



Mittel zur Umsatzsteigerung

Gute Ersatzteil-Bezeichnungen

Wie gut können Kunden Ihre Ersatzteile im Internet suchen? Geben Sie mit Ihren Ersatzteil-Bezeichnungen womöglich zuviel "Futter", mit dem Kunden nach alternativen Quellen Ausschau halten können?

Oder kennen Sie das genaue Gegenteil: dass Sie selbst aus einer Ersatzteil-Bezeichnung nicht schlau werden? Wenn es gilt, vom Standard abweichende Angebote zu machen, müssen Ihre Mitarbeiter die Informationen dann aus

- Zeichnungen,
- diversen Excel-Files
- Ersatzteilbüchern

ziehen? Und scheitern Sie an Mehrsprachigkeit? Etwa schon deshalb, weil ein und dieselbe Artikelfamilie mit einem hohen Maß an Kreativität für jedes Ersatzteil anders bezeichnet ist?

Dann ist der Punkt gekommen, Ersatzteil-Bezeichnungen zu normieren. Darauf aufbauend lassen sich standardisierte Übersetzungen einsetzen. So gelingt es,

- den Preisdruck zu reduzieren,
- die Abwanderung zum Wettbewerb zu unterbinden,

und

- gleichzeitig den Kundendienst zu steigern,

wenn Artikeltexte klaren Regeln unterworfen werden.

30-40 Zeichen effektiv nutzen

Im Rahmen des [Produktmanagements](#) lassen sich zusammengehörige Ersatzteile in Warengruppen klassifizieren. Technisch relevante Informationen werden in vorhandenen oder neuen Feldern im ERP hinterlegt. Damit können Sie die Zahl der in der Bezeichnung erforderlichen Zeichen reduzieren. Die zugehörige Parametrisierung ist je nach Warengruppe verschieden. Beides, die Bildung von Warengruppen und die Parametrisierung in separaten Feldern, ist ein dauerhafter Lernprozess. Den kann Ihnen keine Software abnehmen. Hier ist die Erfahrung und die Kreativität Ihrer Mannschaft gefragt. Beides sollte sich an den Bedürfnissen Ihrer Kunden orientieren. Zusätzlich kann dies die [Preisbildungsregeln](#) für Ihre Ersatzteile unterstützen. Wenn innerhalb der Bezeichnung der aussagefähigste Begriff an erster Stelle steht, haben Sie sichergestellt, dass Ihre Ersatzteil-Bezeichnungen auch in verkürzter Fassung noch verständlich bleiben. Dieses Vorgehen brauchen Sie zum Beispiel bei Ausdrucken. Dort kann es passieren, dass diese aus Platzgründen möglicherweise nicht den gesamten Artikeltext zeigen. Damit geht einher, daß Bestandteile der Bezeichnung mit abnehmender Relevanz nach hinten rutschen. Es versteht sich von selbst, dass Kunden- und Lieferantennamen tabu sind. Außerdem dürfen die Artikelnummern Lieferanten und deren Bezeichnungen nicht zu sehen sein.



Schneller Zugriff durch Filtern und Sortieren

Was fehlt ist die Umsetzung: die schlanke Aufarbeitung von extrahierten Datensätzen. Klassische meist vorhandene Werkzeuge sind Excel oder Access. Diese Programme vorausgesetzt, geht es eigentlich nur noch darum, Mitarbeiter zu finden und zu schulen, die sich der

- Ergänzung,
- Aufarbeitung
- Verknüpfung vorhandener Quellen

annehmen. Mit diesen Methoden lässt sich der Aufwand für die Datenerfassung klein halten. Zumindest wird er deutlich reduziert gegenüber einer Erfassung einzelner Datensätze unmittelbar im ERP. Massen-Ersetzungen von Bezeichnungen, das Umstellen von Begriffen innerhalb der Bezeichnung, die Anreicherung der Bezeichnung aus externen Quellen sind mit diesen Verfahren schlank zu bewerkstelligen. Jedenfalls ungleich schneller, als im ERP selbst. Dies setzt allerdings voraus, dass Downloads und Uploads ohne großen Aufwand erfolgen können. So besteht auch die Möglichkeit, Datenquellen einfach miteinander zu verknüpfen sind. Kleine Kniffe, wie die Normierung der Zahlen-Darstellung durch Verwendung definierter Vor-(!) und Nachkommastellen, helfen ungemein. Sie können so durch Sortierungen mehr Übersicht schaffen.

Von der Ersatzteil-Bezeichnung zum Vertriebstext

Dadurch, dass der oder die relevanten Begriffe am Anfang der Ersatzteil-Bezeichnungen stehen, lassen sich diese, und gezielt nur diese, als Vertriebstexte nutzen. Hierbei macht es uns die deutsche Sprache mit häufig sehr langen zusammengesetzten Worten einfach: Alles bis zum ersten Leerzeichen wird zum Vertriebstext. Meist entsprechen dem im englischen 2, 3, oder 4 Begriffe. Und weil diese ersten Worte sich aus einem normierten Katalog rekrutieren, lassen sie sich diese auch standardisiert übersetzen. Bei häufig tausenden von Begriffen macht es Sinn, auf externe Quellen zugreifen zu können.



