



# Pricing Unternehmensberatung: bei Ersatzteilen Umsatz steigern

Das Ersatzteilgeschäft ist ohnehin profitabel. Ein geschicktes Pricing holt jedoch noch mehr heraus.

Damit gehören Pricing-Projekte zu den Projekten mit dem höchsten Return-on-Invest überhaupt. Denn nur selten entstehen neue laufende Kosten. Und der Projekt-Aufwand ist überschaubar, gemessen am zusätzlichen Umsatz.

Die Pricing Unternehmensberatung **no-stop.de** hilft Ihnen, weg zu kommen von Do-It-Yourself, hin zu einem professionellen Vorgehen. Und das beherrschen Sie in der Folge

---

## Pricing Stammdaten: kein unlösbares Hindernis

Die meisten Pricing Projekte scheitern, bevor sie anfangen: an den Stammdaten. Dabei besitzen Sie mehr brauchbare Ersatzteil-Daten, als Ihnen womöglich bewusst ist.

Der Charme des Einsatzes einer Pricing-Unternehmensberatung liegt darin, dass die Lücken im Preis-Projekt weitgehend geschlossen werden. Denn hier treffen

- Erfahrung,
- robustes Daten-Handling



- und Projektmanagement

auf gemeinsam modellierbare Basisdaten.

Heraus kommen vernünftige, wenn auch nicht immer perfekte [Pricing-Stammdaten](#). Denn Perfektion ist die Absage an schnell realisierbare Gewinne.

---

## Kalkulation für das Pricing

Kern jeden Pricing-Projekts ist die Preiskalkulation. Dabei gibt es keinen Mangel an Methoden:

### die Bottom-Up-Berechnung

Gerade im Ersatzteilverkauf bildet diese Methode zur Preisermittlung das Herzstück neuer Preise. Das liegt nicht nur an der Fülle der Preise, sondern auch daran, dass nur für einen kleinen Teil der Ersatzteile harte Marktinformationen vorliegen.

### die Familien-Bepreisung

Nicht selten können Kunden Preise ähnlicher oder spiegelverkehrter Teile miteinander vergleichen. Also wird sie jede Pricing-Unternehmensberatung dabei unterstützen, diese Teile zu identifizieren und Preisbildungsregeln mit Ihnen gemeinsam zu erarbeiten.

### die marktorientierte Preisbildung

Bei keinem Maschinenbau-Unternehmen sind alle Ersatzteile Monopolteile. Schließlich liegt der Anteil an Eigenfertigungsteilen selten über 40%. Selbst zugekaufte Zeichnungsteile erhöhen diesen Wert nur wenig.

Daher dürfen einfach mit dem Markt vergleichbare Teile nicht überzogen teuer sein. Aber sie dürfen teurer sein. Denn nur Sie bieten alle Ersatzteile auf einmal an.

Eine Pricing Unternehmensberatung kann Ihre Branchen-Spezifika nur selten kennen. Aber sie unterstützt Sie bei der Selektion, Aufbereitung und separaten Bepreisung. Der Input hierfür reicht von einer Kunden-Befragung bis zu Internet-Recherchen.



## Preisdeckelung

Preisdeckel können und sollten Sie nach oben und nach unten einsetzen. Denn dadurch verhindern Sie

- Mondpreise für ohnehin teure Teile:  
Schließlich müssen Sie einen ausreichenden Abstand zu Ihrer Maschine oder Anlage gewährleisten.
- Mindestpreise:  
Durch einen Mindestpreis, eine Kleinteilepauschale, Mindestpositionsvolumen oder Mindestauftragswerte garantieren Sie, dass Sie bei Kleinteilen nicht zuzahlen.

Welche Methoden zum Ansatz kommen, hängt ganz von Ihrem Geschäft ab. Denn Service-Technikern Ihrer Händler können Sie schlecht 5 Euro je Schraube als Mindestpreis abverlangen.

Genau hier unterstützt Sie Ihr Pricing Unternehmensberater von **no-stop.de**

## die kundenspezifische Preisbildung

Sie haben einige Ersatzteile im Portfolio, die nur für einen einzigen Kunden sind. Ein Pricing-Projekt berücksichtigt dies.

Dass Sie diese Teile im Rahmen Ihres Ersatzteil-Marketings durchaus auch anderen Kunden anbieten sollten, steht auf einem ganz anderen Blatt.

Es gibt noch eine Reihe weiterer [Preisstrategien](#). Informieren Sie sich dazu auf dieser Webseite oder sprechen Sie mich dazu einfach kostenlos an.

---

## Simulation des Pricings: der Blick in die Zukunft Ihrer Ergebnisse

Es genügt nicht, wenn Sie neue Methoden der Preis-Kalkulation einsetzen. Schließlich wollen Sie vor der Umsetzung wissen, was dabei herauskommt.

Die Simulation hierfür erarbeitet die Pricing-Unternehmensberatung mit Ihnen zusammen. Das darf auch gerne für einzelne wichtige Kunden sein. Denn Ihr Ersatzteilvertrieb sollte vorher wissen, bei welchen Kunden Zusatz-Anstrengungen zur Preisdurchsetzung erforderlich sein könnten.

