



## C-Teile Management effektiv bei Ersatzteilen einsetzen

Sie kennen das: Ihre Konstruktion ist äußerst kreativ, wenn es darum geht, den Normteile-Katalog Ihres Schrauben-Großhändlers einzusetzen. Und nicht nur die. Auch die zugekauften Baugruppen stecken voller Schrauben, Scheiben, Muttern. Daher muss sich das Ersatzteilwesen eines eigenständigen C-Teile Managements bedienen. Nur so können Sie Fehlteile vermeiden, obwohl das Normteil "eigentlich" am Lager liegt.

### Ersatzteillogistik erfordert ein eigenes C-Teile Management

Die Produktion nennt es C-Teile Management, wenn Lieferanten Bestände autonom wieder auffüllen. Oder per (elektronischem) Kanban immer genug Vorrat an Lager hat.

Das klappt und ist für beide Seiten lukrativ, weil die Verbräuche hoch genug sind.

Das gilt allerdings für die meisten Ersatzteil-Organisationen nicht. Auch Norm- und Kleinteile sind oft geprägt von kleinen und kleinsten Verbräuchen. Die sind zudem sporadisch.

Das muss aber nicht sein. Kanban lohnt gelegentlich, wenn ein regelmäßig nachgefragtes (Normteile-) Sortiment zentral zugänglich ist. Ein kompaktes Schraubenlager als Handlager kann durchaus [Wegezeiten minimieren](#).

Ansonsten scheitern (fast) alle Überlegungen zur Versorgung per Vendor Managed Inventory (VMI) leider schon im Ansatz.

---



## Effektive Prozesse statt günstiger Preise

Es gelten allerdings in der Ersatzteil-Beschaffung die gleichen Regeln wie in der Serie: bei Kleinst-Positionen kostet der **Bestellvorgang** mehr, als die Teile selbst. Nehmen wir eine typische Zusammenfassung der Bestellpositionen eines Jahres:

Wertklasse	Extreme	High	Intermediate	Low	Penny	total
Anzahl Bestellungen	138	1.796	4.463	3.215	1.043	<b>10.655</b>
Summe Bestellwerte	463.048 €	2.001.800 €	1.791.083 €	445.781 €	25.364 €	<b>4.727.076 €</b>
Wert je Bestellung	3.355 €	1.115 €	401 €	139 €	24 €	<b>444 €</b>
Anteil an Bestellungen	1%	17%	42%	30%	10%	
Anteil am Bestellvolumen	10%	42%	38%	9%	1%	

no-stop.de

Im Bild greife ich statt der einfachen ABC-Klassifizierung auf die [auf Ersatzteile zugeschnittene Wert-Klassifizierung](#) zurück. "Penny"-Teile (Wert unter einem Euro) tragen nur zu 1 % zum Bestellvolumen bei. Sie erzeugen allerdings numerisch einen Aufwand von 10 %. Zusammen mit "Low"-Teile (bis 10 Euro) kommen wir zu 40% des Aufwands, bei 10 % des Bestellvolumens.

Damit wird klar, wo der Hebel anzusetzen ist: nicht etwa bei jeweils günstigsten Lieferanten. Sondern bei möglichst wenigen Lieferanten. Das muss für selten gängige Teile auch die Serie sein. Selbst wenn die fluchen, dass der After Sales "schon wieder eine lumpige Schraube haben will".

---

## Im Anlage-Prozess bereits Präsenz zeigen: so geht aktives C-Teile Management

Wie groß die Stückzahlen in der Serien-Produktion auch immer sein mögen: Im Ersatzteilgeschäft werden Mikro-Mengen verkauft. Im Ersatzteillager schlägt die gesamte Vielfalt vergangener Jahre auf. Darum gilt es umso mehr, das Wachstum immer neuer Schrauben und Muttern einzuschränken.

