



Preismanagement für Ersatzteile: wie spezialisierte Software einsetzen?

Es dürfte bei den meisten Unternehmen der Investitionsgüter-Industrie kaum etwas profitableres geben als das Ersatzteilgeschäft. Trotzdem finden sich immer noch Pricing-Methoden, die seit Jahren nicht hinterfragt wurden.

Dabei ist doch eines klar:

mit einem solchen Preismanagement wird nicht ausgeschöpft, was der Ersatzteilmarkt hergibt

Schlimmer noch:

auch durch überzogen hohe Preise wird Absatz verschenkt, und damit Umsatz.

Dabei ist es heute einfacher denn je, auch ein sehr umfangreiches Ersatzteil-Pricing strukturiert einzusetzen. Denn mindestens [Excel](#) ist überall vorhanden. Außerdem finden Sie eine ganze Reihe von Software-Anbietern, die sich genau darauf spezialisiert haben.

Pricing-Software: bevor Sie sich festlegen

Wie bei jeder Software gilt auch bei Pricing Tools: die Software alleine macht noch keine guten Preise. Denn auch diese Software will mit Stammdaten gefüttert werden. Sonst haben Sie neben schlecht gepflegten ERP-Daten auch noch schlecht gepflegte Preis-Daten.

Und während es bei lausigen Logistik-Stammdaten nur ein wenig "rumpelt", weil der Kunde warten muss, knallt es bei falschem Pricing merklich. Denn sowohl zu niedrige wie auch zu hohe Ersatzteilpreise tangieren Ihr Geschäft.



Oft sind es dann genau die Probleme, die aus neuer Software eine Investitionsruine machen.

Sie interessieren sich nicht nur für Software zum **Preismanagement von Ersatzteilen**?

Weitere Beiträge können Sie außerdem in der Seitenleiste finden. Individuell mit Ihren eigenen Suchbegriffen, oder über ein Stichwort. Oder über die Seite "[Ersatzteil-Pricing](#)"

Dieser Beitrag beschäftigt sich daher mit den Randbedingungen, die aus einem IT-Projekt eine erfolgreiche Preisgestaltung für Ersatzteile macht. Dabei spielt es keine Rolle, ob mit oder ohne Einsatz von Pricing-Tools.

Denn was helfen Ihnen die besten [Preisstrategien](#), wenn Sie in der Umsetzung scheitern?

Um ein Scheitern jedoch von vorneherein auszuschließen hilft eine Methode: der Einsatz der [Unternehmensberatung no-stop.de für Ihr Preismanagement](#).

Preisrelevante Parameter definieren

Das Prinzip ist überall gleich. Das Pricing basiert auf der Wettbewerbs-Intensität Ihrer Ersatzteile. Vereinfacht ausgedrückt hängt der Wettbewerb davon ab, wie einfach eine Alternative zu Ihrem OEM-Teil zu beschaffen ist. Es gibt

