



Demand Planning von Ersatzteilen nach Strukturbrüchen

Als wäre die Ersatzteil-Disposition nicht ohnehin schon schwierig genug, bringt Covid zusätzliche Bedarfsschwankungen. Eine automatische Prognose verbietet sich fast von selbst.

Aber stimmt das wirklich?

Tatsächlich lassen sich Modelle entwickeln, die zumindest die Prognosegüte erhöhen. Wenn ein solches Modell klar ist, geht es "nur noch" um die Anwendung eines Demand Planning im betrieblichen Alltag.

Grundlage des Demand Planning für Ersatzteile

Meistens arbeitet die Produktions-Disposition auf der Basis eines Vertriebsplans. Dieser wird im Rahmen des SOP in eine Produktionsplanung überführt. Aufgelöste Stücklisten erzeugen Plan-Bedarfe an Komponenten. Damit sind über Monate im Voraus Bedarfe sichtbar und können bestellt werden.

Ganz anders in der Ersatzteil-Disposition. Kundenbedarfe sind sichtbar, wenn der Kunde bestellt. Lediglich geplante Wartungen erzeugen vorab Bedarfe. Damit ist das Demand Planning im Wesentlichen eine Fortschreibung der Vergangenheit. Dabei sind die wenigsten Ersatzteile überhaupt planbar. Denn deren Bedarfe sind allenfalls sporadischer Natur.

Ersatzteil-Disposition einsetzen ohne Strukturbrüche

Grundsätzlich fallen Ersatzteile in eine von drei Kategorien:

- regelmäßige Verbräuche, die eine [Prognose](#) erlauben,



- seltene Verbräuche, die ohne Prognose aber mit [Sicherheitsbestand](#) disponiert werden ([make-to-stock](#)),
- sporadische Verbräuche ohne geplanten Bestand ([make-to-order](#)).



Demand Planning für Ersatzteile in "normalen" Zeiten

Der Schlüssel zur erfolgreichen Zuordnung zu einer Kategorie liegt in der [Klassifizierung](#). Dabei stehen Teile-Wert und Häufigkeit der Bedarfe (Demands) im Vordergrund. Allerdings taugen bei Ersatzteilen die Einteilungen nach [abc](#) und [xyz](#) allenfalls ersatzweise. Denn dafür gibt es zu viele Teile mit wenig Bedarf.

Diese Klassifizierung definiert damit sowohl die Disposition wie auch deren Parametrisierung. Etwas Logik ermittelt dann zusammen mit dem Bedarfsvolumen etwaige Mindestbestände und [Bestellmengen](#).

Fertig.

Zumindest in der ersten Näherung. Denn in diesem Bild fehlen mindestens Überlegungen zum [Lebenszyklus](#), zu [Ersetzungen](#) und zur [Endbevorratung](#).

Wie wäre es, wenn Ihre Disposition endlich zuverlässig funktioniert

Erst verschaffen Sie sich Überblick zu Ihren Ersatzteilen mit einem Workshop "[Ersatzteil-Verfügbarkeit](#)"



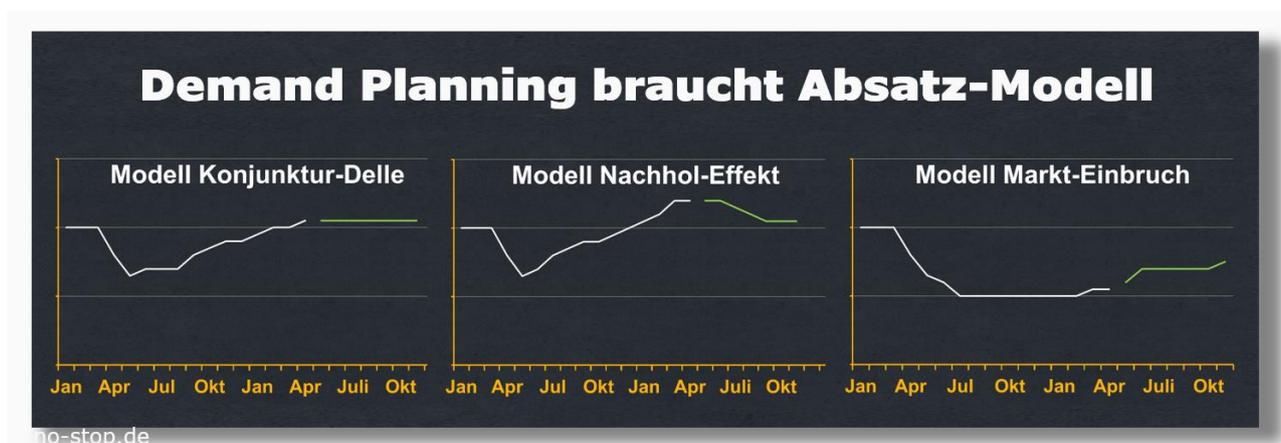
Modelle der Strukturbrüche für das Demand Planning

