



Klassifikation Ersatzteile, Verschleißteile, Zubehöre, ...

Die Zahl an Ersatzteilen, die mittelständische Maschinenbau-Unternehmen anbieten, liegt nicht selten im 6-stelligen Bereich. Eine gute Pflege der Stammdaten ist die Maßnahme schlechthin, um profitablen Umsatz zu generieren.

Allerdings haben viele Unternehmen in der Vergangenheit den Aufwand für eben diese Pflege gescheut. Auch der Aufbau klassifizierender Stammdaten bedarf einigen Aufwands. Mit einem strukturierten Vorgehen können Sie die ersten Ergebnisse allerdings zügig sehen.

Klassifikation hilft, Ihr After Sales Angebot zu strukturieren

Den Einstieg, um große unstrukturierte Datenmengen aufzubereiten, bietet die Klassifikation. Dabei handelt es sich um eine Investition mit einem äußerst lukrativen ROI. Durch die Teilung der Ersatzteil-Materialstämme in einzelne Klassen entstehen handhabbare Volumina. Hierdurch können Sie Ersatzteil-Preise steuern und Verfügbarkeiten so einstellen, dass die Zufriedenheit Ihrer Kunden steigt. Und nicht etwa nur Ihr Bestand. Natürlich hilft hier auch eine automatisierbare [Klassifizierung](#) nach Gängigkeit. Damit können Sie sich noch klarer auf gängige Teile fokussieren. Allerdings kann dies die inhaltliche Klassifikation nicht ersetzen.

Dies ist nur einer der Beiträge zur Einteilung des Ersatzteil-Portfolios in **Klassen**. Weitere Beiträge beschäftigen sich mit der [abc-](#) und der [xyz-Klassifizierung](#). Eine speziell für das Ersatzteilwesen anwendbare [Klassifizierung nach Wert und Gängigkeit](#) finden Sie ebenfalls hier.



Einstieg in eine Klassifikation für Ersatzteile

Typische Klassen für Ersatzteile im Maschinenbau sind insbesondere

- ausfallkritische Ersatzteile,
- Verschleißteile,
- sonstige Ersatzteile.

Definition von Ersatzteilen

DIN 24420 (ältere Fassung) definiert Ersatzteile wie folgt:
"Teile (z.B. auch Einzelteile genannt), Gruppen (z.B. auch Baugruppen und Teilegruppen genannt) oder vollständige Erzeugnisse, die dazu bestimmt sind, beschädigte, verschlissene oder fehlende Teile, Gruppen oder Erzeugnisse zu ersetzen."

Zusätzlich zu diesen "echten" Ersatzteilen können Sie Ihre Kunden mit After Sales Artikeln wie

- Werkzeugen,
- Verbrauchsmaterialien und [Service-Kits](#),
- zusätzlich verkaufbare Zubehöre und [Aktionsware](#),
- [nachrüstbaren Maschinen-Optionen](#) und Umbau-Kits

versorgen. Für jede dieser Klassen gelten andere Gesetzmäßigkeiten. Darum macht eine Klassifikation Sinn. Warengruppen können zusätzlich oder ergänzend für Transparenz sorgen. Beispielsweise im After Sales Vertriebscontrolling. So können Sie nicht nur die Ersatzteil-Umsätze über eine [abc-](#) oder [xyz-Klassifizierung](#) hinaus analysieren. Sie können [Marktanteile und -potenziale im After Market](#) in Zahlen ausdrücken.



Eine Ersatzteil-Klassifikation bestimmt wie ein Stellwerk, wohin die Reise geht



Wie eine Klassifikation umsetzen?

Unternehmen, die den Wert des After Sales Service erkannt haben, setzen auf [Integration in der Datenpflege](#). Damit werden Klassen-Merkmale für Ersatz- und Serviceteile wie oben beschrieben bereits während der Konstruktion festgelegt. In einem lebenden After Sales Geschäft ergänzt der Service später um Zubehöre, Werkzeuge usw. Der Aufwand im laufenden Geschäft ist minimal.

Wenn jedoch solche Eigenschaften nicht gepflegt wurden, helfen Methoden für Massendaten. Eine manuelle Pflege in einzelnen Masken eines ERP verbietet sich wegen der Prozess-Geschwindigkeit. Die wichtigsten Hilfestellungen kommen über

- die [Ersatzteil-Bezeichnung](#),
- die Warentarifnummer,
- die [Bezeichnung des Lieferanten](#),

und nicht zu vergessen

- Ersatzteil-Bücher.

Zusätzlich hilft es, konstruierte Teile ("Zeichnungsteile") identifizieren zu können. Der Zugriff auf Zeichnungen ist allerdings in der Regel ziemlich mühselig.

