# Available to Promise (ATP): Verlässliche Lieferzusagen im Einkauf und Vertrieb steuern

Available to Promise (ATP) bezeichnet die Menge eines Produkts oder Bauteils, die einem Kunden zu einem bestimmten Termin verbindlich zugesagt werden kann. Die Kennzahl ergibt sich aus dem verfügbaren Bestand abzüglich bereits reservierter Aufträge und geplanter Bedarfe. Im industriellen B2B-Umfeld ist ATP die Schnittstelle zwischen Demand Planning, Disposition und Kundenzusage – und damit ein entscheidender Hebel für Lieferzuverlässigkeit und Kundenzufriedenheit.

Stand Oktober 2026 · amplifa-marketplace.ai/lexikon/available-to-promise-atp

### Das Wichtigste in Kürze

01 ATP gibt an, welche Menge zu welchem Termin verbindlich versprochen werden kann, ohne spätere Aufträge zu gefährden.

02 Es gibt mehrstufige Konzepte wie Discrete ATP, Cumulative ATP und Look-Ahead ATP mit jeweils unterschiedlichen Versicherungsspielräumen.

03 ATP hängt eng mit Demand Planning, Bestandsdisposition und der Kapazitätssituation in Produktion und Zulieferung zusammen.

04 Typische Zielwerte für die termintreue Umsetzung von ATP-Zusagen liegen in der Praxis häufig bei über 95 Prozent.

05 Ohne belastbare Stammdaten und regelmäßige Bestandsprüfung (Cycle Counting) verlieren ATP-Aussagen schnell ihre Aussagekraft.

06 Im Zulieferkontext ist der ATP-Abgleich mit Lieferanten ein wesentlicher Baustein des Lieferterminmanagements.

## Definition: Available to Promise (ATP)

Available to Promise (ATP) ist eine Bestands- und Planungskennzahl aus der Auftragsabwicklung. Sie beziffert die Menge, die einem Neukunden zu einem Stichtag noch verbindlich zugesagt werden kann,

nachdem bereits fest zugesagte Aufträge und reservierte Bedarfe abgezogen wurden.

### Abgrenzung zu Bestand und Bedarf

ATP ist nicht identisch mit dem physischen Lagerbestand. Vom Bruttobestand werden Kundenaufträge, Fertigungsaufträge, Sicherheitsbestände und teilweise in der Liegezeit geplante Bedarfe abgezogen. Auch Qualitätsrückstände, Materialfreigabe-Prozesse und Sperrbestände reduzieren die tatsächlich zusagbare Menge. Wer ATP ausschließlich aus dem Lagerbestand ableitet, verspricht in der Praxis regelmäßig Mengen, die bereits anderweitig gebunden sind.

### ATP im B2B-Einkaufskontext

Für technische Einkäufer ist ATP relevant, wenn Lieferanten Lieferzusagen für Komponenten oder Halbzeuge abgeben. Der ATP-Wert des Lieferanten sagt aus, welche Abrufmengen in welchen Zeiträumen realistisch gedeckt sind. Einkäufer nutzen diese Information für Rahmenverträge, Abrufpläne und die Kapazitätsreservierung – besonders bei Langlaufteilen, Stranggütern oder Komponenten mit langen Vorlaufzeiten.

### Verhältnis zu CTB und CTP

Neben ATP existieren die Konzepte Capable to Build (CTB) und Capable to Promise (CTP). Während ATP nur vorhandene Mengen betrachtet, prüft CTP zusätzlich, ob durch neue Fertigung unter Berücksichtigung von Material- und Kapazitätsengpässen zusätzliche Mengen möglich sind. CTB fokussiert auf die Produktionskapazität. In der Praxis wird ATP für Standardprodukte und CTP für kundenspezifische Konfigurationen eingesetzt.

## Methoden und Vorgehen bei der ATP-Berechnung

Die Berechnung folgt im Kern einer einfachen Logik: Verfügbarer Bestand plus geplante Zugänge abzüglich fester Verpflichtungen ergibt die zusagbare Menge. Die Qualität des Ergebnisses hängt jedoch stark von der gewählten Methode, der Datenbasis und der Aktualität der Planung ab.

