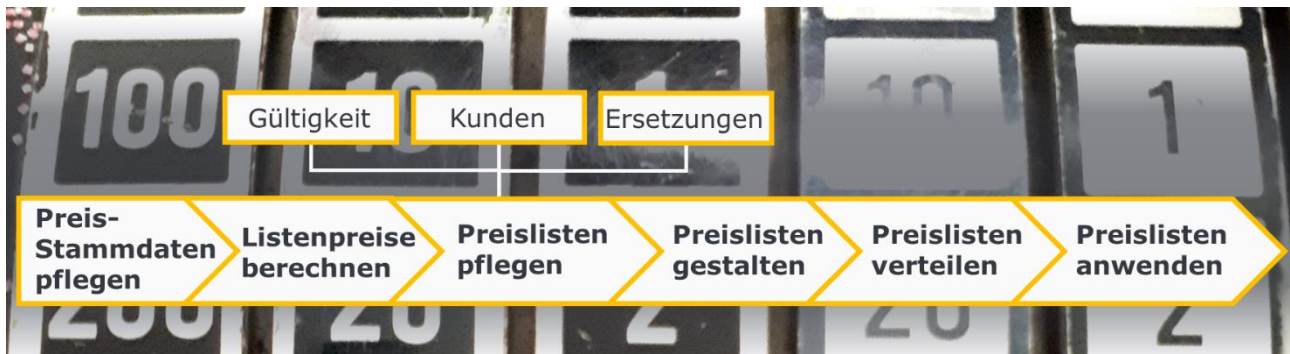




Preislisten für Ersatzteile gewinnorientiert erstellen / gestalten / verwalten

Preislisten bilden das Rückgrat für die Preisbildung von Ersatzteil-Aufträgen. Wenn allerdings für jeden Kunden eigene Preislisten erstellt werden, schwindet schnell die Übersicht. Und damit steigt der Aufwand für die Preislisten-Pflege.

Ersatzteil-Preise als Gewinn-Treiber

Es ist kein Geheimnis, dass das Ersatzteilgeschäft im Maschinen- und Anlagenbau hochprofitabel ist. Das liegt zum einen am Gestaltungsspielraum bei den Listenpreisen, mithin der Preis-Höhe. Zum anderen muss aber die Preisdurchsetzung am Markt damit einhergehen.

Gerade der Umgang mit den Kunden führt jedoch oft dazu, dass das operative Management der Preise leidet. Denn zumindest etliche Key Accounts bestehen auf ihren eigenen Konditionen. Hinzu kommen Projekt-Rabatte. Und durch Preissteigerungen der Vergangenheit sind oft Einzelpreise mit Kunden vereinbart. Außerdem gesellen sich manuell erstellte Angebote in die Preislandschaft.

Das alles führt fast zwangsläufig zu einer unübersichtlichen Situation bei den Ersatzteilpreisen. Als Abhilfe bieten sich jedoch fast immer Preislisten an.



Vor- und Nachteile von Preislisten

Eine Preisliste "sammelt Einzelpreise ein". Damit erlauben Preislisten eine vereinfachte Handhabung einer Fülle von [Ersatzteil-Preisen](#):

- einheitliche Gültigkeits-Zeiträume,
- eine konsolidierte [Preis-Kommunikation](#) zu Kunden,
- Bündelung von Ersatzteilen für preis- oder rabattspezifische Konditionen,
- Verzicht auf regelmäßige individuelle Angebote,

um nur einige zu nennen. Darüber hinaus können Sie in Preislisten bestimmte [Methoden der Preisberechnung](#) zusammenfassen.

Um diese Effekte zu erreichen bedarf es allerdings eines strukturierten Vorgehens. Sonst können schnell zu viele Preislisten entstehen, die die Übersicht erschweren.

Es gibt aber auch Nachteile. Wenn Ersatzteile praktisch immer Unikate sind, wie im Anlagenbau, würden [Listenpreise](#) Aktualität lediglich suggerieren. Listenpreise würden eingefroren, obwohl keine Kostenbasis mehr vorhanden ist. Aber selbst dann hilft Strukturierung. Aus [Ersatzteillisten](#) werden nur dort Preislisten, wo regelmäßiger Verbrauch eine schnelle [Ersatzteillogistik](#) erlaubt. Beim Rest ist der Preis "auf Anfrage". Das bedeutet jedoch auch, dass Kunden dies als abschreckend empfinden können. Und als Aufforderung, den [After Market](#) nach anderen Lieferanten zu durchsuchen.