Ihr C-Teile Management muss in den Köpfen der Konstrukteure präsent sein. Wenn in Ihrer Entwicklung keine klaren Teile-Kataloge verwendet werden, dann muss eben der After Sales dafür sorgen.



Durch [Klassifizierung](#) und schlüssige [Bezeichnungen](#) lassen sich nach überschaubarem Pflege-Aufwand C-Teile-Kataloge aus Ihrem ERP generieren. Das muss nicht zwingend eine High-End-Lösung sein. Bevor nichts existiert, tut eine [Excel-Liste](#) gute Dienste. Die wird durch Download aus dem ERP-System aktuell gehalten. Und, sofern Ihre Konstruktion mit dem ERP arbeitet, darf es auch gerne eine Klassifizierung mit Merkmalen sein.

Entscheidend ist:

[Dubletten](#) und unnötige zusätzlich C-Teile können Sie vermeiden

---

### **Wie wäre es, wenn Ihre Daten einfach stimmen**

Dann nutzen Sie doch einen [Workshop "Stammdaten"](#), damit Sie sich auf Ihre Abläufe verlassen können

---

### **Baugruppen-Zukauf: auf Transparenz bestehen**

Heute werden in allen Bereichen des Maschinenbaus Zukäufe von Baugruppen eingesetzt. Das macht aus Kostengründen Sinn. Auch die Qualität steigt, wenn Baugruppen von dem produziert werden, der etwas davon versteht.

Warum sollte ein komplexes Getriebe in kleiner Stückzahl selbst konstruiert und produziert werden, wenn es bessere Lösungen von der Stange gibt?

Für den After Sales allerdings steigt die Komplexität. Nicht nur, dass der Markt für Ersatzteile damit transparenter wird. Und damit anfälliger für alternative Ersatzteil-Anbieter. Zusätzlich müssen die Details aufgelöster Teil-Stücklisten für Ersatzteile nun von externen Quellen bezogen werden. Ist der innerbetriebliche Informationsfluss schon aufwändig, so steigt er zu Lieferanten noch einmal deutlich. Lieferanten wollen zu allererst Komponenten verkaufen. Sie sind aber auch an lukrativen Ersatzteil-Verkäufen interessiert.



So versuchen Ihre Lieferanten das, was Sie selbst auch leben:

[geringe Transparenz](#) sichert den eigenen [After Sales Service](#)

Nur wenn Ihr Einkauf schon bei der Verhandlung des Baugruppen-Bezugs auf Transparenz bei den Einzelteilen besteht, gelingt Ihnen die Substitution der Normteile durch bei Ihnen bereits lagerhaltige Ersatzteile. In diesem Stadium können Sie [Dubletten](#) schon vor der Entstehung vermeiden.

---

## Dubletten aktiv reduzieren durch gezieltes C-Teile Management

Gerade in der Investitionsgüter-Industrie mit einer langen Historie sind die Bestände gewachsen. Nicht nur die physischen Bestände, sondern auch die Bestände an Materialstämmen. So kommt es, dass Gleichteil-Konzepte erst in jüngerer Vergangenheit das C-Teile Management unterstützen. Oft resultieren aus längst vergangenen Konstruktions-Epochen noch Normteile, die nicht in ein aktuelles Schema passen. Das kann die Nummerierung der Ersatzteile betreffen, die [Ersatzteil-Bezeichnung](#), oder auch eine nicht funktionsgebende Eigenschaft, zum Beispiel eine Oberflächen-Behandlung.



Aufgabe des C-Teile Managements im After Sales Service muss es sein, nicht nur echte [Duplikate](#) zu eliminieren. Diese rühren zum Beispiel aus oben genannten zugekauften Baugruppen. Oder aus Unkenntnis der Konstrukteure, dass es diese Schraube doch schon gab.