### Discrete, Cumulative und Look-Ahead ATP

Beim Discrete ATP wird je Periode (typischerweise Tag oder Woche) gerechnet: Bestand plus Zugänge minus Zusagen der Periode. Beim Cumulative ATP werden mehrere Perioden zusammengefasst, sodass Zusagen aus einer späteren Periode die Verfügbarkeit früherer Zusagen erhöhen kann. Look-Ahead ATP erweitert dieses Konzept: Überzählige Mengen eines Vorläuferprodukts oder Vorlauftages dürfen für Zusagen späterer Bedarfe genutzt werden, sofern keine Doppelverpflichtung entsteht. Je nach Geschäftsmodell – Serienfertigung, Projektgeschäft oder Ersatzteilversorgung – ist eine andere Methode angemessen.

### Datenbasis und Stammdatenqualität

ATP ist nur so gut wie die Stammdaten dahinter. Stücklisten, Arbeitspläne, Vorlaufzeiten, Mindestbestellmengen und Lieferanten-Lieferzeiten müssen aktuell gepflegt sein. Die

Lieferantenstammdatenpflege liefert hierfür die Grundlage, ebenso eine strukturierte Warennummernfindung für eindeutige Materialidentifikation. Unplausible Vorlaufzeiten oder veraltete Stücklisten führen zu systematisch falschen ATP-Aussagen, die im besten Fall durch manuelle Nachfragen, im schlechtesten Fall durch Lieferversprechen an Kunden korrigiert werden.

### Regelmäßige Bestandskontrolle

Da ATP aus Beständen abgeleitet wird, ist die physische Bestandsgenauigkeit eine Grundvoraussetzung. Inventurstichproben nach dem Cycle-Counting-Prinzip stellen sicher, dass Systembestand und Realbestand auseinanderlaufen, bevor falsche Zusagen entstehen. In der Praxis werden ABC-A-Artikel häufiger geprüft als C-Artikel. Zusätzlich sollten Sperrbestände aus Qualitätsprozessen – etwa offenem 8D Report bei Reklamationen – konsequent vom verfügbaren Bestand abgezogen werden.

## ATP im Zusammenspiel mit Demand Planning und Lieferanten

ATP steht nicht isoliert, sondern ist eingebettet in die Planungskette vom Bedarfsforecast über die Disposition bis zur Lieferzusage des Lieferanten. Ein belastbares ATP setzt voraus, dass diese Kette konsistent ist.

### Rückkopplung mit Demand Planning

Das Demand Planning liefert die Absatz- und Bedarfsprognosen, aus denen die Planzugänge resultieren, die ins ATP einfließen. Weichen Forecast und reale Nachfrage deutlich ab, verschieben sich auch die ATP-Werte. Sinnvoll ist daher ein regelmäßiger Abgleich, häufig monatlich im S&OP-Zyklus und wöchentlich operativ. Einkäufer nutzen diese Abweichungen, um frühzeitig Bedarfssignale an Lieferanten zu kommunizieren und Engpasssituationen vorab zu erkennen.

### ATP-Abgleich mit dem Lieferanten

Auf Zuliefererseite entspricht der Lieferanten-ATP der bestätigten Lieferfähigkeit im Rahmen von Abrufplänen. Regelmäßige Abstimmungen – etwa im Rahmen des Kapazitätsabgleichs Lieferant – machen sichtbar, ob die zugesagten Mengen durch tatsächliche Fertigungskapazitäten gedeckt sind. Der Lieferantenstatus dokumentiert dabei verbindlich, welche Mengen pro Periode bestätigt wurden. Bei Diskrepanzen zwischen Abruf und Bestätigung ist frühzeitig zu eskalieren, bevor Kundenlieferzusagen gefährdet sind.

### ATP in Auftragsabwicklung und Zusageprozessen

Im Vertriebsprozess wird ATP typischerweise beim Eingang einer Kundenanfrage abgefragt: Das System prüft, ob die gewünschte Menge zum gewünschten Termin zusagbar ist. Bei Fertigungs- oder Zulieferprodukten mit längeren Vorlaufzeiten erweitert sich diese Prüfung um die Verfügbarkeit von Vormaterial und Kapazitäten. Die Durchlaufzeit BANF-PO auf Einkäuferseite und die interne Auftragsdurchlaufzeit müssen hierzu passend kalibriert sein, damit die Zusage nicht systematisch zu optimistisch ausfällt.

## Wichtige KPIs rund um Available to Promise

ATP selbst ist eine Mengenkennzahl zu einem Stichtag. Um die Qualität der ATP-Prozesse zu bewerten, haben sich in der Praxis abgeleitete Kennzahlen etabliert, die Versprechen und Realität gegenüberstellen.