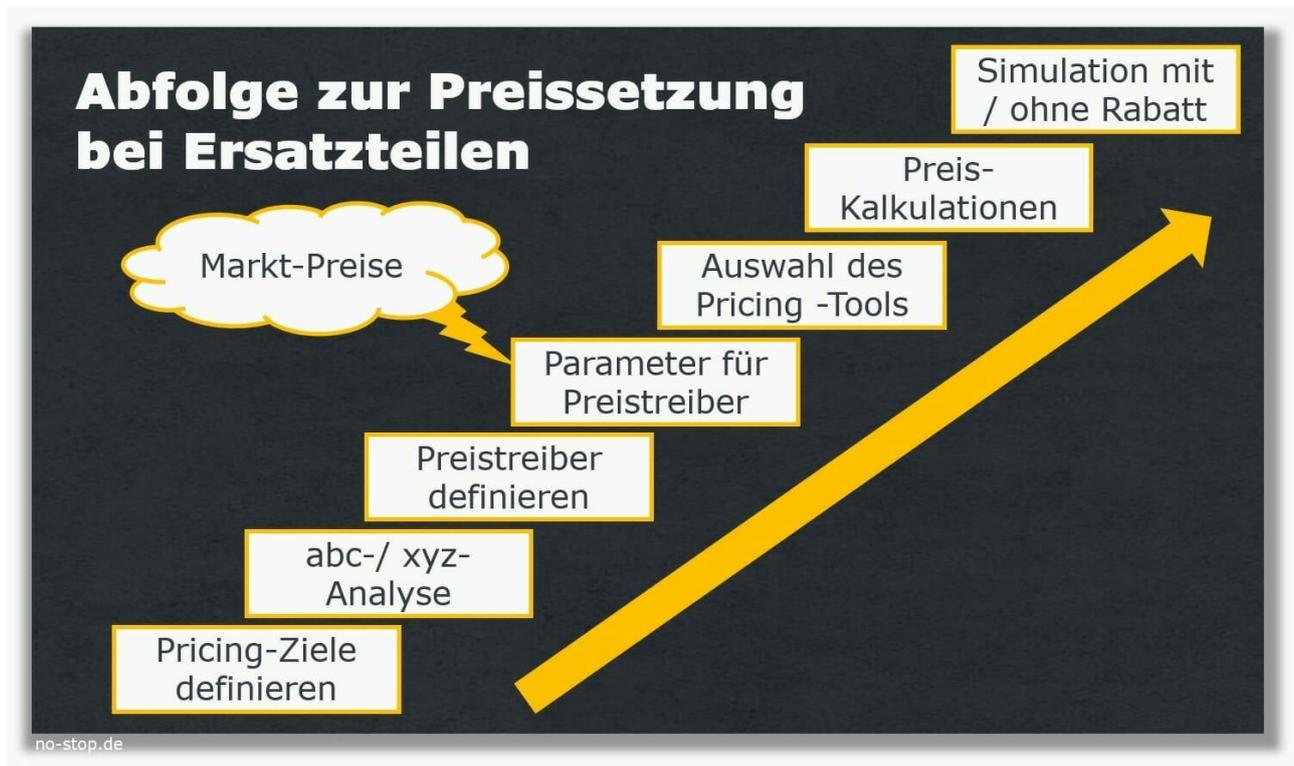
- Captive Parts ("Zeichnungsteile"),
- Commodities ("Zukaufteile" aus Katalog),

bis hin zu

- Normteilen.
-

Die Unterteilung kann und sollte feiner sein. Das müssen *Sie* allerdings gewährleisten. Keine Software wird das für Sie leisten. Deshalb geht den meisten Pricing-Projekten eine [Datenaufbereitung für Preis-relevante Stammdaten](#) voraus.

Durch diese Unterteilung wird Markttransparenz abgebildet. Und damit die [Preiselastizität](#).



Damit haben Sie ein Set an Teile-Gruppen, für die sie Zuschläge definieren können. Diese sogenannte **bottom-up** Kalkulation hat den großen Vorteil, dass Sie relativ einfach für alle Ersatzteile passable Ergebnisse ermöglicht.

Die mehrdimensionale Zuschlagskalkulation bringt allerdings nur in der ersten Näherung passende Ersatzteil-Preise. Denn für eine [Preisoptimierung](#) gelten übergeordnete Preisregeln.

Preismanagement für Abhängigkeiten zwischen Ersatzteilen

Zusammenhänge zwischen einzelnen Ersatzteilen finden wir bei Kits, aufgearbeitete Teilen sowie ggf. Gebrauchtteilen. Denn einerseits sollen Kits nicht teurer sein, als die Summe der Komponenten. Andererseits stehen ausgearbeitete Ersatzteile in einem transparenten Zusammenhang mit Neuteilen.

Ein weiterer Aspekt sind längen- oder gewichtsabhängige Ersatzteile. Bei Stahlbau kommt zum Beispiel oft ein Kilo-Preis zum Einsatz. Schlauch-Preise hängen von Parametern wie Druck, Durchmesser und Länge ab.

Und schließlich sollen Materialien bestimmter Produktgruppen sogar identische Preise haben. Denken Sie dabei etwa an Lacke. Es macht schon Sinn, dass hier



die Preise nicht voneinander abweichen. Es sei denn, mit bestimmten Farben verbindet sich im Auge des Anwenders ein höherer Wert.

Wie wäre es, wenn Sie sich auf Ihre Stammdaten verlassen könnten?

Nutzen Sie doch einen Workshop [Stammdaten](#), um für Ihr Pricing aufzuräumen

Ausnahmen im Preismanagement für Ersatzteile

"Keine Regel ohne Ausnahme". So lautet ein allgemeines Credo. Das allerdings auch hier gilt.

