



## abc-Analyse des Ersatzteil-Umsatzes

Die **abc-Analyse** beschreibt eine Klassifizierung in 3 Klassen: eine Vielzahl einzelner Vorgänge wird nach Ihrer Wichtigkeit eingeteilt.

Die häufigste Anwendung der Methode findet sich bezogen auf monetäre Werte, insbesondere auf den Umsatz. Man könnte auch sagen, mit den 3 Klassen a, b und c wird leicht über die 80/20-Regel hinausgegangen.

### abc-Analyse auf den Ersatzteil-Umsatz anwenden Was ist überhaupt eine abc-Analyse?

Die Grenzen der abc-Klassen sind nicht fix. Sie können sie durchaus Ihren Anforderungen anpassen. In einem ersten Ansatz sind aber durchaus gängig

- **a** für die wichtigsten 5%,
- **b** für die folgenden 15%,
- **c** für die verbleibenden 80% weniger wichtigen Werte.

---

Sie lesen hier einen von vielen Beiträgen zu **Kennzahlen im Ersatzteil-Geschäft**. Weitere Beiträge befassen sich mit der [XYZ-Analyse](#) und der [Klassifizierung speziell für Ersatzteile](#). Sie auch ein Stichwort nutzen, zum Beispiel "[kpi](#)".

---

Mit einer solchen Einstufung konzentrieren Sie Ihre Prioritäten auf Vorgänge der Klasse **a**. Durch Speicherung dieser Klasse zum jeweiligen Vorgang können Sie filtern und sortieren. Damit legen Sie schnell Ihren Fokus auf die wirklich wichtigen Dinge.

Der Hintergrund hierzu bildet das "**Pareto-Prinzip**". Der italienische Ökonom Vilfredo Pareto fand heraus, dass mit 20% des Aufwands 80% eines Ergebnisses erzielt werden.



Konkret für Ersatzteile bedeutet das:  
mit 20% der verkauften Ersatzteile erreichen Sie 80% des Umsatzes.

## Vorgehen, um eine abc-Analyse zu erstellen?

Im folgenden Beispiel machen wir es einmal konkret:

- welches sind die wichtigsten **a**-Ersatzteile?
- welche machen 20% des Umsatzes aus?
- und mit wie vielen Ersatzteilen werden 80% des Umsatzes erzielt?

## Quelldaten für eine abc-Analyse

In einem Datenauszug aus Ihrem ERP listen Sie alle Ersatzteil-Umsätze eines Jahres auf. Um die Analyse durchführen zu können, müssen Sie diese Umsätze zunächst je Ersatzteil zusammenfassen. Danach sortieren Sie sie. Die größten Umsatz-Bringer finden sich im Anschluss ganz oben:

total	19.384.209,23 €	Anzahl Artikel	9.676	
Artikel, Bezeichnung	Faktura	Faktura aggregiert	Anteil am Umsatz	Klasse
09-29749550, Schliessblech gek	815.011,05 €	815.011,05 €	4,2%	A
28-45752071, Auspuff PDT-2 kom	461.108,60 €	1.276.119,65 €	6,6%	A
28-45752068, Dichtsatz zu Moto	388.532,36 €	1.664.652,01 €	8,6%	A
45-74750216, Radmutter Satz=5S	375.196,47 €	2.039.848,47 €	10,5%	A
45-74750217, Kappe schwarz zu	275.765,02 €	2.315.613,49 €	11,9%	A
19-34751056, Fracht	254.403,91 €	2.570.017,41 €	13,3%	A
72-19752779, Fahrhebelkonsole	251.512,19 €	2.821.529,60 €	14,6%	A
10-99750822, Kappe rot zu Tast	249.604,73 €	3.071.134,33 €	15,8%	A
09-29748594, Bolzen zu Motor	222.983,98 €	3.294.118,31 €	17,0%	A
28-45752069, Gelenkkopf zu Fah	215.669,36 €	3.509.787,67 €	18,1%	A
15-44758509, Fahrhebelkonsole	196.010,80 €	3.705.798,47 €	19,1%	A
34-12740259, Seitenabdeckung L	176.203,29 €	3.882.001,77 €	20,0%	A
09-29748589, Gaszug zu PDT-2	165.110,84 €	4.047.112,61 €	20,9%	B
45-74750257, Reversierhebel ko	161.059,62 €	4.208.172,23 €	21,7%	B
35-12741146, Lagerflansch Da=0	158.741,07 €	4.366.913,30 €	22,5%	B
09-29748593, Filtersatz PDT-2	134.423,25 €	4.501.336,55 €	23,2%	B
15-44758504, Wartungskit 3TNV7	132.344,75 €	4.633.681,31 €	23,9%	B
09-29748633, Platte 020x0060x0	131.550,07 €	4.765.231,38 €	24,6%	B
28-45752744, H-Schlauch 2SN 10	no-stop.de 121.518,15 €	4.886.749,52 €	25,2%	B
07-12747024, Distanzplatte 15x	no-stop.de 119.449,92 €	5.006.199,44 €	25,8%	B