### Termintreue und Delivery Performance

Die zentrale Folgekennzahl ist die Delivery Performance, also der Anteil gelieferter Mengen im zugesagten Zeitfenster. Weicht sie dauerhaft von den ATP-Zusagen ab, stimmt die Planungsbasis nicht – sei es durch Optimismus in den Vorlaufzeiten, ungeplante Engpässe oder fehlerhafte Stammdaten. Ergänzend wird häufig die Artikeltreue (OTIF) je Kunden und Produktgruppe ausgewertet, um systematische Muster zu erkennen.

### Bestandsgenauigkeit und Planabweichung

Die Inventurgenauigkeit aus dem Cycle Counting, häufig gemessen als Anteil übereinstimmender Positionen, erklärt einen Großteil der ATP-Abweichungen. Zusätzlich ist die Planabweichung zwischen Forecast und Ist-Bedarf relevant: Je höher sie ausfällt, desto mehr Puffer ist in den ATP-Werten nötig – mit den bekannten Kosten. In der Praxis gelten Bestandsgenauigkeiten von über 95 Prozent und Forecast-Abweichungen unter 20 Prozent als gangbare Richtwerte für belastbare Zusagen.

### Reaktionsfähigkeit der Zusageprozesse

Wie schnell kann eine ATP-Auskunft erteilt werden? In manuell dominierten Prozessen dauert eine verbindliche Zusage häufig Stunden bis Tage; mit integrierten Systemen sind Echtzeitauskünfte möglich. Die durchschnittliche Zusagezeit ist damit selbst eine Kennzahl für Prozessqualität und Wettbewerbsfähigkeit, besonders im Maschinen- und Anlagenbau, wo Lieferterminzusagen ein zentrales Verkaufsargument sind.

## Risiken und Kontrollen beim Umgang mit ATP

Falsche ATP-Aussagen wirken sich unmittelbar auf Kundenvertrauen, Strafzahlungen und Eskalationskosten aus. Die wesentlichen Risiken lassen sich mit klaren Regeln und Kontrollmechanismen eindämmen.

### Doppelzusagen und Engpasssituationen

Das größte operative Risiko ist die Doppelzusage: Dieselbe Menge wird an zwei Kunden versprochen, etwa weil Bestandsreservierungen nicht konsistent gebucht werden oder Freitext-Zusagen das System umgehen. Gegenmaßnahmen sind eine zentrale Reservierungslogik, klare Freigaberegelungen für Zusagen außerhalb des ATP sowie Notfallprozesse bei Engpässen. Bei Einzel- oder Multi-Source-Situationen ergänzt eine strukturierte Risikoanalyse die Bewertung, wie betroffen kritische Teile von Lieferproblemen sind.

### Pufferstrategien und Sicherheitsmengen

Um Zusagen abzusichern, arbeiten viele Unternehmen mit Sicherheitsbeständen oder ATP-Puffern. Die Höhe sollte risikobasiert bestimmt werden: Kritische Single-Source-Teile mit langen Beschaffungszeiten rechtfertigen größere Puffer als Standardteile mit mehreren Bezugsquellen. Das Single-Source-Management liefert hier die Risikoinformationen, während Should-Costing-Analysen helfen zu verstehen, ob erhöhte Sicherheitsbestände wirtschaftlich gegenüber teureren Alternativen wie Expressbeschaffung sind.

### Vertragliche Klarheit bei Lieferzusagen

Zusagen gegenüber Kunden und Bestätigungen von Lieferanten sollten vertraglich klar geregelt sein: Liefertermin, Incoterms wie FCA oder DDP, Pönaleregeln und Haftungsgrenzen. Ebenso gehört die Exit-Konstellation bei dauerhaften Lieferversäumnissen dazu – eine dokumentierte Termination for Cause-Option stärkt die Verhandlungsposition, wenn ATP-Zusagen des Lieferanten wiederholt nicht eingehalten werden. Rechtliche Details wie Pönaleregeln sind stets im Einzelfall, gegebenenfalls mit Rechtsberatung, zu prüfen.

## Aktuelle Entwicklungen und Ausblick

ATP entwickelt sich vom statischen Bestandswert zu einem dynamischen, wettbewerbsrelevanten Zusageinstrument. Treiber sind steigende Kundenerwartungen an Terminzusagen, komplexere Lieferketten und digitale Planungswerkzeuge.

### Integrierte Planung über die Lieferkette

Moderne Ansätze wie Collaborative Planning gehen über das unternehmenseigene ATP hinaus: Lieferanten und Kunden stimmen Abrufpläne und Zusagen in geteilten Systemen oder in strukturierten Einkaufscooperationen ab. So entstehen mehrstufige ATP-Ketten, in denen die Verfügbarkeit beim Tier-2-Lieferanten in die eigene Zusage einfließt. Das erhöht die Verlässlichkeit, erfordert aber klare Governance im Category Management und verbindliche Datenregelungen zwischen den Partnern.

