



## Verschleissteile im Maschinenbau aktiv verkaufen

Neben Ersatzteilen für die Reparatur wirken Verschleissteile oft wie graue Mäuse. Dabei stehen sie doch für kontinuierlichen Bedarf. Und damit für einen wiederkehrenden Umsatz. Allerdings lockt dieser Markt auch Dritt-Anbieter.

Daher ist aktives Produktmanagement gefragt, um Ersatzteil-Kunden auch mit Verschleissteilen zu versorgen.

### **Definition Verschleissteile: natürlich Teil einer DIN**

Die DIN 24420 (1976) kennt Verschleißteile nur im Kontext von Ersatzteilen:

"Teile (z.B. auch Einzelteile genannt), Gruppen (z.B. auch Baugruppen und Teilegruppen genannt) oder vollständige Erzeugnisse, die dazu bestimmt sind, beschädigte, *verschlissene* oder fehlende Teile, Gruppen oder Erzeugnisse zu ersetzen."

Das ist allerdings nur die halbe Wahrheit. Denn im Ersatzteil-Geschäft gesellen sich zum echten Verschleiss auch Teile, die vorsorglich ersetzt werden sollen. Oder sogar müssen.

Im Maschinenbau finden sich damit als typische Vertreter auch

- solche mit gesetzlich vorgeschriebenen Austausch-Intervallen (z.B. bei Hubzeugen),
- aus Gründen der Sicherheit auszutauschende Elemente (z.B. Hubketten),
- vermeintlich alternde Teile (z.B. Hydraulikschläuche).

Und schließlich gehören Filter und Dichtungen sicher auch zu den Verschleissteilen, obwohl sie nicht im eigentlichen Sinn verschleissen.

---



## **Wartung:**

### **Ihr Einstieg in das Geschäft mit Verschleissteilen**

[Service-Techniker](#) sind die natürlichen Verbündeten des Ersatzteilwesens. Darum muss es in erster Linie darum gehen, deren Arbeit zu vereinfachen. Das betrifft sowohl die Informationsbeschaffung, wie auch deren [Ausstattung](#).

Aber auch die schlanke Abwicklung muss im Zentrum der Bemühungen stehen. Denn Wartung durch OEMs und deren Service-Organisationen steht von zwei Seiten unter Druck. Einerseits existieren oder bestehen bereits spezialisierte Service-Unternehmen. Die müssen meist keine Rücksicht auf Regelungen innerhalb großer Organisationen nehmen. Und können so billiger anbieten. Andererseits finden sich in den meisten produzierenden Unternehmen Instandhalter. Die können in der Regel nicht nur schneller vor Ort sein. Sie profitieren auch von der Integration in den Betrieb.

Bei Wikipedia findet sich neben dem Beitrag zu [Verschleiß](#) ein ganz kurzer Ausflug in [Verschleissteillisten](#).

Zur Unterstützung der eigenen Kundendienst-Techniker, aber auch des Ersatzteil-Absatzes, eignen sich insbesondere [Wartungskits](#). Diese erlauben nämlich nicht nur die Bestellung über eine einzelne Materialnummer. Sie erlauben auch die Bevorratung, und zwar sogar als [Bestand im Kundendienst-Fahrzeug](#).

---

### **Regelmäßiger Bedarf erlaubt Vertriebscontrolling: der Vergleich mit der Maschinen-Population**

Verschleiss verlangt nach regelmäßigem Austausch. Die tatsächlich auflaufenden Bedarfe lassen sich mit dem Maschinen-Bestand im Feld vergleichen. Damit steht ein ausgezeichnetes Mittel für das [Vertriebscontrolling](#) zur Verfügung. Denn nun können Sie den erwarteten Bedarf und den tatsächlichen Absatz messen. Defizite pro Region oder auch je Kunde sind einfach zu bewerten.

Damit liegen für den Ersatzteil-Vertrieb die Ansatzpunkte in Kundengesprächen auf der Hand.

---

### **Predictive Maintenance gelingt vor allem bei Verschleissteilen**

Mit der Verbreitung der Maschinen-Anbindung an das Internet erlebt [Predictive Maintenance](#) endlich den erwarteten Aufschwung. Allerdings wird kaum darüber gesprochen, dass es hier in der Regel um Verschleissteile geht. Denn nur



die Effekte von Verschleiss lassen sich messen. Manchmal. Bei Gewaltbruch und Unfällen erlebt das Ersatzteilwesen wie in der Vergangenheit plötzlichen Bedarf.

