

# Ersatzteil-Kunden mit frischen Daten ansprechen

marcus evans  
Masterclass  
28.06.2017

**Andreas E. Noll**  
**no-stop.de**



# Den Kunden an den Haken nehmen

**A**ttention

**I**nterest

**D**esire

**A**ction

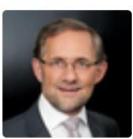




**Auszug**

# Wirkung von Social Media





Im Forum Service Marketing - 31.05.2017, 10:25

## Ihr Ersatzteilgeschäft lahmt?

Ersatzteile sind auch im B2B kein Selbstläufer. Durch gezielte Werbung lässt sich dieses profitable Geschäft allerdings ankurbeln. Basis einer kundenindividuellen Ansprache sind aussagefähige Analysen. Analyse und Werbung erfolgen mit Bordmitteln (Office) und ERP-Daten. Sie sind damit intern delegierbar.

Wie das geht erarbeiten wir in einer Masterclass am 28.6. in Stuttgart anlässlich der 7. Jahrestagung Optimierung des internationalen Ersatzteilmanagements im Maschinen- und Anlagenbau 2017

[http://email.marcusevansdach.com/files/amf\\_marcus\\_evans/project\\_2115/Masterclass\\_28.\\_Juni\\_2017-7.\\_JT\\_Optimierung\\_des\\_Ersatzteilmanagements\\_im\\_Maschinen-\\_und\\_Anlagenbau\\_2017.pdf](http://email.marcusevansdach.com/files/amf_marcus_evans/project_2115/Masterclass_28._Juni_2017-7._JT_Optimierung_des_Ersatzteilmanagements_im_Maschinen-_und_Anlagenbau_2017.pdf)





**Andreas E. Noll**

Im Forum Verkaufshilfe für die Fertigungsindustrie - 07.06.2017, 19:00

## Werbung für Ersatzteile, wie geht das?

Ersatzteile sind kein Selbstläufer. Durch gezielte Werbung lässt sich dieses profitable Geschäft allerdings ankurbeln. Basis einer kundenindividuellen Ansprache sind aussagefähige Analysen. Analyse und Werbung erfolgen mit Bordmitteln (Office) und ERP-Daten. Sie sind damit intern delegierbar.

Wie das geht erarbeiten wir in einer Masterclass am 28.6. in Stuttgart anlässlich der 7. Jahrestagung Optimierung des internationalen Ersatzteilmanagements im Maschinen- und Anlagenbau 2017. Jetzt noch Frühbucher-Rabatt sichern:

<https://www.marcusevans.com/eventpayments/EventRegistration.aspx?EventId=23510>

**20% Frühbucher-Rabatt  
bis Freitag, 09.06.2017**

**Masterclass**  
**Ersatzteil-Umsatz steigern durch  
Transparenz und Kundenansprache**

**marcus evans, 28.06. in Stuttgart**



175



Andreas E. Noll

Im Forum Veranstaltungstipps - 22.06.2017, 13:37

## noch eine Woche bis zur Masterclass

Ersatzteil-Organisationen sind meist klein. Trotzdem ist deren Ergebnis-Beitrag oft erheblich für das Gesamt-Unternehmen. Darum ist es verwunderlich, wie stiefmütterlich mit den Potenzialen des Ersatzteilgeschäfts umgegangen wird. Dabei können Sie auch mit Ihren vorhandenen Mitteln viel erreichen.

In Stuttgart zeige ich Wege auf, wie Daten aus dem ERP für Analysen genutzt werden können. Diese Analysen dienen Ihnen der zielgerichteten Ansprache von Kunden. Auch hier können Sie Ihre "Bordmittel" [Weiterlesen ...](#)



👁 27

zuletzt  
226



Andreas L. Noll

Im Forum Service Marketing - 22.06.2017, 13:55

## Wie den Ersatzteil-Umsatz ausbauen? Noch können Sie mitmachen.

Finden Sie es nicht auch verwunderlich, wie stiefmütterlich mit den Potenzialen des Ersatzteilgeschäfts umgegangen wird? Es wird kaum geworben, um Umsatz und Ergebnis zu steigern.

Obwohl Ersatzteil-Organisationen meist klein sind, ist deren Ergebnis-Beitrag oft erheblich für das Gesamt-Unternehmen. Allerdings kann auch eine kleine Einheit mit ihren vorhandenen Mitteln viel erreichen.

In Stuttgart zeige ich Wege auf, wie Daten aus dem ERP elegant für Analysen genutzt werden können. Diese Analysen dienen der zielgerichteten Ansprache von Kunden. Auch hier können "Bordmittel" wie Office Wirkung entfalten.

🔗 [http://www.marcusevans-conferences-german.com/Masterclass\\_HerrNoll](http://www.marcusevans-conferences-german.com/Masterclass_HerrNoll)



# zuletzt 79





Andreas E. Noll



Im Forum XING-Veranstaltungen, Social Media-Termine, ... - 22.06.2017, 13:48

## Sie haben jetzt noch eine Woche, um mitzumachen

Finden Sie es nicht auch verwunderlich, wie stiefmütterlich mit den Potenzialen des Ersatzteilgeschäfts umgegangen wird? Es wird kaum geworben, um Umsatz und Ergebnis zu steigern.

Obwohl Ersatzteil-Organisationen meist klein sind, ist deren Ergebnis-Beitrag oft erheblich für das Gesamt-Unternehmen. Allerdings kann auch eine kleine Einheit mit ihren vorhandenen Mitteln viel erreichen.

