

## Ersatzteil-Pricing: Stammdaten systematisch aufbereiten

Fragt man Verantwortliche im Ersatzteilwesen zu deren gravierendsten Problemen, gehören schlechte Stammdaten sicher zu den Top 3. Das hat Auswirkungen auch auf das Ersatzteil-Pricing.

Daher gehören zu einem Pricing-Projekt auch regelmäßig umfangreiche Maßnahmen zur Stammdaten-Aufbereitung.

### **Stammdaten für das Ersatzteil-Pricing: nicht alle müssen perfekt gepflegt sein**

Häufig liegt die Scheu, Ersatzteile neu zu bepreisen, darin, dass die Stammdaten beachtliche Lücken aufweisen. Daher ist es sinnvoll, sich bei der Aufbereitung zunächst um

- die gängigen
- die umsatzstarken

Teile zu konzentrieren. Hierbei helfen die abc- und die xyz-Analyse. Aber auch das können nach je nach Unternehmen schon etliche tausend Teile sein.

Erst in einem zweiten Schritt geht es darum, dass Sie Exoten-Teile ganz oder teilweise mit Stammdaten ausstatten, die ein sinnvolles Pricing ermöglichen.

Die bei den gängigen Ersatzteilen angewandten Verfahren der Stammdaten-Aufbereitung leisten dabei auch für praktisch nie verkaufte Teile gute Dienste. Damit verfolgen Sie für Ihr gesamtes Sortiment konsequent eine [Hochpreisstrategie](#).

---



## Clustern der Ersatzteile

Zunächst müssen die Preis-Parameter identifiziert werden. Der wohl wichtigste Parameter ist die Kritikalität im Wettbewerb. Hierfür finden sich nur in den seltensten Fällen Felder in ERP-Systemen. Daher gilt es, Ersatzgrößen zu finden. Einfach nutzbar sind dabei insbesondere

- Material-[Bezeichnungen](#),
- Zeichnungsnummern, die auf eine Exklusivität hinweisen,
- Lieferanten für eine werkzeug-gebundene Produktion (Schmieden, Druckguß, Fließpressen),
- ein [Lebenszyklus](#)-Status oder auch das Datum der Einlagerung,
- Eigenfertigungs-Kennzeichen (mit Nutzung eigener Maschinen),
- Normen, welche eine beliebige Austauschbarkeit signalisieren,

aber auch alle Formen von Warengruppen oder [Klassifikationen](#). Manchmal lassen sich sogar aus [Zolltarifnummern](#) Klassen für unterschiedliche Preisgruppen definieren. Hinzu kommen oft Teile der Bezeichnungen, die, einmal extrahiert, für preisrelevante Merkmale sprechen. Dabei muss es noch nicht einmal immer um die eigenen Bezeichnungen gehen. Auch Lieferanten-Bezeichnungen oder Materialnummern geben teilweise Auskunft zu einer Exklusivität. Wobei Exklusivität hier für besonders hohe [Margen](#) im Sinne einer Preisbildung steht.

Für jedes dieser Merkmale lassen sich Teile-Cluster bilden, die zum einen für eine bestimmte Methode der Preisbildung stehen. Zum anderen steckt in den jeweiligen Ersatzteil-Segmenten Aussagen zum relativen Preis-Niveau.