### Automatisierung und KI-gestützte Zusagen

In der Praxis halten Automatisierungsstufen Einzug: Systeme schlagen ATP-Zusagen vor, prüfen Alternativtermine oder schlagen Fertigungsvarianten vor (CTP). KI-Verfahren unterstützen bei der Prognose von Bedarfsschwankungen und Lieferverzögerungen und damit bei der Kalibrierung von Puffern. Wichtig bleibt: Automatisierung ersetzt nicht die kritische Prüfung kritischer Positionen, sondern reduziert den manuellen Aufwand für die Masse der Standardfälle.

### ATP als Verhandlungs- und Steuerungsgröße

ATP-Zusagen werden zunehmend verhandelt und steuerbar gemacht: Verlängerte Zusicherungsfristen in Abrufverträgen, Mengenbindungen oder Reservierungsgebühren gegen Etatismus. Einkäufer, die Verhandlungstechniken gezielt einsetzen, können ATP-Zusagen der Lieferanten verlässlicher und gleichzeitig die Preis- und Konditionenpflege damit koppeln – etwa durch bessere Konditionen bei

zugesagten Abnahmemengen. Umgekehrt gilt: Wer eigene ATP-Zusagen zuverlässig hält, stärkt seine Position als bevorzugter Kunde.

## Rahmenerträge und Wechselwirkungen mit Einkaufskonditionen

Neben der Terminlogik wirkt ATP auch auf die wirtschaftliche Seite der Beschaffung: Zusagbare Mengen sind die Basis für Rahmenverträge, Preisstufen und Mengenrabatte.

### Mengenplanung als Verhandlungsgrundlage

Wer seine ATP-Kette beherrscht, kann Lieferanten verbindliche Mengenbänder anbieten. Diese Verlässlichkeit ist ein echtes Verhandlungspfand und lässt sich über die Preis- und Konditionenpflege direkt in besseren Einkaufskonditionen übersetzen. Umgekehrt schwächen schwankende ATP-Werte die Verhandlungsposition, weil Lieferanten Planungsrisiken einkalkulieren. Bei internationalen Beschaffungen kommt die Wechselkursfixierung hinzu, um die Kalkulation zugesagter Mengen gegen Währungsschwankungen abzusichern.

### Qualitätssicherung als Bestandsschutz

Jeder Ausschuss reduziert die tatsächlich verfügbare Menge und damit das ATP. Eine strukturierte Materialfreigabe vor Produktionsstart sowie konsequente Reklamationsbearbeitung mit 8D Report und 5-Why-Analyse schützen die Verfügbarkeit. Exportkontrolle und Warennummernfindung wiederum verhindern, dass zugesagte Mengen an Zoll- oder Compliance-Hürden scheitern – ein bei internationalen Lieferungen oft unterschätzter ATP-Risikofaktor.

## Typische Kennzahlen

| Kennzahl | Typischer Wert |
|---|---|
| **Delivery Performance (Termintreue)** | > 95 %<br>*Anteil termingerecht gelieferter Mengen im Verhältnis zu ATP-Zusagen; typischer Richtwert* |
| **Bestandsgenauigkeit (Cycle Counting)** | > 95 %<br>*Übereinstimmung System- und Istbestand; Grundlage belastbarer ATP-Werte* |
| **Planabweichung Forecast/Ist** | < 20 %<br>*Orientierungswert für stabilen ATP-Prozess; je Branche unterschiedlich* |
| **Zusagezeit (ATP-Auskunft)** | < 24 h<br>*Zeit bis zur verbindlichen Zusage; bei Systemunterstützung oft in Echtzeit möglich* |

## Praxisbeispiel

Ein mittelständischer Maschinenbauer mit rund 200 Mitarbeitern litt unter häufigen Terminverschiebungen bei Kundenprojekten. Die Ursache: Vertrieb gab Lieferzusagen auf Basis des Lagerbestands, ohne reservierte Aufträge und offene Sperrbestände zu berücksichtigen. Nach Einführung eines disziplinierten ATP-Prozesses mit wöchentlichem Abgleich der Lieferbestätigungen und Clearing der Reservierungen reduzierte sich die Abweichung zwischen zugesagtem und tatsächlichem Liefertermin deutlich – die Delivery Performance verbesserte sich innerhalb zweier Quartalssichtungen messbar.

