

## Kleinteilepauschale / Kleinmaterialpauschale profitabel kalkulieren

Kleinteilepauschalen sind nicht nur ein praktikabler Weg, um die Marge zu erhöhen. Und das im ohnehin margenstarken Ersatzteilgeschäft. Sie sind außerdem ein Beitrag zur Vereinfachung der Ersatzteillogistik.

Aber oft genug scheitert die Einführung an vermeintlichen Zwängen des ERP-Systems. Und wer sich trotzdem traut, sie einzuführen, sieht sich der Frage gegenüber:

*Wie kalkuliere ich eigentlich die Kleinteilepauschale?*

### **Kleinteilepreise: Das Maximum herausholen**

Die Probleme mit Kleinteilen ziehen sich durch alle Prozesse im Ersatzteilmanagement. Sie sind zwar fast immer in der gesamten Prozesskette zwingend erforderlich. Schließlich sind Festigkeiten und Dimensionen in der Entwicklung mit Grund genau so festgelegt. Aber sie lassen sich nur selten kostendeckend verkaufen.

Das fängt beim Stammdatenmanagement an. Es geht weiter über die Beschaffung und die Bestandsführung. Und endet noch lange nicht bei der Bepreisung. Da ist die Kalkulation der Kleinmaterial-Pauschale eigentlich nur ein Detail unter vielen.

Denn es geht um mehr als nur um Schrauben und Scheiben. Was ist mit Verbrauchsmaterial?

Und fällt die Altteile-Entsorgung ebenfalls unter die Kleinteilepauschale?

---



## Juristisches zur Kleinteilepauschale

dieser Beitrag ist **keine** Rechtsberatung \*

Die Kleinteilepauschale ist nicht neu. Im Bereich der Auto-Reparatur gehört sie zum normalen Repertoire einer jeden Rechnung. Da wundert es wenig, dass solche Rechnungspositionen auch schon Gegenstand von Gerichtsverfahren waren. Denn hier sind die Zahler oft Versicherungen, die ihre Kosten begrenzen wollen.

Gängig im Automobil-Handwerk sind prozentuale Rechnungspositionen auf den gesamten Wert der Reparatur. Und zwar immerhin in Höhe von 2%.

Diese Praxis haben in jüngerer Vergangenheit beispielsweise zwei Amtsgerichte bestätigt:

- das Amtsgericht München mit [Urteil vom 30.7.2019, 344 C 663/19](#) (als PDF-Download),
- das Amtsgericht Lindau mit Urteil vom 4.10.2017, AZ: 2 C 33/17.

Es ist allerdings sinnvoll, diese Rechnungsposition auch mit einigen Details zu ergänzen:

was ist darin (pauschal) enthalten?

So behalten Sie die Chance, zusätzlich weitere Positionen zu berechnen. Denn nicht alles, was sich auf der Rechnung wie ein [C-Artikel](#) liest, muss auch billig sein.

Übrigens:

Rechtsanwälte berechnen gerne alleine 20 € für Büromaterial

Wenn die kein Problem darin sehen, dann sollte eine Kleinmaterial-Pauschale für das Ersatzteilwesen gegenüber Endkunden wohl auch rechtens sein \*

\* für eine Rechtsberatung sollten Sie sich an einen Rechtsanwalt wenden

---

### Wie wäre es, wenn Sie durch neue Preise mehr Umsatz machen

Mit einem [Workshop Ersatzteil-Pricing](#) gehen Sie den ersten Schritt hin zu zusätzlichem Umsatz

---



## Vorteile des Einsatzes von Kleinteilepauschalen

Wie oben erwähnt liegen die Vorteile des Einsatzes von Kleinmaterial-Pauschalen nicht nur im monetären Bereich. Denn sie erlauben es auch, auf eine feingliedrige Bestandsführung zu verzichten. Zumindest dort, wo eine Aussagekraft des Bestands nicht wichtig ist.

Das gilt insbesondere für [Bestände auf Service-Vans](#) und in der Reparatur-Werkstatt als Handvorrat.

Denn wenn die Bestandsführung nicht erforderlich ist, dann müssen Sie auch nicht auf Kundenauftrag abbuchen. Außerdem sollte Ihre [Retouren-Anweisung](#) klar regeln, dass Kunden solche Kleinteile nicht retournieren können. Selbst die lästige Inventur entfällt.

Wer wollte wohl Unterlegscheiben zählen?

Das heisst allerdings noch lange nicht, dass Sie Spezialscheiben genauso behandeln müssten. Denn die können durchaus hochpreisig sein.

Es kommt also darauf an,

- was ein Ersatzteil kostet,
- auf welcher Stufe der Supply Chain der Bestand liegt.