Mit Einzelpreisen statt Listenpreisen arbeiten

Preislisten haben die unangenehme Angewohnheit, publik zu werden. Damit besteht zumindest die Gefahr, dass Kunden Preise einfach vergleichen.

Daher kann es durchaus Sinn machen, wenn spezielle Ersatzteile nicht in Preislisten genannt werden. Gerade in Branchen, in denen [Preisverhandlungen](#) zur Normalität gehört, sind hier anfällig. Aber auch große Key Accounts können Sie durch zu umfangreiche Preisangaben herausfordern. Wenn die nämlich die Chance zum Vergleich mit Wettbewerbern haben, werden sie sie ergreifen. Das kann sich über die Total-Cost-of-Ownership auch auf Ihr Endprodukt auswirken.

Letztlich muss man allerdings sagen, dass dies eher die Ausnahmen darstellen. Meist sind es eher die Defizite bei Preislisten, die ein effektives [Ersatzteil-Pricing](#) behindern.



Wie wäre es, wenn Transparenz über das Ersatzteil-Portfolio herrscht

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

Typen von Preislisten für Ersatzteile

Wenn es um ein so sensibles Thema wie die [Preispolitik](#) geht, kann es one-size-fits-all nicht geben. Daher empfiehlt es sich, mehrere Preislisten parallel zu nutzen:

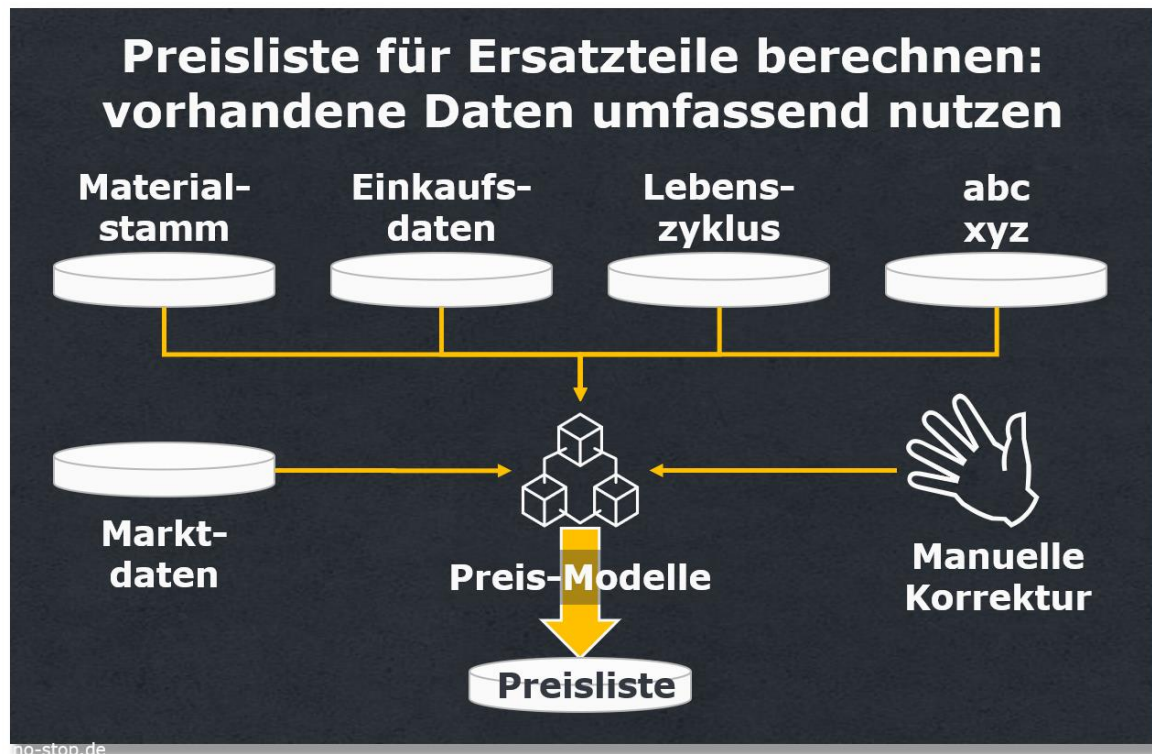
- eine Preisliste, die immer dann greift, wenn andere Konditionen nicht gelten,
- die kundenspezifischen Listenpreise,
- eine Liste für [Retouren](#),
- manchmal auch die Netto-Preisliste, oder früher gerne Werksabgabe-Preisliste genannt.
Sie ist insbesondere erforderlich, wenn der [Vertriebskanal](#) durch sehr hohe [Rabatte](#) den eigenen Preis nicht mehr vergleichen kann.
- und die Intercompany-Preisliste, wenn die Ersatzteillogistik zur **Produktionsversorgung** von Niederlassungen dient.