Das C-Teile-Management muss auch dafür Sorge tragen, dass Normteile gleicher Funktion zusammengeführt werden. Hier zieht die gleiche Argumentation, wie in der Produktion: nicht die Teile-Kosten sind relevant, sondern die Prozesskosten. Aus diesem Grund kann es durchaus Sinn machen, Schrauben und Muttern zum Beispiel auf eine ohnehin vorhandene rostfreie Version zusammenzuführen. Oder denken Sie an die Variation von blau oder gelb verzinkt, ergänzt um blank und schwarz.

Das setzt selbstverständlich voraus, dass Funktion und Festigkeit gegeben sind. Den doppelten Einkaufs-Preis kompensieren Sie leicht durch höhere [Verfügbarkeit](#) und eine Reduzierung Ihres Platzbedarfs im Lager. Denken Sie dabei



nicht nur an Ihr Zentrallager. Denn auch der [Bestand auf jedem Kundendienst-Wagen](#) ist betroffen.

## Experten-Rat hinzuziehen

Nicht immer gelten die Aussagen der Mitarbeiter im eigenen Haus. Da ist es gut, dass es für die Duplikat-Eliminierung ein Angebot gibt. Bossard bietet mit der [Expert Assortment Analysis](#) eine passende Dienstleistung an.

## Die Ausnahme:

### Nur bei C-Teilen durch Transparenz externen Zukauf ermöglichen

Generell sollte im After Sales Service gelten, dass Kunden alles bei Ihnen kaufen. Weil sie müssen. Denn Ihre Kunden wissen nicht, wie Ihr Ersatzteil tatsächlich beschaffen ist.

### *für C-Teile gilt das nicht*

Sagen Sie Ihrem Kunden doch ruhig in der Artikel-Bezeichnung, um welche Art Schraube es sich handelt. Auch hier gilt: das beste Geschäft ist das schlechte, das man nicht macht. Mindestens externe Service-Organisationen, die oft auch für andere Marken Service machen, sollen auch extern kaufen können.

Zusätzlich haben auch Ihre eigenen Techniker die Chance, in dringenden Fällen die First-Time-Fix Rate hoch zu halten. Die eigentlich vorgesehene Schraube wird eben durch eine äquivalente ersetzt.

Damit schlagen Sie gleich zwei Fliegen mit einer Klappe: der Kunde ist zufrieden und Sie ersparen eine zweite Anfahrt.

Material	Bezeichnung	Bestand	Lagerwert	Werte	Verbrauch	
					lfd. Jahr	Vorjahr
9488299	Zylinderschraube M 8x160-10.9	11	15,95 €	1,45 €	40	870
9433936	Zylinderschraube M 8x150-12.9	32	16,96 €	0,53 €	0	0
9481141	Zylinderschraube M 8x140 gelb vz	176	79,84 €	0,45 €	0	0
9431700	Zylinderschraube M 8x140-10.9	50	20,50 €	0,41 €	67	32
9418812	Zylinderschraube M 8x135 V2A	460	233,40 €	0,51 €	0	18
9480151	Zylinderschraube M 8x130-10.9	76	15,96 €	0,21 €	0	100
9417844	Zylinderschraube M 8x120-12.9	191	196,73 €	1,03 €	0	0
9437927	Zylinderschraube M 8x110-10.9	330	75,90 €	0,23 €	9	60
9467894	Zylinderschraube M 8x100 V2a	100	24,00 €	0,24 €	420	600
9476161	Zylinderschraube M 8x 70-10.9	195	39,00 €	0,20 €	200	96
9425290	Zylinderschraube M 8x 65 schwarz	159	44,52 €	0,28 €	0	50
9429667	Zylinderschraube M 8x 60-8.8	135	10,80 €	0,08 €	134	124
9437636	Zylinderschraube M 8x 45	400	40,00 €	0,10 €	212	59
9417244	Zylinderschraube M 8x 40 blau vz	200	18,80 €	0,09 €	7	0
9457666	Zylinderschraube M 8x 35-8.8-V2A	28	3,92 €	0,14 €	414	0