Die Frage der Kosten lösen Sie elegant, indem Sie eine [Klassifizierung nach Wert](#) nutzen. Ob die Eingrenzung auf *Penny*-Artikel ausreicht, hängt von Ihrer Verbrauchs-Charakteristik ab. Diese Informationen können Sie in einer Retouren-[Preisliste](#) hinterlegen. Was da nicht drin ist, kann der Kunde nicht zurückschicken.

---

**Wie wäre es, wenn Sie sich auf Ihre Artikeldaten verlassen können**

Dann nutzen Sie doch einen [Workshop "Stammdaten"](#)

---

## Kalkulation der Kleinmaterialpauschale

Das Wichtigste vorab:

Erzeugen Sie durch die Ermittlung des Pauschalbetrags **keine Pseudo-Genauigkeit**



Eine Rechnungsposition für Kleinteile müssen Sie auch nicht jährlich neu berechnen. Daher sollten Sie Sie zum Start großzügig bemessen. Und zwar so großzügig, dass Ihre Kunde so gerade eben nicht rebellieren. Das können 5, 10, oder auch 20 Euro sein.

Hier einige Anhaltspunkte:

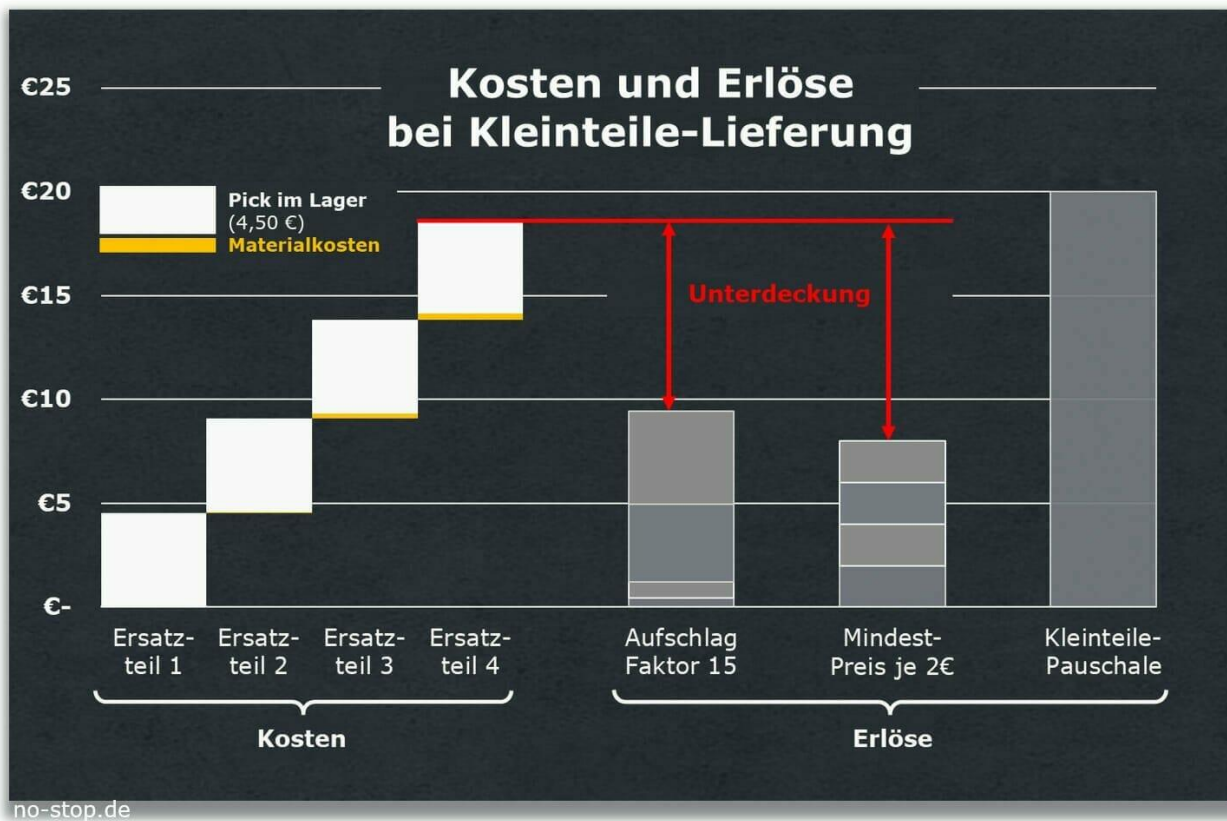
## **a) Was kostet Sie ein Pick im Ersatzteillager?**

Bei der wahren Flut an Kleinteilen, die das Ersatzteilwesen verwalten muss, können nur die wenigsten Teile als [Bestand im Kundendienstwagen](#) oder beim Monteur vorrätig liegen. Also versorgt ein Ersatzteillager den Service im der Bedarfsmenge damit. Im Einzelfall kann es auch ein 50er Beutel sein.