Nehmen wir den ersten Fall: Sie haben für eine spezielle Anwendung eine Sonder-Ausstattung. Dann existiert möglicherweise nur ein einziger Kunde. Damit sollten Sie nicht nur die außergewöhnlichen Ersatzteile kennen. Denn dieser eine Kunde weiss im Zweifel um seine Position. Und um "seine" Ersatzteil-Preise. Dadurch enthält Ihr Ersatzteilmanagement auch das Element der individuellen Preisverhandlung.

Im zweiten Fall beschränken individuelle Vereinbarungen, zum Beispiel ein [Service-Level-Agreement](#), die Freiheit Ihrer Preisgestaltung.

Das muss nicht unbedingt zu Ihrem Nachteil sein. Denn wenn der Ersatzteil-Vertrieb eine 100-prozentige Verfügbarkeit teuer verkauft hat, dann hatte das hoffentlich auch seinen Preis.

Der dritte Fall betrifft Ersatzteile, die als [Preisanker](#) dienen. Interessant ist ein solches Modell, wenn Sie Ersatzteile mit mehreren Alternativen anbieten. Ein besonders teures Ersatzteil dient dann als Preisanker. Durch den hohen Preis verkaufen Sie zwar nichts. Aber die anderen Teile wirken dadurch günstig.

Sicher gibt es weitere Ausnahmen. Denn Ihr Preismanagement muss ja in Ihrem Markt bestehen. Und dort gelten eventuell besondere Regeln. Als Fakt bleibt, dass Sie die Ausnahmen als Parameter hinterlegen sollten. Denn nur so können Sie im Fall einer neuen Bepreisung darauf zugreifen.



Marktpreise bei der Preisliste berücksichtigen

Ihre Preisgestaltung mithilfe von Software ist nur eine Seite der Medaille. Die andere Seite beinhaltet die Durchsetzung dieser Preise am Markt. Was dabei ein *Marktpreis* ist, können Sie heute durch Tools zum [Preismonitoring](#) auch für Ersatzteile herausfinden.

Damit darf diese Betrachtung nicht in Ihrem Preismanagement fehlen. Denn was nutzen hohe Brutto-Preise, wenn anschließende Verhandlungen über [Rabatte](#) die gestiegene Marge auffressen? Oder Sie Sonderpreise einräumen müssen?

In jedem Fall müssen Ihre Ersatzteil-Verkäufer wissen, wie sie argumentieren können. Preismanagement besteht eben auch darin, [Preiserhöhungen](#) durch ein geschicktes Storybook zu verkaufen.

Und abschließend müssen Sie aber daran arbeiten, dass Sie Preissenkungen am Markt ummünzen in mehr Menge. Denn Absatz-Steigerungen ergeben sich nicht *irgendwie* von alleine. Insofern hat Ihre Preisgestaltung durchaus auch Einfluss auf Ihre [Ersatzteil-Werbung](#). Dazu gehört eben auch die kontinuierliche Kommunikation nach innen. Denn "wir sind schon immer zu teuer" ist nicht ganz so leicht aus den Köpfen zu kriegen.

Preis-Simulationen untermauern Ihr Preismanagement

Mit den hohen Margen im Ersatzteilgeschäft handeln Sie sich auch beachtliche Risiken bei einer neuen Preisgestaltung ein. Denn sowohl viel zu hohe wie auch viel zu niedrige Ersatzteil-Preise schlagen schnell geschäftsschädigend durch. Daher kommen Sie um eine zweistufige Simulation nicht herum. Zum einen wollen Sie sicher wissen, ob Sie die geplante Umsatz-Steigerung erreichen. Zumindest, soweit man das abschätzen kann.

Was ich hier so hochtrabend mit *Simulation* umschrieben habe, ist letztlich die Hochrechnung eines abgelaufenen Zeitraums. Dabei ersetzen Sie die bisherigen Preise durch Ihre Kalkulation. Besonderes Augenmerk muss dabei auf den A-Teilen im Sinne einer [abc-Analyse](#) liegen. Denn wenn hier Fehler nicht bemerkt werden, sind die Auswirkungen sofort spürbar. Und wegen der geringen Zahl an A-Teilen können Sie hier durchaus manuell jedes Ersatzteil prüfen.

Etwas feiner sollte eine Simulation zumindest für die Großkunden erfolgen. Damit vermeiden Sie Ärger durch die Auswirkungen kunden-individueller Konstellationen.



Und schließlich kann es angebracht sein, die Auswirkungen in lokalen Märkten zu prüfen. Schließlich genügt es nicht, nur Preise zu machen. Ihre Vertriebsorganisationen müssen diese schließlich auch umsetzen.