Die Informationen aus diesen Quellen müssen Sie elektronisch verfügbar machen. Deshalb sind Download aus und Upload in Ihr ERP-System unerlässliche Handwerkszeuge. Die Aufbereitung selbst können Sie meist sogar mit [Excel](#) durchführen. Excel oder auch Access ermöglichen auch umfangreiche Verknüpfungen. So können Sie aus der Kombination von Bestandteilen der Bezeichnung mit anderen Feldern eine hohe Treffsicherheit erzielen.

Fertige Klassifikationssysteme (eCl@ss, GS1)

Aber bei extrem großen Datenmengen kommen eher Spezialisten wie [D&TS](#), [IFCC](#) oder [innoscale](#) zum Einsatz. Hier finden sich auch die Experten für vorgefertigte Klassifikationssysteme wie [eclass/ecl@ss](#) oder [GS1](#). Der große Vorteil dieser Systeme sind bereits vorgedachte Strukturen. Mit jeder Klasse wird ein Satz beschreibender Merkmale geliefert.

Ob Sie eine solche Detaillierung benötigen, sollten Sie sehr genau prüfen. Denn die sehr feine Teilung will auch gepflegt sein. Gerade im ohnehin durch schlechte [Stammdaten](#) geplagten Ersatzteilgeschäft kann weniger oft mehr bedeuten.

Als genereller Daumenwert reicht eine Begrenzung auf insgesamt 100 Klassen. Selbst diese wollen Sie erst einmal mit Leben füllen. Um dann noch die Kompliziertheit im Griff zu halten, reichen in der Regel maximal 3 Stufen an Tiefe der Klassifikation.

Da im Einkauf oft mit Warengruppen gearbeitet wird, können Sie sich zumindest teilweise daran orientieren. Einen hörenswerten Podcast dazu finden Sie bei [Durch Denken Vorne Consult](#).



Werbung

„Wo soll ich anfangen, wo doch so viel nicht stimmt?“

Warum nutzen Sie nicht einfach einen Stammdaten-Workshop zum Festpreis in Ihrem Haus, um einen Status Quo gemeinsam zu erarbeiten?



Fokussierung der Datenpflege durch Pareto

Wie immer gilt: Pareto anwenden. Bei hochgängigen Ersatzteilen lohnt bereits im ersten Durchgang eine manuelle Korrektur. Da Sie auch [Ladenhüter](#) verkaufen, kommen Sie allerdings nicht umhin, auch deren Stammdaten zu pflegen. Aber eben nicht sofort.

Upload in Ihr ERP-System

Die so gewonnenen Erkenntnisse sollten jetzt den Weg zurück in Ihr ERP-System finden. In fast allen ERP-Systemen befinden sich eine Fülle von Feldern genau hierfür. In der Regel sind die meisten ungenutzt. Die gleichzeitige Nutzung mehrerer Inhalte in einem Feld sollte wohl bedacht sein. Es kann durchaus sinnvoller sein, wenn Sie einen Inhalt in einem Feld unterbringen.

So lässt sich aus den neu gewonnenen Informationen der maximale Nutzen ziehen. Und natürlich können Sie in einem Folgeschritt Ihre [Ersatzteil-Bezeichnungen](#) für einzelne Klassen normieren und gezielt aussagefähig machen.

Klassen auch für Bildung von Ersatzteil-Preisen nutzen

Bäume wachsen bekanntlich nicht in den Himmel. Das gilt auch für Ersatzteil-Preise. Die [Preiselastizität](#) für Verbrauchsmaterial ist eine andere, als die für ausfallkritische Ersatzteile. Das Wissen um wettbewerbsintensive Artikel hilft Ihnen, Preise vorsichtiger zu gestalten, als bei Zeichnungsteilen. Damit ist eine Klassifikation Ihrer Teile wesentlicher Garant für eine ertragsoptimierte [Bepreisung](#).



Werbung

„Wie schöpfe ich mit gut gemachten Ersatzteil-Preisen unser Potenzial aus? Mein Ersatzteil-Umsatz muss doch zu steigern sein“

zum Angebot

Ein Workshop zu Ihren Ersatzteil-Preisen hilft Ihnen, ungenutzte Potenziale herauszuarbeiten

Klassen zur Steuerung der Verfügbarkeit einsetzen

Die [Verfügbarkeit](#) Ihrer Ersatzteile ist das Nummer 1 Kriterium, warum Kunden bei OEM's kaufen. Die sofortige Verfügbarkeit schlägt sogar einen höheren Preis als der des Wettbewerbs.