Damit sind die durchgerechneten Kosten für eine Schraube am Verbrauchsort nicht etwa die Einstandskosten. Stattdessen sind es die Kosten des Picks im Ersatzteillager. Und das nur bei einstufiger Supply Chain. Und auch nur, wenn der Rest der Auftragsabwicklung vollautomatisch erfolgt.

Egal, wie Ihr [Ersatzteil-Pricing](#) funktioniert: Sie werden es nicht schaffen, diese Kosten hereinzuholen.

Deshalb sollten Sie zumindest eine grobe Idee haben, was ein Pick Sie im Lager kostet. Wenn Sie Ihr [Lager outgesourced](#) haben wird es einfacher. Die Kosten pro Pick stehen dann im Vertrag.



*Kosten und Erlöse bei Kleinteile-Lieferung*

## b) Die Zusammensetzung Ihrer Ersatzteil-Aufträge

Im nächsten Schritt geht es an die Rechnungen für Endkunden. Da wir uns allerdings für die Logistik interessieren reichen auch die Lieferschein-Daten. Denn die sagen aus, wie oft Sie welche Kleinteile in welcher Menge an Kunden geliefert haben.

Diese Informationen können Sie als Basis für Simulationen nutzen. Hilfsmittel für die Analyse wird in der Regel [Excel](#) sein. Zu variieren ist

- die Wertgrenze für Teile, die unter die Kleinteilepauschale fallen sollen,
- der Pauschalbetrag in Euro oder prozentual,
- die anzusprechenden [Kunden](#),
- ob die Kalkulationsbasis nur die Ersatzteile sind oder der Gesamtumfang der Rechnung.

## c) Passt die Kleinteilepauschale zum Markt?

Ebenso wie beim [Mindestpreis](#) für Kleinteile müssen Sie auch diesen Preismechanismus gegen die Akzeptanz am Markt prüfen.



Denn die Einführung sollte zumindest mit denen abgestimmt sein, die dauernd mit Kunden arbeiten:

Ihre [Techniker-Organisation](#).

---

## Wenn ein Kunde fragt ...

Sie sollten gewappnet sein, wenn ein Kunde fragt:

*"Was genau umfasst denn nun die Kleinmaterialpauschale?"*

Hier einige Elemente, die mit **Ihrer** Kleinteilepauschale abgedeckt sein könnten:

### 1. Teile

- kleine Teile, wie Schrauben, Scheiben, Muttern, Clips mit einer OEM-Nummer (sogenannte [C-Teile](#)),

### 2. Gemeinkosten

- Handwaschpaste
- Einmalhandschuhe,
- Hautschutzcreme,
- Büromaterial,
- Telefon,
- Atemschutzfilter  
(z.B. beim Schleifen und Lackieren).

### 3. Verbrauchsmaterial

- Öle,
- Fette,
- Rostlöser,
- Lack für Macken,
- Putzlappen,
- Dichtmasse,
- Korrosionsschutz,
- Klebeband,
- Schrumpfschläuche,
- Feinsicherungen,
- Startspray,
- usw.

Sie sollten allerdings vorher klarmachen, dass Sie diese Positionen tatsächlich nicht separat in Rechnung stellen. Eine schlanke Abwicklung und die Benutzung der von Ihnen vorgesehenen Verbrauchsmaterialien können Sie zudem durch ein entsprechendes [Pricing](#) unterstützen. Eine Preisgruppe in Ihrem ERP, die die entsprechenden Teile zusammenfasst, vereinfacht die interne Kommunikation dazu.



---

## Von der Theorie in die Umsetzung: Ihr Preis-Projekt

Die Kleinteile-Pauschale ist sicher nur ein Detail in einem Gesamt-Konzept *Ersatzteilmanagement*. Ihr Ersatzteilgeschäft hat es jedoch verdient, herauszuholen, was möglich ist.

Warum nutzen Sie nicht die [Unternehmensberatung für Preismanagement](#) bei Ersatzteilen?

Starten Sie Ihr [Preis-Projekt](#) noch heute!

---

Sie wollen Ihr **Ersatzteilgeschäft schlank aufstellen**?

Die Einführung einer Kleinteile-Pauschale ist nur ein winziges Element dazu. Die Ersatzteillogistik bietet eine Fülle an Ansatzpunkten.

Warum also nehmen Sie nun nicht einfach unverbindlich und kostenlos **Kontakt** zu mir auf? Denn als erfahrener [Pricing-Berater für Maschinenbauer](#) kann ich Sie nicht nur bei der Einführung von Pricing-Prozessen unterstützen. Auch die Schulung zur kontinuierlichen Prozessoptimierung gehört zu meinem Arbeitsgebiet.

---



**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)