Hier kommen Überlegungen zur Margen-Gestaltung und praktische operative Überlegungen zusammen.

Die Default-Preisliste hilft gegen falsche Angebote

Wenn nichts anderes gilt, dann greift diese Preisliste. Daher sollte sie nicht nur möglichst viele Ersatzteil-Preise beinhalten. Sie sollte auch für alle Kunden greifen.

Oft genug ist es die einzige kommunizierte Preisliste. Deswegen müssen die [Ersatzteilpreise](#) darin großzügig kalkuliert sein. Nur dadurch verbleibt auch beim höchsten Rabatt genug Marge.



Preisliste für Ersatzteile berechnen: wesentliche Elemente

Die Preisliste für besondere Kunden

Manchmal kommt Ihr Ersatzteilvertrieb nicht umhin, einem Kunden spezielle Konditionen einzuräumen. Das kann im Rahmen von Projekten passieren. Oder bei der Auslieferung von Maschinen oder Anlagen werden nur für bestimmte Ersatzteile Preise vereinbart. Das ist zwar allemal günstiger, als ein fixer Rabatt auf alle Teile. Aber das verlangt nach Nachvollziehbarkeit.

Hierfür eignen sich kundenspezifische Preislisten. Die Schwierigkeit taucht bei jeder Neu-Kalkulation der Preise auf. Wenn es nur um 5 % weniger auf die Listenpreise ging, ist es einfach. Wenn allerdings einzelne Ersatzteile eine ganz andere Preisbasis haben, müssen Sie immer wieder auf diese Kalkulation zurückkommen.

Um dieser Schwierigkeit zu entgehen, helfen zeitlich befristete Preis-Vereinbarungen.

Das gilt übrigens **immer**:

Listenpreise haben einen endlichen Gültigkeits-Zeitraum



Bei kundenspezifischen Preislisten kann sich jedoch die Gelegenheit ergeben, über die zeitliche Beschränkung wieder auf die allgemeine Preisliste zu kommen. Denn eines sollte auch klar sein:

sehr viele Preislisten erschweren die Übersicht

Eine Retouren-Preisliste definiert nicht nur Erstattungen

[Retouren](#) sind ein lästiges Thema. Aber mit immer individuelleren Ausführungen von Maschinen und Anlagen findet sich das richtige Ersatzteil nicht immer sofort.

Mit einer Retouren-Preisliste erreichen Sie dabei zweierlei:

- der Abschlag vom Verkaufspreis liegt einheitlich berechnet vor,
- von der Retoure ausgeschlossene Ersatzteile sind nicht bepreist. Das erlaubt einen schlanken Genehmigungsprozess.

Wenn Sie auf diese Retouren-Erstattungen die gleichen Rabatte anwenden, wie im Auftrag, entsteht eine effektive Arbeitshilfe für die operative Abwicklung. Dabei lässt sich die Retouren-Preisliste äußerst einfach aus der Default-Preisliste berechnen. Der "Pferdefuß":

mit jedem neu hinzukommenden Ersatzteil pflegen Sie nicht eine, sondern zwei Preislisten.

Beim Einsatz eines durchdachten Tools zur Preis-Berechnung sollte dies jedoch automatisch erfolgen. So ließe sich in [Excel](#) problemlos eine entsprechende Kalkulation hinterlegen. Die muss noch nicht einmal ein pauschaler Abschlag auf den Listenpreis sein. Stattdessen lassen sich Abhängigkeiten von Preis, Materialstatus und [Lebenszyklus](#) einbauen.

Für die Produktionsversorgung eine eigenständige Intercompany-Preisliste

Oft versorgt die [Ersatzteillogistik](#) eigene Auslandsgesellschaften mit Komponenten zur Produktion. Eine Bepreisung wie im After Sales würde die Kosten vor Ort jedoch unnötig in die Höhe schnellen lassen.