---

### **Wie wäre es, wenn Sie Transparenz in Ihr Ersatzteil-Sortiment bringen**

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

---

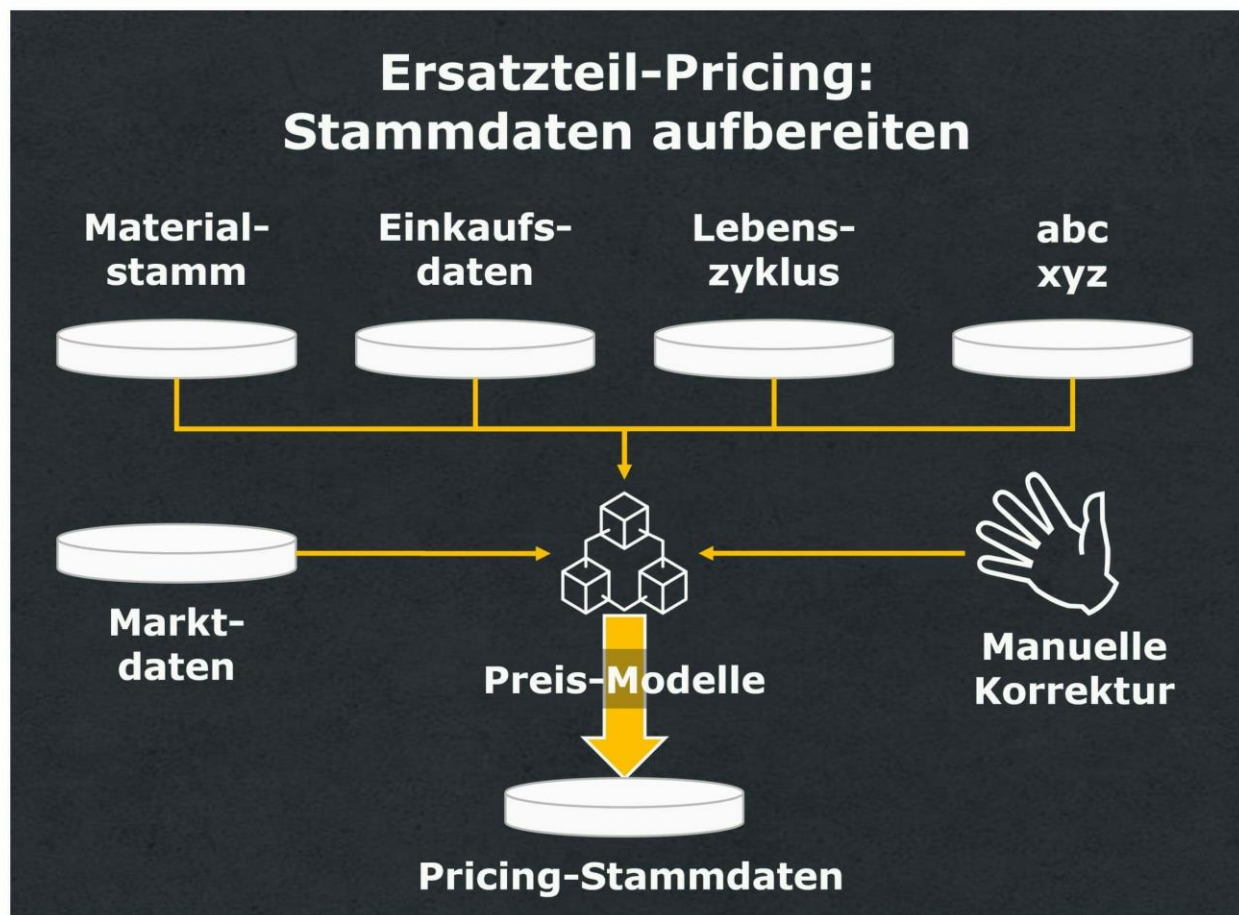


## Parameter für das Pricing innerhalb von Teile-Familien finden

In fast jedem Unternehmen finden sich Ersatzteile, die ähnliche aussehen oder wirken. Diese sollen normalerweise preislich miteinander korrelieren. Im einfachsten Fall handelt es sich z.B. um ein rechtes und ein linkes Teil. Sind sie lediglich spiegelverkehrt, sollte der Preis in der Regel identisch sein.

Es gibt jedoch auch Ersatzteile, die fast identisch sind, sich jedoch in Länge, Größe, Leistung unterscheiden. Gelegentlich finden sich derartige Parameter in den Merkmalen von [Materialklassen](#). Allerdings gehört schon eine durchgängige Klassifikation nicht immer zu den gepflegten Stammdaten. Erst recht gibt es bei den Merkmalen mehr Lücken als verlässliche Daten.

Trotzdem lassen sich zum Beispiel in sprechenden Artikelnummern solche Merkmale finden. Auch die [Materialbezeichnungen](#) sind hier oft aussagefähig. Damit werden Preistreiber innerhalb von Teile-Familien konsistent dem Pricing zur Verfügung gestellt.



Stammdaten für das Ersatzteil-Pricing aufbereiten



---

## Kosten-Korrekturen für das Ersatzteil-Pricing

Man könnte meinen, die Kosten der Ersatzteile seien zuverlässig. Und damit für das Ersatzteil-Pricing nutzbar. Aber auch hier gibt es Einflussgrößen, die die Kosten im Sinn eines Pricings verzerren.