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

Massendaten-Pflege: es muss nicht sofort perfekt sein

Das [Ersatzteil-Pricing](#) ist dadurch gekennzeichnet, dass massenhaft auch für langjährig ungängige Teile Preise definiert sein müssen. Damit ist einerseits eine große Unsicherheit verbunden. Denn sowohl die Parametrisierung wie auch eventuelle Kosten im eigenen Einkauf lassen sich nicht durchgängig pflegen. Andererseits greifen die schönen angebotenen Mechanismen zur flexiblen Bepreisung aufgrund von Markt-Rückmeldungen ins Leere.

Trotzdem sollen Partner in der Lieferkette kurzfristig Angebote machen können. Denn Zeit ist für jeden Maschinen-Nutzer Geld. Und damit ist Arten teuer. Was die hohen Ersatzteilpreise erlaubt.

Dadurch müssen in der Regel so viele Ersatzteile bepreist werden, dass sich manuelle Pflege verbietet. Damit sind wir bei Programmen angekommen, die nicht nur ein flexibles Pricing ermöglichen. Sondern auch mit den Unsicherheiten umgehen können. Gerade der letzte Punkt spricht in vielen Ersatzteil-Organisationen für [Excel](#). Denn hier sind nicht nur Artikel-spezifischen Regeln schnell implementiert. Auch Anpassungen des Preismanagements sind hinreichend schnell umgesetzt. Und damit sind Ihre [Preislisten](#) zügig erstellt. Allerdings kann die Komplexität schnell beachtlich werden.

Als [Unternehmensberater](#) rate ich in diesem Kontext unbedingt dazu, die Datenhaltung im ERP zu zentralisieren. Das betrifft insbesondere die Parameter und Abhängigkeiten. Allerdings müssen Sie den Download aus und den Upload in Ihr ERP beherrschen. Ein Template zur Kalkulation vereinfacht den alljährlichen Einsatz. Dann können Sie auch auf eine neue Schnittstellen-Landschaft verzichten.



Mit Excel kommen Sie allerdings auch an Grenzen, wenn zum Beispiel

- die Datenvolumen sehr hoch sind,
(mehr als 100.000 Datensätze),
- eine hohe Aktualität mit schnellen Änderungen gefordert ist,
- die Excel-Kenntnisse nicht so ausgeprägt sind.

Dann schlägt die Stunde der Spezialisten.

Anbieter spezialisierter Software-Lösungen zum Preismanagement

Die schiere Vielfalt an Software zur Bepreisung verbietet es mir, dass ich hierzu eine Beratung anbieten könnte. Hier können Sie allerdings aus einer fast endlosen Übersicht an [Pricing-Software](#) suchen. Die Nische der Ersatzteil-Bepreisung bieten jedoch längst nicht alle Lösungen an.

Wenn Sie dagegen Wert legen auf eine deutsche Präsenz mit entsprechender Beratung, dann können Ihnen zum einen einige Beratungshäuser eigene Produkte anbieten. Zum anderen stehen Softwarehäuser wie [Syncron](#) bereit.

Deutsche Spezialisten zum Preismanagement für Ersatzteile

Es gibt allerdings auch eine Software, die sich ausschließlich den Ersatzteilen verschrieben hat. Mit [nueprice](#) gibt es auch zu einem überschaubaren Preis eine Lösung für den [After Market](#). Denn in diesem Segment sind zum Beispiel Tages- oder Stunden-Preise weder gewollt noch verarbeitbar. Damit können die Software-Entwickler auch auf solche Funktionalität verzichten.

Ebenfalls aus Deutschland stammen zwei Anbieter für die Preissuche im Internet. Mit dem [PRICE-RADAR](#) von Markt-Pilot und [XPLN](#) haben Sie die Chance, Vergleichspreise zu finden. Das hilft Ihnen nicht nur, zu sehen, wo Sie zu teuer sind. Gleichzeitig wird erkennbar, wo die Luft nach oben noch nicht ausgeschöpft ist.



Sie wollen Ihr **Preismanagement für Ersatzteile** neu aufstellen?

Dann sollten Sie sich zunächst Klarheit verschaffen, was Ihre Möglichkeiten und Restriktionen sind. Denn Software allein wird nicht reichen.

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

Denn als erfahrener [freiberuflicher Pricing-Berater für den Maschinenbau](#) kann ich Sie bei der Einführung von Prozessen und auch der Prozessoptimierung 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



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