Durch die Klassifikation besitzen Sie ein zusätzliches Instrument, das Ihnen eine detaillierte Transparenz ermöglicht. Diese Transparenz können Sie individuell für erhöhte oder auch reduzierte Verfügbarkeiten einsetzen.



Jeff Kyzer, Excess Solutions

Darüber hinaus erlauben die Klassen Filterungen oder Sortierungen von Ersatzteilen, um z.B. manuell einzugreifen. Natürlich wollen Sie ausfallkritische Ersatzteile grundsätzlich an Lager haben. Denn wenn die Maschine bei Ihrem Kunden ausfällt, dann sind Sie zur Minimierung von deren Ausfallzeit gefordert. Sie werden auch Zubehöre nicht verkaufen, wenn diese nicht

sofort lieferbar sind. Gleichzeitig verrät die Teileverwendung zum Beispiel, dass ein spezielles Werkzeug nur bei einer Uralt-Maschine einzusetzen ist. Damit kann auf eine zukünftige Bevorratung wegen nahenden [End of Service \(EoS\) bei Ersatzteilen](#) verzichtet werden.

Nicht jede Klasse bewerben

Macht es Sinn, ausfallkritische Ersatzteile zu bewerben?

Wohl kaum.

Allerdings bieten sich die meisten Zubehöre, Sonder-Ausstattungen, Verbrauchsmaterialien und [Maschinen-Optionen](#) dafür an. Mit Ihrem Kundendienst-Techniker haben Sie beste Voraussetzungen für [aktiven Ersatzteil-Verkauf und Verkaufsförderung](#) beim Kunden.



Ohne den Mund zu voll zu nehmen bieten Sie Kunden ein "speziell für diesen Einsatzfall konzipiertes Öl" an. Denn wenn Ihre Kunden nicht wissen, dass sie Öl auch bei Ihnen als "Original-Öl" mit Ihrem [OEM-Aufkleber](#) kaufen können, werden sie es bei Ihrem Wettbewerb beziehen.

Ähnlich verhält es sich mit alternativ einsetzbaren Ersatzteilen für unterschiedliche Verwendungen. Wenn Sie z.B. Maschinen auf Reifen verkaufen, dann haben Sie möglicherweise mehrere Reifentypen in Ihrem Portfolio. Dabei spielt es keine Rolle, ob ein neuer Typ eigentlich nur für einen Sonderfall bei einem einzigen Kunden als Artikel angelegt wurde.

Denn wenn Ihre anderen Kunden gar nicht wissen, dass sie diesen Reifentyp auch kaufen könnten, dann kaufen sie ihn auch nicht.

Bestandsziele je Klasse einsetzen

Wenn Sie Ihre Verfügbarkeiten durch Klassifikation an den Bedürfnissen Ihrer Kunden ausrichten, [binden Sie Kapital](#). Über ein [Bestandscontrolling](#) können Sie die Auswirkungen dieser Entscheidungen ermitteln. Damit stehen Ihnen für die Unterteilung Ihrer Bestände aussagefähige Parameter zur Verfügung.

Zusätzlich helfen aussagefähige Klassen bei der [Auslegung Ihres Ersatzteillagers](#). Für jede Form von besonderem Lagertyp (Gefahrgut, Langgut, [Glasscheiben](#), ...) lässt sich durch Klassifikation der Bestand in Kennzahlen ausdrücken. Und damit können Sie Engpässe erkennen, bevor sie entstehen.

Sonderfall: Bestandsziel Null durch Eliminierung von Dubletten

Die Klassifikation von Ersatzteilen ist eine der Methoden, um [Dubletten](#) zu identifizieren. Ziel ist es, überflüssige Gleichteile zu ersetzen. Und natürlich dadurch auch deren Bestand zu eliminieren.



Sie wollen Ihre Ersatz- und Serviceteile durch Klassifikation aufbereiten?

Nutzen Sie einen erfahrenen Consultant für Ihre Massendatenpflege

Warum melden Sie sich nicht einfach kostenlos und unverbindlich bei mir?

Denn als [spezialisierte\(r\) Freelancer](#) mit langer Historie im Maschinenbau kann ich Sie bei der Einführung von Stammdaten-Prozessen und deren Optimierung unterstützen. Dabei bin ich nicht nur in Hessen und Rheinland-Pfalz unterwegs. Denn Bayern, Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen sowie Hamburg gehören ebenso zu meinem Gebiet. Darüber hinaus berate ich natürlich sowohl Kunden in der Schweiz, wie in Österreich.



Diplom-Ingenieur

Andreas E. Noll

Am Hang 12
61476 Kronberg

"Nutze Deine Zeit, sie kommt nie wieder"-Ivan Blatter



Andreas.Noll@no-stop.de



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