Erst die schlechte Nachricht: die wirtschaftlichen Turbulenzen dürften in den wenigsten Fällen zum Rückgang des Anteils sporadisch nachgefragter Ersatzteile führen.

Ganz im Gegenteil.

Insofern ändert sich für gelegentlich oder fast nie nachgefragte Teile fast nichts. Denn die bisher verwendeten [Dispo-Verfahren](#) machen weiterhin Sinn. Es kann allerdings sein, dass Sie auf zu vielen [Überbeständen](#) sitzen bleiben. Oder positiver formuliert, diese Bestände fließen noch langsamer ab als bisher. Ihre [Wertberichtigungen](#) werden also steigen.

Schwieriger sieht es dagegen für die Ersatzteile aus, für die Sie weiterhin Demand Planning betreiben. Denn eine Prognose durch bloße Fortschreibung der letzten 12 oder 24 Monate taugt nicht:



3 Absatz-Modelle für das Demand Planning von Ersatzteilen, nachdem Covid die Bedarfe durchschüttelt

Vielmehr brauchen Sie eine zusätzliche Clusterung Ihrer gängigen Teile. Die kann Ihnen aber keine Software der Welt abnehmen. Denn diese ist grundsätzlich vom Primärprodukt abhängig. Die Extreme liegen dabei zwischen

- Maschinen für die klinische Beatmung (auch der Ersatzteil-Bedarf explodiert förmlich)

und

- Spülmaschinen für Hotels und Gaststätten (alle geschlossen, noch nicht einmal Wartung)



Alle Fälle dazwischen sind in den Modellen dargestellt. Wobei es selbst bei einem Markt unterschiedliche Charakteristiken geben kann. Denn zum Beispiel eine Wartung kann

- nach Zeitablauf,
- nach Nutzungstakten oder Laufleistung

erforderlich sein. Reparaturen stehen dagegen nur bei Nutzung an. Zusatzinvestitionen für [Maschinen-Optionen](#) im After Sales nehmen Kunden gerne, vorausgesetzt es liegt eine hohe Auslastung vor.

Damit müssen solche Ausprägungen einfach in Ihr Demand Planning einfließen.

Wie wäre es, wenn Sie endlich Transparenz über Ihr Sortiment haben

Verschaffen Sie sich doch Überblick zum Portfolio mit einem Workshop "[Klassifikation](#)"

Maßnahmen für mehr Treffsicherheit beim Demand Planning

Die gezeigten Modelle haben eines gemein: fortgeschriebene Mittelwerte taugen nicht. Aber je nach Modell helfen folgende Ansätze beim Demand Planning:

- verkürzte Horizonte in der Vergangenheit (6 statt 12 Monate),
- der Rückgriff auf "normale" Zeiten (vor den Turbulenzen)
- bei [kritischen Ersatzteilen](#) Variationen der Planungs-Methodik und Abschätzung der Auswirkungen
- Abkehr von monatlichen Betrachtungs-Zeiträumen (2-wöchentliche Planung).

Das gilt einerseits für die Bedarfsmengen. Denn die waren in den letzten 12 Monaten eben nicht repräsentativ. Andererseits stimmt auch die Bedarfshäufigkeit nicht mehr. Bei einer verkürzten Historie müssten Sie dann auch Ihre Material-Klassifikation anpassen.