---



## Preisdurchsetzung mit Schulung durch die Unternehmensberatung für Ihr Pricing

Bei manchen Kunden überwacht der Einkauf auch das C-Segment „Ersatzteile“. Ein ganz neues Pricing führt dann früher oder später zu Nachfragen.

Früher, wenn Sie Kunden ganze oder Teile Ihrer Preisliste zur Verfügung stellen.

Später, wenn Kunden Ihre Ersatzteil-Preise in deren ERP hinterlegen. Das kann auf Angeboten oder Aufträgen basieren. Spätestens, wenn ein Ersatzteil erneut beauftragt werden soll, fallen Preissprünge auf.

Vorab		
Keine einheitliche Preiserhöhung in %, sondern eine Neukalkulation		
- Wir erleben zur Zeit eine deutliche <b>Inflation</b> .		
- Trotzdem wurden bei gängigen Ersatzteilen <b>mehr als die Hälfte aller Preise konstant gehalten</b>		
- Keine Abdeckung aller Kostensteigerungen aus den Bezugsquellen		
- <b>Preiserhöhung um 12%, aber im Durchschnitt:</b>		
- Bezogen auf alle verkauften Ersatzteile in 2021 (d.h. Reduzierung, leichte Erhöhung, stärkere Erhöhung)		
- Die Preiserhöhungen vor allem bei <b>Elektronik-Komponenten</b> liegen teilweise deutlich über dem Durchschnitt:		
- Gestiegene Beschaffungspreise und erhöhte Aufwendungen für die Beschaffung		
- Klebeschilder werden nun zu einem einheitlichen, meist reduzierten, Preis anbieten.		
- Auch Service- und Kurzbetriebsanleitungen erhalten Sie jetzt zu einem einheitlichen Preis		
- <b>Maschinenxxx</b> und andere Ersatzteile, die eher in größeren Mengen angeboten werden, wurden verhalten bepreist		
- Hochpreisige Ersatzteile (mit hoher Nachfrage) wurden verhalten bepreist		
- <b>Rechte und linke Teile</b> sind jetzt preisgleich. Gleiches gilt für fast identische Teile oben/unten		
- Anpassung von Preisunterschieden bei sehr ähnlichen Artikeln		
Zentrale Mail für Preis-Reklamationen		
Für etwaige Rückfragen oder Reklamationen haben wir ein entsprechendes E-Mail Postfach eingerichtet: <b>parts.pricing@....com</b>		
Frage	Kategorie	Antwort
Alle Preise sind zu hoch 1		Wir haben trotz hoher Inflation <b>die meisten gängigen Ersatzteile im Preis konstant gehalten</b> .  Können Sie mir konkrete Beispiele nennen, welche Artikel zu teuer sind? Sie sind ja viel näher am Markt. Mit Ihrer Hilfe können wir unsere Preise stärker am Markt ausrichten
Alle Preise sind zu hoch 2		Wir haben im Vorfeld im In- und Ausland Abfragen zum Preisniveau durchgeführt. Das sah ganz gut aus. Aber bei ca. 20.000 Artikeln in der Liste können wir nicht alle Preise prüfen. Können Sie mir <b>konkrete Beispiele nennen, welche Artikel</b> zu teuer sind? Sie sind ja viel näher am Markt. Mit Ihrer Hilfe können wir unsere Preise noch stärker am Markt ausrichten
Ich habe ein <b>Angebot vor der Preiserhöhung</b> an meinen Kunden gemacht. Jetzt muss ich durch die Preiserhöhung viel mehr selbst bezahlen und verdiene nichts mehr		Bitte schicken Sie mir das Angebot zu. Ich setze mich für Sie ein, dass wir Ihnen mit einem <b>Sonder-Rabatt für diesen Auftrag</b> entgegen kommen können.

*Schulung zur Preisdurchsetzung durch Pricing Unternehmensberatung*





---

## **Preisdurchsetzung mit Schulung durch die Unternehmensberatung für Ihr Pricing**

Bei manchen Kunden überwacht der Einkauf auch das C-Segment „Ersatzteile“. Ein ganz neues Pricing führt dann früher oder später zu Nachfragen.

Früher, wenn Sie Kunden ganze oder Teile Ihrer Preisliste zur Verfügung stellen.