- Einführung einer einheitlichen ATP-Logik (Discrete ATP mit wöchentlicher Auflösung) für alle Standardkomponenten.
- Wöchentlicher Lieferantenabgleich des Kapazitätsabgleichs Lieferant zur Bestätigung von Abrufmengen.
- Regelmäßiges Cycle Counting für A-Artikel zur Sicherung der Bestandsgenauigkeit.
- Verbindliche Freigaberegel: Zusagen außerhalb des ATP erfordern Genehmigung durch Disposition und Vertriebsleitung.

## Fazit

Available to Promise ist mehr als eine Bestandskennzahl: Es ist das zentrale Steuerungsinstrument, um Lieferzusagen gegenüber Kunden verlässlich zu machen. Voraussetzung sind saubere Stammdaten, genaue Bestände und eine konsistente Planungskette vom Demand Planning bis zum Lieferantenabgleich. Unternehmen, die ATP diszipliniert betreiben, gewinnen an Lieferzuverlässigkeit und zugleich an Verhandlungsmacht gegenüber Zulieferern. Die Investition in Prozess- und Datenqualität zahlt sich in der Praxis schnell durch weniger Eskalationen und geringere Pufferbestände aus.

## Häufige Fragen

**? Was bedeutet Available to Promise genau?**

Available to Promise (ATP) ist die Menge eines Produkts, die zu einem Stichtag einem Kunden noch verbindlich zugesagt werden kann. Sie ergibt sich aus dem verfügbaren Bestand plus geplanten Zugängen abzüglich fester Reservierungen und Verpflichtungen. ATP ist damit eine Planungsgröße und nicht identisch mit dem physischen Lagerbestand.

**? Was ist der Unterschied zwischen ATP und CTP?**

ATP betrachtet nur vorhandene und bereits geplante Mengen, während Capable to Promise (CTP) zusätzlich prüft, ob durch neue Fertigung unter Berücksichtigung von Material- und Kapazitätssituationen zusätzliche Mengen möglich sind. ATP wird typischerweise für Standardprodukte genutzt, CTP für kundenspezifische Konfigurationen mit längeren Vorlaufzeiten.

### ? Wie wird ATP berechnet?

Die Grundformel lautet: Verfügbarer Bestand plus geplante Zugänge abzüglich fester Kundenaufträge und Reservierungen. Je nach Methode – Discrete, Cumulative oder Look-Ahead ATP – erfolgt die Rechnung pro Periode oder kumuliert über mehrere Perioden. Entscheidend für die Qualität sind aktuelle Stammdaten und eine genaue Bestandsführung, etwa durch Cycle Counting.

### ? Warum ist ATP für Einkäufer wichtig?

Einkäufer benötigen ATP-Auskünfte ihrer Lieferanten, um eigene Kundenlieferzusagen verlässlich machen und Abrufpläne realistisch planen zu können. Der regelmäßige Abgleich der bestätigten Mengen mit der tatsächlichen Kapazität des Lieferanten, etwa im Rahmen des Kapazitätsabgleichs Lieferant, deckt Engpässe frühzeitig auf und schützt vor Terminverzögerungen und Pönalen.

### ? Welche Kennzahlen gehören zu ATP?

Zentrale Folgekennzahlen sind die Delivery Performance (termingerecht gelieferte Menge im Verhältnis zur Zusage), die Bestandsgenauigkeit aus dem Cycle Counting und die Planabweichung zwischen Forecast und Ist-Bedarf. Zusätzlich ist die durchschnittliche Zeit bis zur verbindlichen Zusage ein sinnvoller Indikator für die Prozessqualität. Als Richtwerte gelten in der Praxis Termintreuen von über 95 Prozent und Bestandsgenauigkeiten über 95 Prozent.

### ? Wie verhindert man Doppelzusagen bei ATP?

Grundlage ist eine zentrale Reservierungslogik, in der jede Zusage sofort fest gebucht wird. Zusätzlich sollten Zusagen außerhalb des ATP einer Freigabeprozedur unterliegen und Sperrbestände aus Qualitätsprozessen konsequent abgezogen werden. Notfallprozesse für Engpasssituationen – etwa Priorisierungsregeln und Kundenkommunikation – ergänzen das Regelwerk.

## Passende Anbieter auf Amplifa finden

Geprüfte Industrieanbieter aus der DACH-Region. Bedarf beschreiben und vergleichbare Angebote erhalten.

**amplifa-marketplace.ai**