Daher empfiehlt es sich, diese Komponenten mit einer einfachen Zuschlag-Kalkulation zu bepreisen. Sie berechnen diese Preisliste, indem Sie eine pauschale Handling-Gebühr ansetzen. Das sind oft lediglich 10 %.



Außerdem benötigen Sie einen Gewinn-Aufschlag, um dem Finanzamt zu genügen.

Gerade diesen steuerlichen Aspekt sollten Sie deshalb mit den verantwortlichen Stellen im Haus abklären. Denn zu Chancen durch eine Lokalisierung der Gewinne kommt das Risiko von Steuer-Nachzahlungen.

Diese Intercompany-Preisliste sollten Sie aber auch tatsächlich auf Produktionsteile beschränken. Für alle "richtigen" Ersatzteile werden auch für die produzierende Gesellschaft die Aftersales-Preise in der Default-Preisliste berechnet.

Berechnen von Listenpreisen trotz Stammdaten-Lücken

Die größte Schwierigkeit bei der Ersatzteil-Bepreisung stellt die schlechte [Stammdaten-Qualität](#) dar. Deshalb benötigt jedes Tool, egal, ob ERP, Excel oder [Pricing-Software](#), Regeln zur Default-Kalkulation. Dabei können Sie speziell bei Excel statt einer Default-Werts auch auf manuelle Ergänzungen setzen. Das klappt meist innerhalb weniger Stunden recht gut. Und diese Zeit ist vortrefflich angelegt.

Klar sollte jedoch auch sein, dass manuell erarbeitete Daten den Weg ins ERP finden sollten. Sonst erfinden Sie das Rad jedes Jahr neu.

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

Hilfsmittel, um Listenpreise zu berechnen: ERP, Software oder Excel?

Gerade weil Ersatzteil-Preise so ein guter Gewinn-Hebel sind, muss deren Berechnung Hand und Fuß haben. Dabei kommt die alleinige Preiskalkulation im ERP zunehmend in Bedrängnis. Denn durch immer transparentere Märkte dürfen im Internet zu findende Preise nicht außen vor bleiben. Einzige Ausnahme: die platte prozentuale Erhöhung. Sie sollte allerdings nur als Ultima Ratio gelten.



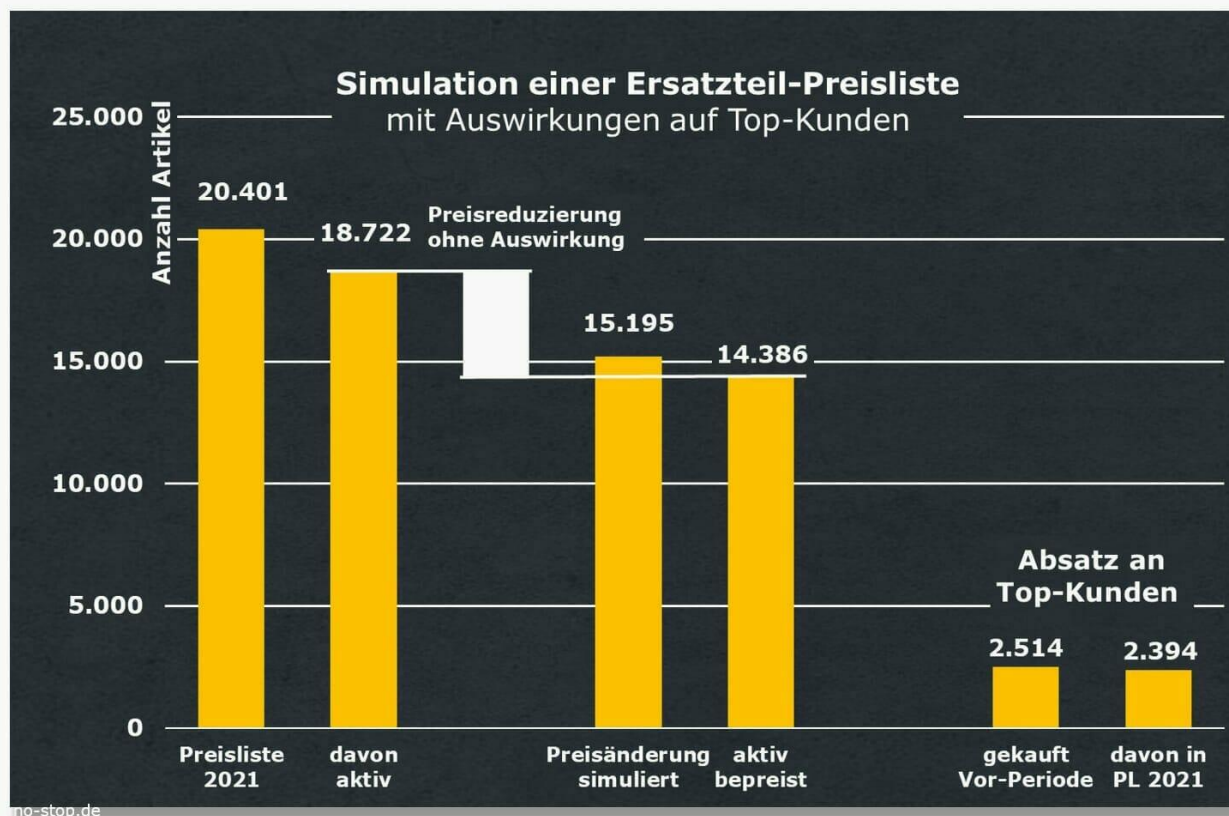
Dass [Preismonitoring](#) in ERP-Systemen nicht anzutreffen ist, liegt letztlich an der fortschreitenden [Digitalisierung](#). Kreative Entwicklungen sind im starren Korsett von ERP-Systemen eher Mangelware.