Beispiel für eine abc-Analyse auf den Ersatzteil-Umsatz



In der obersten Zeile finden Sie der besseren Sichtbarkeit wegen die Zusammenfassungen. So ist einerseits der gesamte Umsatz im laufenden Jahr ausgewiesen. Andererseits finden Sie dort die Anzahl der Ersatzteile, mit denen der Umsatz erzielt wurde. Alle Daten hier sind selbstverständlich fiktiv. Trotzdem handelt es sich um ein gut nutzbares Muster.

Es gibt noch eine eher praktische Einschränkung: Wir eliminieren negative Umsätze. Das können Gutschriften sein. Oder [Retouren](#). Wenn Sie diese Werte behalten würden, kämen in der Sortierung die letzten positiven Werte auf über 100%. Allerdings stimmt nach Entfernung der negativen Werte die Gesamtsumme des Umsatzes auch nicht mehr.

---

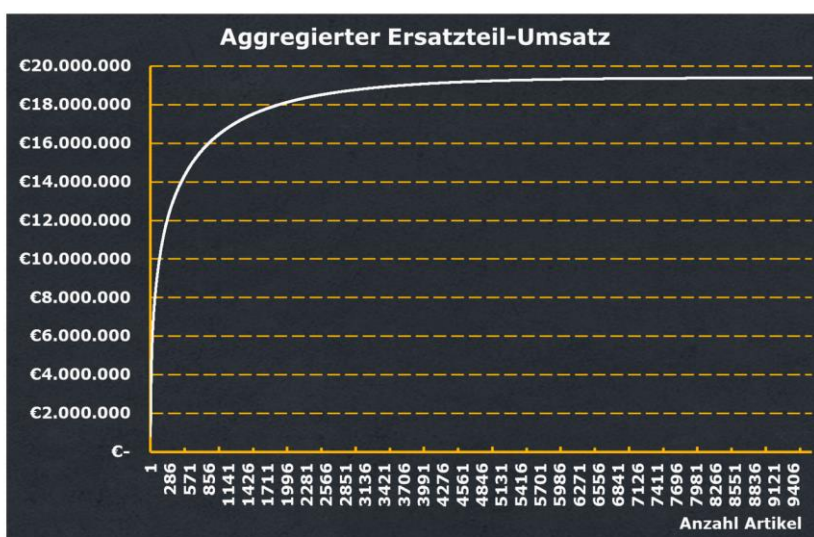
## Wie wäre es, wenn Ihre Stammdaten endlich aufgeräumt sind

Durch einen Workshop "[Stammdaten](#)" starten Sie Ihren Pflege-Sprint

---

### Laufende Daten zusammenfassen

In der Spalte "**Faktura aggregiert**" finden Sie die hochlaufende Summe der Umsätze. Um die Nachvollziehbarkeit zu erhöhen beschreibe ich bewusst den einfachen Weg: In die oberste Zelle wird lediglich der Umsatz des umsatzstärksten Ersatzteils übertragen. Alle Zellen darunter bilden die Summe aus dem Umsatz des jeweiligen Artikels und dem darüber stehenden Wert. Somit ergibt der letzte Wert dieser Spalte genau den Gesamt-Umsatz.



In der Grafik sehen Sie nun eine geradezu klassische Verteilung:





## Normieren: es sollen 100% Ersatzteil-Umsatz werden

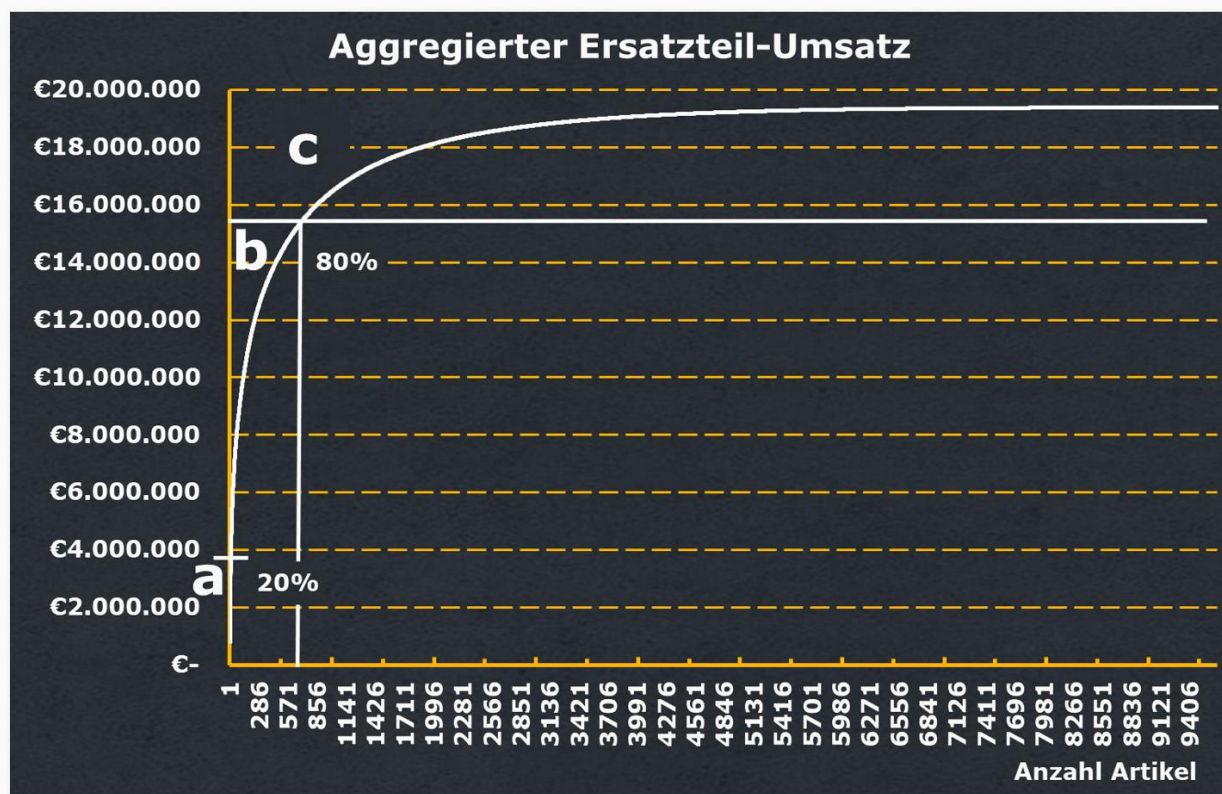
In der nächsten Spalte "**Anteil am Umsatz**" ist abzulesen, wie viel vom gesamten Ersatzteil-Umsatz bis zu diesem Teil erreicht wurde. Es verblüfft schon, dass lediglich 12 Ersatzteile 20% des gesamten Umsatzes verantworten. Deshalb müssen Sie alle Anstrengung darauf konzentrieren, dass diese Teile nie zu [Fehlteilen](#) werden. Ihre [Ersatzteil-Disposition](#) muss diese wenigen Teile daher immer im Fokus behalten.

Genau diese Ersatzteile beherbergen auch das größte Risiko, dass alternative Ersatzteil-Anbieter sie attackieren.

Wenn Sie [neue Preise](#) kalkulieren, dann sollten Sie genau diese Ersatzteile sehr genau prüfen. Einzelne Fehler bei genau diesen Teilen können sich erheblich auf Ihren Ersatzteil-Umsatz auswirken.

Und schließlich noch ein Hinweis auf die Gefahren aus der [Digitalisierung](#). Neue Geschäftsmodelle konzentrieren sich oft ausschließlich auf die "Sahne auf der Milch". In dem Fall sind das Ihre A-Teile. Oder Ihre A-Kunden. Denn in diesem Segment ist Ihr bestehendes Geschäftsmodell besonders angreifbar.

Die 12 A-Teile finden Sie in der folgenden Grafik als A-Teile optisch tatsächlich überhaupt nicht wieder:



no-stop.de

Die abc-Analyse auf Ersatzteile in der grafischen Darstellung



Die Grafik (und natürlich die Tabelle selbst) untermauern die eingangs gemachte Feststellung. Nur sind es hier nicht etwa 20% der verkauften Ersatzteile, die 80% des Umsatzes ausmachen. In diesem Beispiel reichen gerade einmal 7,4%.