no-stop.de



---

## Beim Ersatzteil-Pricing kulant sein

Kein Kunde wird Schrauben zu 5 Euro akzeptieren. Selbst wenn Sie diesen Preis eigentlich bräuchten, um Ihre Prozesskosten zu decken. Dabei sind 5 Euro an Endkunden in einer [mehrstufigen Lieferkette](#) in der Regel noch nicht einmal ausreichend. Hier würden Sie nur einen Kleinkrieg mit Kunden anfangen, den Sie nicht gewinnen können. Wobei Sie dabei trotzdem keine nennenswerte Marge machen.

Natürlich sollte Ihr C-Teile Management dafür sorgen, dass Ihr [Pricing für Normteile](#) keine prozentuale Zuschlag-Kalkulation ansetzt. Was sind schließlich 500% Zuschlag auf 3 Cent? An die Stelle des Zuschlags tritt ein pauschaler Mindest-Preis.

Oder, wesentlich eleganter: eine [Kleinteile-Pauschale](#).

---

## Wie wäre es, wenn Ihr Umsatz einfach steigt

Ein Workshop ist Ihr Einstieg, um mit cleveren [Ersatzteil-Preisen](#) Ihr Potenzial auszuschöpfen

---

## Die Kleinteile-Pauschale für C-Teile im After Sales Service

Bei einer eigenen Service-Organisation besitzen Sie jedoch eine weitere scharfe Waffe. Wenn Ihr [Ersatzteil-Pricing](#) eine Position "Kleinteile" implementiert. Damit umschiffen Sie alle oben genannten Klippen. Der Schwellwert, wann eine Pauschale für Kleinteile die Aufmerksamkeit eines Kunden erregt, ist sicher von Branche zu Branche verschieden. Auch der gesamte Auftragswert spielt hier eine Rolle. Bei 100 Euro Auftragswert sind 10 Euro sicher angemessen, bei 10.000 Euro darf es ruhig etwas mehr sein. Also ist es mit einer einzigen Materialnummer "*Kleinteile*" nicht getan.

Allerdings bedarf dieser Bereich des C-Teile Managements einiger Vorbereitung. So muss auf der einen Seite die Lieferkette bis zum Monteur gewährleistet sein. Andererseits sollten die gelieferten C-Teile nicht auf das normale [Bestandsmanagement](#) treffen.

Eleganter ist die unmittelbare Buchung in die Kosten. Hiermit entfallen automatisch Inventuren und Retouren-Versuche. Nicht benötigte Ersatzteile werden



entsorgt oder kommen die Schraubenkiste. So bleiben die Prozesse für [Bestände im Fahrzeug-Lager des Service-Technikers](#) schlank.

---

## **Pricing-Beratung im After Sales Service auch für Kleinteile nutzen**

Schon die wenigen Bemerkungen zum Preismanagement zeigen, dass das Preismanagement im After Sales überaus komplex ist. Denn Kleinteile sind noch das kleinste Problem.

Nutzen Sie daher die Gelegenheit, neben dem C-Teile-Management auch Ihr Pricing anzugehen. Wo sonst wollte sich Beratung lohnen, wenn nicht in Form eines [Pricing-Beraters](#)?

---

## **Die Lieferkette:**

### **Einkauf als wichtiger Bestandteil Ihres C-Teile Managements**

Gerade bei Normteilen sind Gebinde von 500 oder 1.000 Stück keine Seltenheit. Der Serien-Einkauf würde dieses Paket günstigst einzukaufen versuchen.

Ihr Ersatzteillager bliebe bei diesem Vorgehen bei einem Kundenbedarf von 4 auf 496 Stück sitzen. Und sitzen, und sitzen. Daher sollten Sie die [Bestellmengenrechnung für Ersatzteile](#) hier hinterfragen.

Gerade in diesem Bereich kann es überaus sinnvoll sein, auf spezielle Lieferanten zugreifen zu können.