Für die Datenhaltung sind ERP- oder PIM-Systeme jedoch erste Wahl. Auf diesen Daten sollte die Preis-Kalkulation aufsetzen. Immer.

Der Weg der Ersatzteilpreise in die Preislisten besteht daher praktisch immer aus

- einem Download (oder einer Schnittstelle),
- der [Preis-Berechnung](#), gegebenenfalls mit einer Umsatz-Simulation,
- und einem Upload.

Bei allen Methoden, um Preislisten zu berechnen, spielt die Menge der Daten nur eine untergeordnete Rolle. Je mehr Preislisten und Einzelpreise Sie jedoch zu verwalten haben, desto aufwändiger werden die Daten-Importe. Und fehleranfälliger gleich dazu. Verzichten Sie daher besser auf eine hohe Zahl an Preislisten.



Simulation einer Preisliste für Ersatzteile



Excel nutzen, um Preislisten aussagefähig zu gestalten

Die Erstellung von Preislisten ist nicht nur ein technisches Thema. Deshalb kann zwar ein Datenauszug der nächsten Preisliste aus dem ERP im Intercompany-Geschäft reichen. Denn dieser Auszug reicht wahrscheinlich für das Einspielen in das lokale ERP.

Aber eine neu gestaltete Preisliste ist auch eine Chance, mehr Daten zu transportieren. Deshalb kommt oft [Excel](#) zum Einsatz. Denn bei einer Preisliste auf der Basis von Excel können Sie sehr einfach weitere Inhalte ergänzen:

- Ersetzungen (sowohl "ersetzt durch", wie auch "ersetzt"),
- Bemerkungen (anstehende Ablösungen, [Obsoleszenzen](#), Verkauf bedarf der Freigabe, ...),
- "neu seit",
- Verwendung für bestimmte [Maschinen-Optionen](#),
- [Bezeichnungen](#) in mehreren Sprachen,
- spezielle Rabatte.

Daher sind Preislisten auch immer [Werbung](#). Denn bei der [Kommunikation neuer Preise](#) sollten Sie auch immer verkaufen, dass es bei Ihnen mehr gibt, als nur zu ersetzenden Teile.

Und darum hilft Excel auch bei der Gestaltung der Preisliste. Denn die Gestaltung im [Corporate-Design](#) wirkt werthaltiger, als nur eine Liste. Wenn dann ein gedruckter Auszug bei kleinen Niederlassungen oder Händlern an Endkunden möglich ist, ersetzt die Preisliste aus Excel fast den werbenden [Flyer](#).