Begriff deutsch	Begriff englisch	Begriff französisch	Warengruppe
Kabelanschluß	wire connection	raccord de câble	Elektrik
Kabelbaum	wiring harness	faisceau de câbles	Elektrik
Kabelbinder	tie rap	attache-câble	Elektrik
Kabelführung	guide, cable	guide-câble	Elektrik
Kabelhalter	cable mount	corte-câble	Elektrik
Kabelverbindungen	wires connection	connexion de câbles	Tech Doko
Kantenschutz	protection	bodure de protection	Mechanisch
Kegelrad	bevel gear	roue conique	Antriebe
Kegelritzelwelle	bevel gear pinion	arbre é pignon conique	Antriebe
Kerbnagel	rivet	clou cannelé	DIN TEILE
Kettenanker	chain anchor	ancrage de chaîne	Mechanisch
Kettenglied	chain link	maillon de chaîne	Tech Doko
Kettenspannblock	chain tension block	bloc serrage de chaîne	Mechanisch
Kettenspanner	chain tensioner	tendeur de chaîne	Mechanisch
Kettenstift	chain pin	broche chaîne	Mechanisch
Kettenumlenkrolle	chain pulley	logement chaîne	Mechanisch

Auszug aus normierten Übersetzungen von Bezeichnungen

Branchenerfahrene Berater bringen solche Kataloge häufig mit. Sie sollten zumindest in der Lage sein, schnell darauf zugreifen zu können. Natürlich lassen sich diese Vertriebstexte weiter anreichern

- durch einzelne Felder, die technische Eigenschaften beschreiben,
- durch Teile der Bezeichnung, die nicht übersetzt werden.

Was machen Sie nun mit diesen Vertriebstexten? Auf allen an den Kunden gerichteten Ausdrucken, wie

- Werbe-Unterlagen,
- Angeboten,
- Ersatzteil-Handbuch,
- Lieferscheinen,
- Kommissionierbelegen,
- Rechnungen,
- Zoll-Unterlagen

werden die sprachabhängig gesteuerten Vertriebstexte eingesetzt. Das gelingt nur bei vereinheitlichten Ersatzteil-Bezeichnungen. Gerade bei der Zoll-Abwicklung macht es Sinn, mit klaren Bezeichnungen zu arbeiten. Dies reduziert Rückfragen vom Zoll auf ein Minimum. Ganz am Rande: je nach Produktspektrum kann ein erster schneller Schritt zur normierten Bezeichnung darin bestehen, die Zollbezeichnungen zu verwenden. Diese liegen für jede Warentarifnummer in beliebig vielen Sprachen vor. Durch die Trennung von Ersatzteil-Bezeichnung und Vertriebstext läßt sich



intern Transparenz erreichen. Ein Zuviel an know how, einmal beim Kunden, kann dessen Suche nach alternativen Quellen vereinfachen. Das würde Ihren Umsatz torpedieren. Letztlich ist genau diese [Transparenz unerwünscht](#), um die Preise im After Sales auf hohem Niveau halten zu können.

Pflege von Bezeichnungen als dauerhafte Aufgabe

Im Rahmen eines Projekts, dessen Laufzeit sich durch Einsatz erfahrener Berater deutlich kürzen lässt, können Sie

- die vorhandenen Stammdaten aufarbeiten,
- Mitarbeiter an Warengruppen und Verfahren schulen,
- die erforderlichen Tools aufbauen,
- die Regeln ermitteln, die zukünftig angewandt werden sollen,
- Verfahrens- und Arbeitsanweisungen erstellen (lassen).

Insbesondere der letzte Punkt ist von großer Bedeutung. Gilt es doch, im tagtäglichen Geschäft die jeden Tag neu geborenen Ersatzteile mit genau diesen Regeln im ERP zu pflegen. Werden die Ersatzteilmbücher dann noch aus dem ERP heraus erstellt, lässt sich der Grad der Daten-Integrität hoch halten. Damit erreichen Sie Transparenz nach innen. Und gleichzeitig genau so viel Transparenz nach aussen, dass Ersatzteile nicht beim Wettbewerb identifizierbar sind. Das unterstützt die Steigerung Ihres Umsatzes. Schließlich verhindert es, dass Ersatzteile nicht ohne weiteres extern angefragt werden können.

Ersatzteil-Umsatz steigern mit den 4 P des Marketing

Klassisch verkauft das Ersatzteilwesen Ersatzteile zum Ersatz von defekten Teilen. In der einfachsten Form stände damit der Absatz fest. Mit den Methoden des Parts Marketing lässt sich jedoch mehr daraus machen. So geht es darum, dass Sie



- durch gezieltes [Produktmanagement](#) Warengruppen verkaufsfähig machen
- [Distributionskanäle](#) verschlanken, um Kosten (für Kunden) zu reduzieren



- mit der [Preisgestaltung](#) Margen hochhalten, und wo erforderlich doch wettbewerbsfähig anbieten
- durch [Nutzung moderner Medien](#) Kundennutzen generieren

**Sie wollen Ihre Ersatzteile normiert benennen?
Nutzen Sie das know how eines erfahrenen Beraters für Ihre Ersatzteil-Bezeichnungen**

Nutze Deine Zeit, sie kommt nie wieder

Ivan Blatter

Melden Sie sich jetzt bei mir per [Kontaktformular](#) oder

Dipl.-Ing. Andreas E. Noll

Dompfaffweg 7

85591 Vaterstetten

Andreas.Noll@no-stop.de

[mobil +49 160 581 97 13](tel:+491605819713)