Dabei geht es nicht nur um Fehler, wie manuell eingestellte Fixkosten von einem Euro. Es kommt im Lebenszyklus gerade zu Beginn auch vor, dass die Kosten des Prototyps in der Bewertung bleiben. Solche Fehler müssen meist manuell korrigiert werden.

Den umgekehrten Fall findet man bei Ersatzteilen, die in der Massenfertigung hergestellt werden. Dabei spielen die Produktionskosten selbst nur eine geringe Rolle. Denn meist gehen Massen-Herstellverfahren mit sehr hohen Werkzeugkosten einher. Solche Teile sind in der Regel über den Lieferanten identifizierbar. Auch hier ist oft eine manuelle Korrektur erforderlich.

Erst nach derartigen Kosten-Korrekturen eignen sich Ersatzteile zum Beispiel für eine Bottom-Up Preisbildung. Dabei müssen Sie aber den Fehler vermeiden, dass Schwankungen zu einer Art [kostenorientierten Preispolitik](#) führen.

---

### 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

---

## Manuell erstellte Preis-Stammdaten

Jede Ersatzteil-Organisation kennt [Preis-Reklamationen](#) von Kunden. Diese werden oft genug weder systematisch gesammelt noch ausgewertet. Das sollten sie aber. Denn nur so können sie in die nächste [Preisliste Ihrer Ersatzteile](#) einfließen.

In umkämpften Märkten kommt seit kurzem automatisiertes [Preismonitoring](#) aus Internet-Angeboten hinzu. Damit sind Informationen verfügbar, wo [Preise von Wettbewerbern](#) liegen.

Dadurch befindet sich die Preisbildung, zumindest für wichtige Umsatzträger, nicht mehr nur in einem mathematischen Modell wieder. Vielmehr definiert ein Marktpreis, welches Niveau ein neu zu ermittelnder Preis haben könnte. Auch