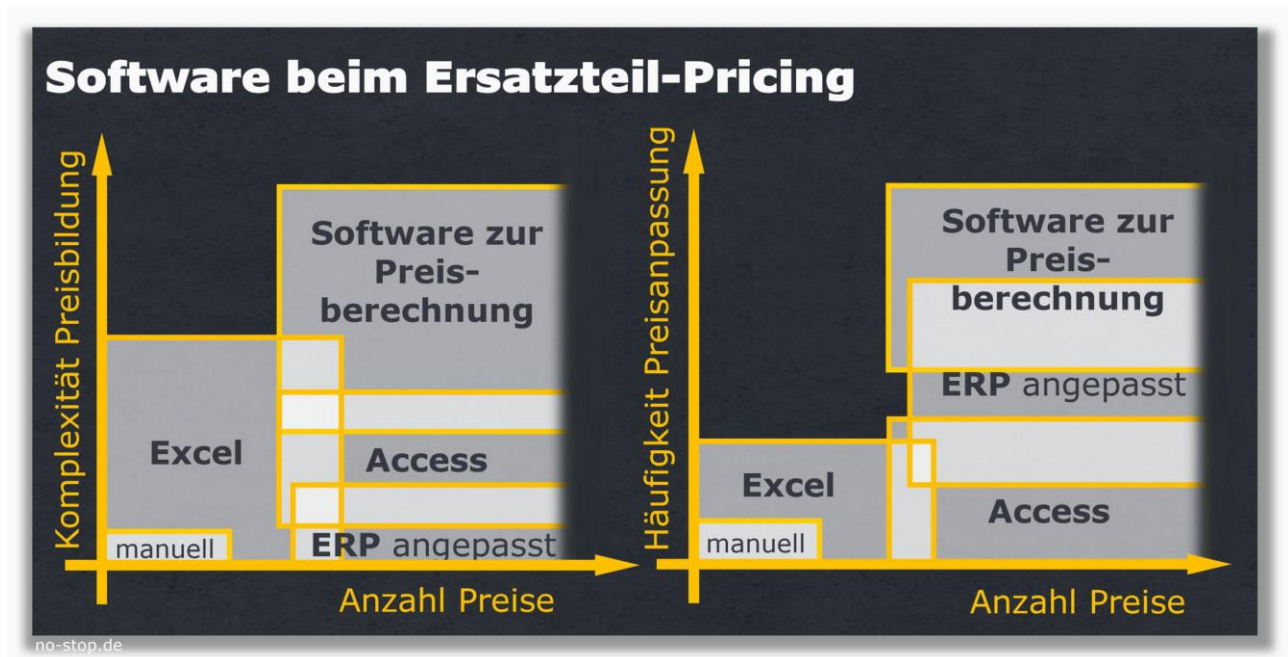
Später, wenn Kunden Ihre Ersatzteil-Preise in deren ERP hinterlegen. Das kann auf Angeboten oder Aufträgen basieren. Spätestens, wenn ein Ersatzteil erneut beauftragt werden soll, fallen Preissprünge auf.

---

## **Pricing Software: Excel, Ihr ERP oder eine externe Lösung?**

Keine Software der Welt garantiert Ihren Erfolg im Projekt „Ersatzteilpreise“. Trotzdem wird es ohne Software nicht gehen. Meist ist es so, dass erst im Laufe des Projekts alle Anforderungen klar werden. Und auch alle Restriktionen. Daher spielt Excel in der frühen Phase eine dominante Rolle.

Ob die so bleibt, hängt von Ihren Anforderungen ab. So können die im Pricing-Projekt neu erarbeiteten Stammdaten in Ihr ERP oder in eine externe Lösung einfließen. Auch die Methode der Preis-Ermittlung lässt sich meist einfach in ERP oder PIM hinterlegen. Damit vereinfachen Sie zukünftige Preis-Kalkulationen.



## Software beim Pricing

Außerdem kann eine eher einfache Preisgestaltung auch ohne extrem viel Programmierung im ERP zur Verfügung gestellt werden.

Und dann gibt es noch allgemeine oder spezialisierte Software-Lösungen für das [Preismanagement](#).

Welchen Weg Sie auch einschlagen wollen, diese Pricing Unternehmensberatung unterstützt Sie von der Vorauswahl bis zu Implementierung, Test und Inbetriebnahme.

---

## Projektmanagement durch die Pricing Unternehmensberatung

Ein Pricing Projekt ist kein Selbstläufer. Meist existiert ein harter Endtermin: die Preise müssen vor Jahresende veröffentlicht sein.



## Projektmanagement Pricing



no-stop.de



### Projektmanagement der Pricing Unternehmensberatung **no-stop.de**

Natürlich hilft ein früher Start. Denn damit bleibt genug Zeit, um selbst bei schwachen Stammdaten plausible Ergebnisse zu erzeugen. Und trotzdem geht es ohne ein Minimum an Struktur nicht.

Zwischenziele helfen, den Projekt-Fortschritt allen Beteiligten vor Augen zu führen. Und klare, durch Verantwortliche getragene Beschlüsse, fixieren das Vorankommen.

Dabei muss auch klar sein, dass ein strukturiertes Vorgehen auch die intern Fragenden mitnimmt. Denn Widerstände gegen die Steigerung der Profitabilität durch Pricing kommen oft genug von innen.



Sie wollen Ihre **Preisstrukturen Ihrer Ersatzteile** auf Vordermann bringen? Der Blick von außen auf Ihr Ersatzteil-Pricing in der Service Supply Chain deckt Schwachstellen nicht nur auf. Gemeinsam setzen wir bei Ihnen die Verbesserungen auch um.

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

Denn Sie setzen dann auf den erfahrenen Berater für Ihr Price Management im Ersatzteilverkauf. Gemeinsam können wir effektive Bepreisungs-Prozesse einführen. Und auch Ihre Prozessoptimierung steht dann auf der 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)