Denn wenn ohne Änderung ein Ersatzteil aus der Prognose fällt, haben Sie demnächst ein Problem. Das gilt insbesondere bei langen Wiederbeschaffungszeiten.

Als zusätzliche Herausforderung kommen [Lebenszyklus](#)-Fragen hinzu. Denn zum Beispiel [Ersetzungen](#) gibt es ungeachtet der Krise.

Egal, wie Sie das Thema drehen, es bleibt einiges an zusätzlichem manuellem Aufwand an. Den können Sie jedoch durch eine Clusterung mindestens



verringern. Dann wenden Sie die Regeln nicht mehr auf ein einzelnes Ersatzteil an sondern auf den gesamten Cluster.

Eines sollten Sie auf jeden Fall im Hinterkopf haben: Hatten Sie bisher eine zuverlässige Prognose-Software im Einsatz, dann steht heute ein kritisches Hinterfragen der Ergebnisse an. Es sei denn, Sie können die Software im Sinn der obigen Aussagen anpassen.

Einkäuferische Maßnahmen, wenn es plötzlich stark anzieht

Zur Schwierigkeit einer treffsicheren Planung kommt die Unsicherheit lieferantenseitig. Daher müssen Sie auch hier mit Maßnahmen Ihr Demand Planning unterstützen. Denn die beste Planung scheitert gerne an der Realität.

Frank Sundermann von [Durch-Denken-vorne](#) empfiehlt deshalb folgende Punkte:

- Check der [Wiederbeschaffungszeiten](#),
- Klarheit mit internen Lieferanten,
- Quer-Check mit dem Ersatzteil-Vertrieb (sofern vorhanden),
- Prüfung von Engpässen auf der Basis einer [Teile-Klassifikation](#),
- Sicherstellen von Kapazitäten bei Lieferanten

Teil der Absicherung ist jedoch auch die Nutzung von Kontrakten. Nutzen Sie solche Rahmen-Abrufe. Aber es sollte klar erkennbar sein, bei welchen Teilen Sie Mengen vorziehen können. Das Gegenteil kommt sonst erst im Konflikt heraus.

Beschaffungs-Controlling immer. Jetzt jedoch häufiger als in "normalen" Zeiten

Sie wissen nicht, welches der 3 Modelle tatsächlich zutrifft. Da es sich um Annahmen handelt müssen Sie diese kontrollieren. Sonst leidet die Organisation entweder unter [Fehlteilen](#) oder zu großen [Lager-Reichweiten](#). Insbesondere, wenn Sie weit im Voraus ordern, wirken sich falsche Annahmen fatal aus. Daher müssen Sie die ganze Fülle der [Kennzahlen](#) nutzen.

Die Wahrscheinlichkeit ist dabei groß, dass Sie auch ganz neue KPI brauchen. Also wird [Excel](#) das Mittel der Wahl sein. Bei häufigen Updates der Zahlen müssen Sie den Download allerdings maximal verschlanken. Und auch, wenn Sie neue

- [Mindestbestände](#),
- [Bestellmengen](#),
- Rundungswerte,
- usw.



extern berechnen, müssen Sie einfach ins ERP hochladen können. Sie wollen Ihre Zeit schließlich nicht in Um-Formatierungen und Verknüpfungen investieren.

Viel Erfolg dabei

Sie wollen Ihre **Ersatzteile-Disposition** auf Vordermann bringen?

Dann hilft die Betrachtung von außen. Dabei deckt ein Consultant beim Blick auf Ihre Ersatzteil-Versorgung in der Service Supply Chain Schwachstellen nicht nur auf. Gemeinsam setzen wir bei Ihnen die Verbesserungen auch um.

Warum also nehmen Sie nun nicht einfach unverbindlich und kostenlos **Kontakt** zu mir auf?

Denn Sie setzen dann auf einen erfahrenen [After Sales Consultant](#). Gemeinsam können wir effektive Bepreisungs-Prozesse einführen. Und auch die Prozessoptimierung steht auf unserer Agenda.



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)