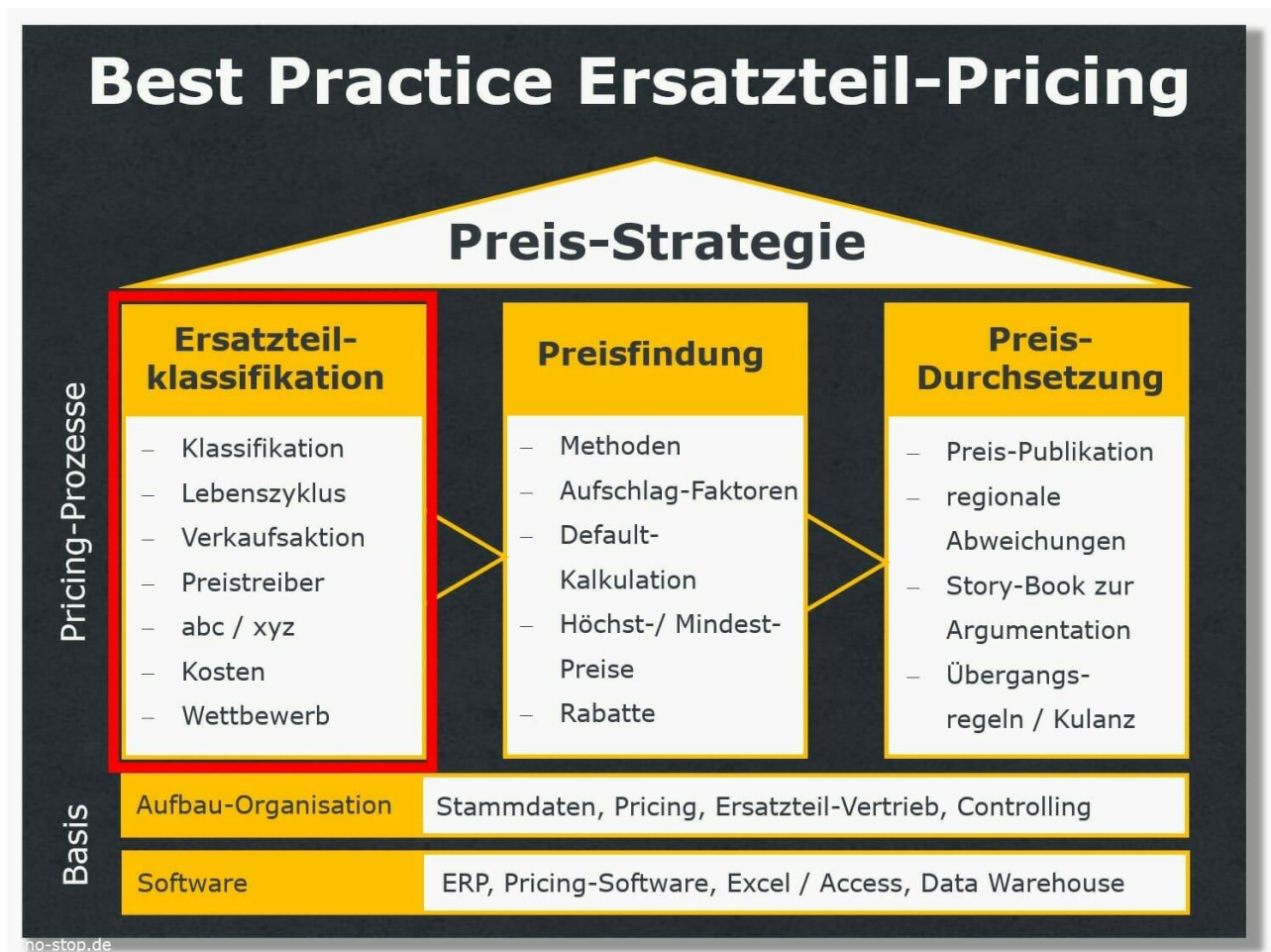




solche Informationen müssen berücksichtigt werden. Erst danach stehen sie dem Pricing zur Verfügung.

Das heisst allerdings noch lange nicht, dass Sie Ihre Listenpreise senken müssten. Denn damit vernichten Sie nur Marge. Nutzen Sie statt dessen die anderen Möglichkeiten, um auf einzelne Kunden aktiv zuzugehen:

- Preisvereinbarungen für einzelne Ersatzteile (unbedingt zu bevorzugen),
- Preisvereinbarungen, die an Mengen- oder Wertvolumen gekoppelt sind,
- [Rabatte](#) auf definierte Preisgruppen,
- und nur in Ausnahmefällen eine Erhöhung des generellen [Rabatts](#).



*Best Practice Ersatzteil-Pricing: Rolle der Stammdaten*



## **Aufbereitete Stammdaten erlauben den Einstieg in ein Modell zur Preisbildung**

Je mehr der oben beschriebenen Stammdaten zur Verfügung stehen, desto schlüssiger wird in der Folge Ihr Ersatzteil-Pricing. Viele Basis-Daten für die [Preisbildung](#) müssen und können allerdings erst aus Ersatz-Größen abgeleitet werden. Für die völlig exotischen Teile ohne verlässliche Daten definieren Sie dann nur noch ein Verfahren als Default.

Dabei spielt es dann keine Rolle mehr, wie Sie die Daten weiterverarbeiten. Denn sowohl [Excel](#) wie auch [Software für Preispreise](#) brauchen verlässliche und konsistente Eingangsdaten. Sonst nutzen Sie zwar Aufschlagfaktoren, die aber für etliche Teile keinen Sinn ergeben.

---

## **Pflege der Pricing-Stammdaten in die Organisation einbringen**

Die Ermittlung von Stammdaten und preisrelevanten Parametern nützt Ihnen im Augenblick. Im ersten Schritt müssen diese Erkenntnisse zurück in Ihr ERP. Felder hierfür finden sich immer. Danach haben Sie Gelegenheit, die noch vorhandenen Lücken zu füllen. Bis zum nächsten Update Ihrer Preisliste. Aber gleichzeitig können Sie für eine funktionierendes [Stammdatenpflege](#) sorgen.

Warum sollte diese Daten lediglich das Ersatzteilwesen pflegen?

---



Sie wollen die **Preisbildung für Ihre Ersatzteile** endlich konsistent aufbauen?

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. Und dann steht die Prozessoptimierung auf Ihrer 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](mailto:Andreas.Noll@no-stop.de)



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