In Stuttgart zeige ich Wege auf, wie Daten aus dem ERP elegant für Analysen genutzt werden können. Diese [Weiterlesen ...](#)





### Andreas E. Noll

Ihr After Sales Geschäft hat es verdient: mehr Umsatz, mehr Qualität, mehr Kundennutzen

[Vollständiges Profil anzeigen](#)

216 Follower

eine Fülle von Möglichkeiten, den äußerst profitablen Umsatz zu steigern. Denn in der Regel sind

- die Kunden
- deren bezogene Endprodukte
- sowie Absatz und Umsatz mit Ersatzteilen bekannt.

Meist bedarf es neben der Aufbereitung dieser ohnehin vorhandenen Daten vor allem der Ansprache der Kunden mit überzeugenden Informationen. Dieser Ansatz lässt sich selbst dann verfolgen, wenn die Firma-in-der-Firma „Parts“ personell weit weniger stark aufgestellt ist, als Marketing und Vertrieb im Maschinen-Verkauf.



6 Gefällt mir



272 Ansichten Ihres Beitrags im Feed

*Spare Parts  
& Accessories*

**Beliebte Diskussionen in der Gruppe:**  
Spare Parts and Accessories - Marketing & Sales

[Alle Diskussionen anzeigen](#)

## Sie haben jetzt noch eine Woche, um mitzumachen



Andreas E. Noll

Ihr After Sales Geschäft hat es verdient: mehr Umsatz, mehr...

Finden Sie es nicht auch verwunderlich, wie stiefmütterlich mit den Potenzialen des...

[Diskussion anzeigen](#)

# Auf Ersatzteilen und Verpackung



# Wie greife ich meine Kunden?



Werbekanal	Händler / Niederlassung			Externer	Externer
	Monteur	Service-Leiter	Einkäufer	Händler	End-Benutzer
gedruckter "Teaser"	X			X	
Verpackung mit CI	X			X	X
auf/in dem Ersatzteil	X			X	X
Flyer	X			X	X
Telefon	X	X	X		
Persönliche Mail	X	X	X		
Email Banner		X	X	X	
Serien-Mail	X	X	X		
Ersatzteilbuch offline	X			X	X
Ersatzteilbuch online	X		X		
Trainings	X				(X)
Extranet	X	X	X		
Dateien im Internet per QR-Code/Banner-Link	X		X	X	X
Homepage				X	X
Social Media	(X)				
Hausmesse		X			
Messen					(X)





Diplom-Ingenieur

## Andreas E. Noll

Beratung und Projektmanagement  
in After Sales und Lagerlogistik

Büro: Dompfaffweg 7  
85591 Vaterstetten  
+49 8106 92 95 344  
mobil: +49 160 581 97 13

**Andreas.Noll@no-stop.de**  
**www.no-stop.de**

## Projekte

- 2016 kompletter Neuaufbau Ersatzteil-Preisliste  
Aufbau aktiver Werbung für Ersatzteile,
- 2015 Restrukturierung eines Ersatzteillagers nach Umzug  
Einführung eines Kennzahlensystems im Ersatzteilwesen
- 2013 kompletter Neuaufbau Ersatzteil-Preisliste  
Zentralisierung der Operations aus Italien
- 2012 Life-Cycle-Management für Neuanlauf Maschinen  
Ersatzteil-Klassifizierung für die Beschaffung
- 2010 Budgetreife Planung eines Ersatzteillager-Ausbaus  
Europaweites SAP-Template für Ersatzteilläger
- 2009 Prozess-Verbesserungen in Ersatzteillägern  
Aufbau Team, Budget und Prozesse für europaweites SAP-Template Ersatzteilwesen
- 2008 Austausch IT-Infrastruktur in einem Ersatzteillager  
Prozess-Verbesserungen in Ersatzteillägern
- 2007 Strategieprojekt für europaweite Ersatzteillogistik  
Outsourcing für langsam drehende Ersatzteile  
Prozess-Verbesserungen in Ersatzteillägern
- 2006 Durchsatzsteigerung an Automatischen Kleinteilelägern (AKL)  
Prozess-Verbesserungen in Ersatzteillägern



Diplom-Ingenieur

## Andreas E. Noll

Beratung und Projektmanagement  
in After Sales und Lagerlogistik

Büro: Dompfaffweg 7  
85591 Vaterstetten  
+49 8106 92 95 344  
mobil: +49 160 581 97 13

[Andreas.Noll@no-stop.de](mailto:Andreas.Noll@no-stop.de)  
[www.no-stop.de](http://www.no-stop.de)

## Vita

- |           |   |
|-----------|---|
| seit 2017 | selbstständiger Unternehmensberater                             |
| 2016-2017 | Parts Marketing Manager EMEA<br>Crown Gabelstapler, Feldkirchen |
| 2014-2016 | Parts Manager EMEA<br>Crown Gabelstapler, Pliening              |
| 2011-2013 | Head of Spare Part Service<br>Ammann Schweiz, Langenthal        |
| 2006-2011 | Head of Warehousing<br>KION Group, Wiesbaden                    |
| 2000-2006 | Referatsleiter Fabrikstrukturen<br>Linde, Wiesbaden             |
| 1989-2000 | Leiter Logistik<br>DE-STA-CO, Steinbach                         |
| 1987-1989 | Projektingenieur<br>Bochumer Eisenhütte, Bochum                 |
| 1987      | Diplom-Ingenieur Maschinenbau<br>Universität Dortmund           |