So einfach und schnell Sie die abc-Klassifizierung auch erstellen können, es gibt Randbedingungen. Die abc-Analyse basiert auf der Vergangenheit. Allerdings darf gerade bei Ersatzteilen deren [Lebenszyklus](#) nicht untergehen. [Neuteile bei Start-of-Production](#) haben nun einmal keine Vergangenheit. Und können doch wichtig sein. Ähnliches gilt für [Ersetzungen](#). Ersetzte Ersatzteile haben keine Bedeutung mehr. Zumindest die vollständig ersetzten.

---

## **Wie wäre es, wenn Ihre Ersatzteile endlich Struktur aufweisen**

Nutzen Sie doch einen Workshop "[Klassifikation](#)" dazu

---

## **Fokussierung auf die wichtigen Ersatzteile**

Wie die Grafik sehr schön illustriert, werden viel viel mehr Ersatzteile verkauft, als es für 80% des Umsatzes nötig sind. Genau hier findet sich die Anwendung der abc-Klassifizierung. Einmal eingeführt erlaubt die Klassifizierung die Fokussierung. Erst werden die a-Ersatzteile bearbeitet, dann die b-, und schließlich die c-. Wenn Auswertungen und Bildschirmanzeigen nach Klassen sortiert und gefiltert werden können, ist die halbe Miete bereits gewonnen. Das kann zum Beispiel bedeuten, dass für [C-Teile andere Prozesse](#) gelten. Denn hier wollen Sie keinen Aufwand in die Beschaffung und Lagerung kleiner Mengen stecken.

Hauptanwendung in auf Wachstum ausgerichteten Ersatzteil-Organisationen ist damit das [Vertriebscontrolling](#). Teure Ersatzteil-Verkäufer sollen sich schließlich auf genau die Teile konzentrieren, die maximalen Umsatz und auch Marge versprechen.

---

## **Wie wäre es, wenn Sie transparente Prozesse haben**

Verschaffen Sie sich den Durchblick durch einen Workshop "[Kennzahlen](#)"



## abc-Analyse mit anderer Klassifizierung ergänzen

Anhand des Ersatzteil-Umsatzes wurde gezeigt, wie sich die abc-Analyse auf den Ersatzteil-Umsatz anwenden lässt.

Gibt es einen Zusammenhang mit der [xyz-Analyse](#)?

Die xyz-Analyse beschreibt die Gängigkeit von Teilen. Allerdings reichen in der [Ersatzteil-Logistik](#) 3 Klassen für die Gängigkeit selten aus. Deshalb wird häufig eine [zusätzliche Klassifizierung](#) mit 6 Klassen angewandt.

Mit den spezifischen Klassen

- **F**(ast)
- **G**(ood)
- **M**(iddle)
- **S**(low)
- **U**(nique)
- **W**(ithout)

lassen sich [Ersatzteil-Disposition](#) und [Lagerlogistik](#) optimieren.

In der Kombination können Sie Ihren Fokus weiter schärfen: Was hilft ein einmaliger (Klasse **U**) extrem hoher Umsatz (Klasse **a**) für die Zukunft? Vermutlich nichts. So erlauben nicht nur in vertrieblicher Hinsicht die a-Umsatzbringer in der Kombination mit der Häufigkeit des Verkaufs eine zusätzliche Schärfung des Blicks. Nur ein Beispiel von vielen.

---

## Einfach nutzen

Eine einmal eingeführte abc-Klassifizierung erleichtert die Konzentration auf das Kerngeschäft. Weil sie so wichtig ist, bieten einige ERP-Systeme die automatisierte Berechnung an. Mit der anschließenden Buchung in den [Materialstamm](#) stehen die Klassen für Auswertungen zur Verfügung. Falls Ihr ERP-System dies nicht unterstützt, lässt sich die Methode auch mit [Excel](#) schnell anwenden.

Natürlich ist die abc-Klassifizierung nicht statisch. Je nach Geschäftsmodell reichen allerdings Intervalle von mehreren Monaten für Updates.

Eine sehr schöne [Zusammenfassung zur abc-Analyse](#) finden Sie als pdf zum Download von der Uni Duisburg Essen. Zumindest die logistischen Schlussfolgerungen sind allerdings produktionslastig.

---



Sie wollen Transparenz über Ihre Ersatzteile durch **abc-Analysen**,  
und vermutlich mehr?

Nutzen Sie doch die Erfahrung eines [Experten für den After Sales Service](#)  
mit viel Erfahrung.

Warum nehmen Sie nicht einfach **Kontakt** zu mir auf?

---



## Diplom-Ingenieur

### Andreas E. Noll

Am Hang 12  
61476 Kronberg

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



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



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

---