---

## Wie wäre es, wenn Ihr Ersatzteil-Sortiment transparente Strukturen hat

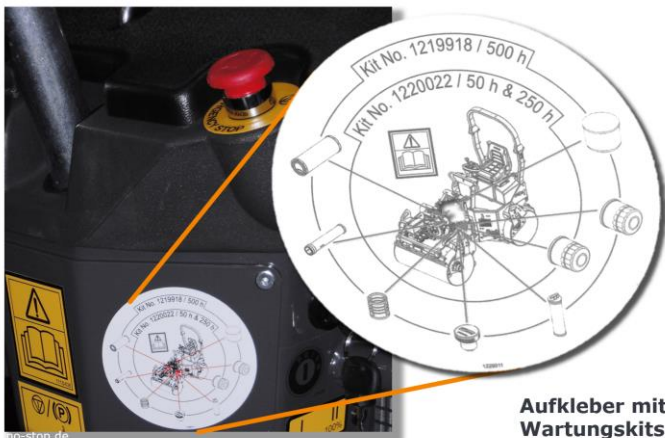
Nutzen Sie doch einen [Workshop Klassifikation](#) dazu

---

### Wettbewerb:

#### Als OEM auch bei Verschleissteilen nicht hilflos ausgeliefert

Der kontinuierliche Bedarf lockt natürlich auch den Wettbewerb. Zumal Verschleissteile sehr häufig lediglich einfach erhältliche Zukaufteile sind. Damit haben Sie alternative Anbieter. So, wie in den meisten Branchen des Maschinenbaus als gängige Marktbegleiter.



Aufkleber mit  
Wartungskits

Allerdings hat der OEM einigen Vorsprung:

- nur als OEM können Sie mit der Maschine und deren Dokumentation direkt auf den Betreiber zugehen. Denken Sie dabei nicht nur an [Ersatzteillisten](#) oder das Ersatzteibuch, sondern auch an Betriebs-Handbücher und Bedienungs-Anleitungen.
- zweifelsohne genießt Ihr [After Sales Service](#) als Hersteller einen Vertrauens-Vorsprung gegenüber Wettbewerbern. Der darf sich sogar im [Preis](#) wiederfinden.
- diesen Vorsprung können Sie problemlos durch ein eigenes [Branding](#) unterstreichen,



- über die immer komplizierteren Steuerungen lassen sich meist Kontroll-Funktionen integrieren. Diese sprechen nur auf "Originalteile" an. Das können auch einmal auszulesende RFID-Chips sein. Oder auf jedem Wartungskit befindet sich ein einmaliger QR-Code. Dieser muss bei Wartung über die Steuerung quittiert werden. Auf diese Art kann [Kundenloyalität](#) auch einen technischen Ursprung haben.

Und natürlich müssen Sie im [After Market](#) präsent sein. Das ist zum einen Ihre [Homepage](#). Ihr gesamtes Marketing setzt allerdings darauf auf, dass Sie Ihre Wartungsteile kennen. Das hilft sowohl beim [Ersatzteil-Pricing](#) wie auch bei der [Marktbeobachtung](#).

Ansonsten können Sie jedoch getrost auf die werbliche Nutzung von "Originalteilen" verzichten. Das glaubt heute ohnehin niemand mehr.

---

## **Wie wäre es, wenn Ihre Preise einfach stimmig sind**

Holen Sie im [Preis-Workshop](#) mehr Umsatz heraus

---

## **Bevorratung von Verschleissteilen**

Es ist bekannt: der Grund, beim OEM zu kaufen, liegt in der Ersatzteil-[Verfügbarkeit](#). Und da gerade Verschleissteile im Wettbewerb stehen, ist ständige Verfügbarkeit Pflicht. Sogar, obwohl Wartung eigentlich gut planbar ist. Damit könnten Verschleiss- und Serviceteile leicht auf Termin bestellt werden. Leider handelt es sich hier um den Konjunktiv.

Daher ist der stetige Bedarf ein Segen für die ansonsten schwierige [Ersatzteil-Disposition](#). Meist gehört diese [Materialklasse](#) zu den Artikeln, die durchgängig vom Zentrallager über die Regionalläger bis zum Kundenlager lagerhaltig sind. Weil eben Menge und [Verbrauchshäufigkeit](#) genau das zulassen.

---

## **Austauschteile nutzen, wenn Verschleissteile sehr teuer sind**

Die älteren kennen sie noch vom Auto, die Austauschteile. Klassiker waren / sind

- Lichtmaschine,
- Anlasser,
- Wasserpumpe.



Teilweise kommen auch im Maschinenbau mit großen Serien (Baumaschinen, Gabelstapler) Verbrennungsmotoren zum Einsatz. Dann finden sich diese Austauschteile häufig auch dort noch.

Mit Austauschteilen erreichen Sie zwei Effekte:

- auch für ältere Maschinen können Sie günstige Verschleissteile liefern,
- die Aufbereitung dient der Umwelt.

Die dazugehörigen Prozesse (Retoure des Schadteils und Aufarbeitung) weisen jedoch einige Komplexität auf. Das zeigen auch die dazu einzusetzenden Stammdaten. Nur mit 3 Artikelnummern, für jede Stufe im Prozess eine, ist der logistische Prozess sauber abbildbar.

---

Sie wollen Ihren **Ersatzteil-Umsatz** im Maschinenbau steigern?

Verschleiss- und Serviceteile bieten sich hierfür ganz besonders an.

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

Denn als freiberuflicher [Betriebsberater für den Maschinenbau](#) kann ich Sie unterstützen:

bei **Stammdaten**, der Einführung von Prozessen und auch der **Prozessoptimierung**.



**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)