**Vorlage Preislisten Ersatzteile 20220131 v11**
Ersatzteilliste

Identnummer	Benennung	Preis	Währung	gültig ab	gültig bis	ersetzt	Ersatz für	Bemerkung	Hinweis
1163518	Zyl-Schraube 1-6kt M18x 40 8.4	1,00	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7645010	Antrieb vorne rechts	2.375,00	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7645011	Antrieb vorne links	2.375,00	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7645012	Antrieb hinten rechts	3.141,00	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7645013	Antrieb hinten links	3.141,00	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7658329	Sicherungsscheibe S 14	1,00	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7605281	Aufnahme kompl.	281,66	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
5902658	Zyl-Schraube 1-6kt M14x 40 8.4	1,24	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
5906930	Dichtring D 10.2/ 13.5 S= 1 Cu	1,00	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7658603	Dichtring D 18 / 12 S= 1.5 Cu	1,00	Euro	01.01.2022	31.12.2022		7331941		
3906933	Dichtring 14,0/ 20,0 x 1,5 Cu	1,00	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
3906935	Dichtring 22,0/ 16,0 x 1,5 Cu	1,00	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7646203	Deckel		Euro	01.01.2022	31.12.2022			nicht mehr erhältlich	
7645010	Fahrantrieb v r ohne B	1.834,00	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7645011	Fahrantrieb v l mit B	1.834,00	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7645012	Fahrantrieb h l ohne B	1.755,00	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7645013	Fahrantrieb h r mit B	1.755,00	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7651215	Kugel D 16	14,32	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7657000	Hydraulikschlauch-Schlauch mit	84,55	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7658860	Verschlossschraube M12x1.5	2,76	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7662031	O-Ring 14 x 3 AU	1,00	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7662166	O-Ring 170 x 3	1,00	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7646222	Hydraulikrohr 34	56,12	Euro	01.01.2022	31.12.2022	5669174			
7646223	Hydraulikrohr 36	73,33	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7646224	Hydraulikrohr 47	28,87	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7663251	Schlauchschele D 10 - 16/9	1,67	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7657775	Schlauchnippel	3,55	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
7657682	Schneidring 12-L/S	11,93	Euro	01.01.2022	31.12.2022				
5902350	Rippenscheibe D 8.4/13 x0.8 F	1,00	Euro	01.01.2022	31.12.2022				

no-stop.de

Preislisten auf Basis einer Excel-Vorlage gestalten

Sie interessieren sich für diese **Preisliste**?

Hier können Sie die [Excel-Vorlage herunterladen](#) (auf Viren scannen!)

Unternehmensberatung für Preise von Ersatzteilen nutzen

Das Preismanagement von Ersatzteilen hat unmittelbare Auswirkungen auf den Gewinn im [Ersatzteilgeschäft](#). Daher gehört es nicht nur zu den besonders sensiblen Themen des After Sales. Darüber hinaus findet sich in der Bepreisung ein hohes Maß an Komplexität. Denn die meist schlechte Stammdaten-Qualität bei Ersatzteilen erschwert die konsistente Preisbildung.

Aber auch die Preisdurchsetzung am Markt birgt beachtliche Schwierigkeiten. Daher wird die Preis-Kommunikation oft nur sehr zurückhaltend betrieben.

Wenn überhaupt.

Diese beiden negativen Effekte können Sie jedoch durch den Einsatz externer Beratung abfedern. Die spezialisierte Beratung für das Ersatzteilwesen



no-stop.de verfügt über umfangreiche Erfahrung aus [Preis-Projekten](#). Diese Erfahrung hilft Ihnen dabei, aus Ihren Ersatzteilen preislich das herauszuholen, was drinsitzt. Denn die Mischung aus Methodik mit Ihrer **Bran-chenkenntnis** für nicht nur zu schneller Umsetzung. Und damit zu schneller Steigerung Ihrer Marge. Sie führt auch zu mehr Absatz. Denn bisher zu hohe Listenpreise bringen wir im gemeinsamen Projekt auf ein marktkonformes Niveau. Und holen damit abgesprungene Kunden zurück.

Sie wollen das **Preismanagement für Ihre Ersatzteile** endlich konsistent umsetzen?

Der Blick von außen auf Ihr Ersatzteil-Pricing deckt die Schwachstellen nicht nur auf. Gemeinsam bereiten wir auch Ihre relevanten Stammdaten auf.

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

Denn Sie setzen dann auf einen erfahrenen [Consultant für Ersatzteilpreise](#). Gemeinsam führen wir auch bei Ihnen effektive Bepreisungs-Parameter ein.



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)