Solche Lieferanten gibt es nicht?

### **Doch**

Versuchen Sie es einmal mit [Screwwerk](#), die als Startup genau mit diesem Vorteil werben.

Es ist allemal günstiger, im obigen Fall nur 50 Stück zu bestellen, auch wenn diese das Dreifache kosten. Denn der Deckungsbeitrag der ersten 4 Stück bleibt schöner Schein. Ihre Ausgaben werden auch bei sehr hohen Preisen durch die zu viel beschaffte Menge nicht kompensiert werden. Irgendwann werden die Restmengen in Ihrem [Ersatzteillager wertberichtigt](#).

---



## Kleinteile-Lagerung

C-Teile sind in aller Regel klein. Damit eignen sie sich logischerweise für eine sehr kompakte Lagerung. *Kompakt* bedeutet im Lager, dass die Anzahl an Ersatzteilen pro Meter [Kommissionier-Weg](#) sehr hoch ist. Deshalb sind insbesondere

- [Schubladenschränke](#)
- [Lagerlifte](#)
- Aktenordnern für ungängige Dichtungen oder Handzettel

meist unmittelbar am Start- oder Endpunkt des Kommissionierwegs angeordnet. Wegen der Ähnlichkeit vieler Teile ist hier eine gute Identifizierbarkeit unumgänglich. Sonst kommt es zu unnötigen [Kommissionierfehlern](#).

---

## Ungängigen Bestand beim Dienstleister gnadenlos verschrotten

Normteile sind in der Regel kurzfristig beschaffbar. Deshalb sollten Fehlteile in diesem Bereich nur von kurzer Dauer sein. Lagerleichen lohnen sich daher nicht, wenn Ihr Lagerplatz eng bemessen ist. Das gilt umso mehr, wenn Ihr [Ersatzteillager an einen Kontraktlogistiker outgesourct](#) ist. Im Normalfall zahlen Sie für jeden Stellplatz jeden Monat. Damit wird die Rechnung einfach, wann die Lagerhaltungskosten den Wert von C-Teilen übersteigen.

C-Teile Management heißt in diesen Fällen vor allem schnelles Entsorgen. Verglichen damit ist der Aufwand für Abschreibung und Wertberichtigung vernachlässigbar. Von einer Inventur ganz zu schweigen.

---

## Techniker mit Kleinteilen beliefern

Wenn die Kosten für Auftragsabwicklung und Kommissionierung höher sind, als der erzielbare Umsatz je Stück, wächst die Begehrlichkeit nach Kompensation. Nicht selten kommt der Ruf nach Mindestbestellmengen. Das mag bei hochgängigen Kleinteilen (Kabelbinder, Aderendhülsen) noch Sinn machen. Doch der Regelfall ist das nicht. Denken wir zum Beispiel an Sprengringe mit deren ausgeprägter Varianz. Am Ende gilt: Wie alle anderen Ersatzteile gehen die meisten Normteile kaum.

Was macht ein (Ihr) Service-Techniker denn mit den überschüssigen Artikeln? Retournieren lohnt sicher nicht, und sollte von Ihrer [Retouren-Richtlinie](#) auch unterbunden werden.



Letztlich bleibt Ihnen nur, auch einzelne Schrauben, Scheiben, Dichtringe zu verschicken. Denn zumindest eines darf nicht passieren: dass Ihr eigener Techniker für Klein-Teile zum nächsten Baumarkt oder Schraubenhändler fährt. Das sind dann die teuersten denkbaren C-Teile.

---

Sie wollen die Bestandsführung Ihrer **Spare Parts Operations** verbessern?

Nutzen Sie einen erfahrenen Freelancer für Ihre individuelle Lösung

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

Denn als versierter [Logistikberater für Bestandsoptimierung](#) im Maschinenbau kann ich Sie bei der Optimierung von Beschaffungsprozessen unterstützen.

---



## 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)

---