



## Unternehmensberatung für Controlling Kennzahlen im After Sales des Maschinenbaus

Das Ersatzteilgeschäft glänzt durch hohe Komplexität. Nicht nur Disposition und Lagerhaltung unterscheiden sich deutlich vom Geschäft mit Neugeräten. Auch das Produktmanagement und das Marketing unterliegen anderen Anforderungen.

Controlling Kennzahlen helfen Ihnen dabei, hier den Überblick zu behalten.

Nutzen Sie für den Aufbau die **Unternehmensberatung no-stop.de**

---

**Ersatzteillogistik und Ersatzteilvertrieb:  
Controlling Kennzahlen für "bessere" Bestände - mehr Umsatz - höheren Deckungsbeiträge**

---

### Kern-Prozesse durch Kennzahlen abbilden

Mehr Umsatz, geringere Bestände, mehr Verfügbarkeit: lernen wie Sie, wie Sie mit Kennzahlen Transparenz in Ihr [Ersatzteilmanagement](#) bringen. Mit Hilfe dieser Transparenz können diese nicht nur Ihre Operations steuern. Sie erzeugen auch die Basis, um strategische Entscheidungen (z.B. ein [Outsourcing](#)) vorzubereiten.

Aber Sie sollten die Welt nicht neu erfinden. Hängen Sie ein Dashboard mit Ihren Top 10 Kennzahlen mit Zeitverlauf aus. Das reicht. Nicht unbedingt für die Steuerung Ihrer Verbesserungsprojekte. Aber für Ihre Mitarbeiter, die sehen, was Ihnen wichtig ist. Und für Ihre Kommunikation an Stakeholder.



	Kennzahl	Einheit	Häufigkeit
<b>Betriebsergebnis</b>			
	Umsatz	1.000 €	monatlich
	Marge DB 1	%	monatlich
	Auftragsbestand	1.000 €	monatlich
<b>Logistik</b>			
	Verfügbarkeit	%	monatlich
	Liefertreue Lager	%	täglich
	Durchlaufzeit Wareneingang	AT	wöchentlich
	Anzahl Fehlteile	Stück	wöchentlich
	Ältester Auftrag	AT	wöchentlich
	Bestand	1.000 €	monatlich
	Wertberichtigung	1.000 €	Quartal
	Reichweite	AT	monatlich
	Inventur durchgeführt	%	monatlich
<b>Projektlandschaft</b>			
	Speed: Durchlaufzeit Lager 5 h		monatlich
	Excellence: Verfügbarkeit 94 %		monatlich

no-stop.de

*Muster Katalog für Controlling Kennzahlen*

## Ersatzteilmanagement von Ersatzteil-Anbietern und Instandhaltern: Zwei Seiten derselben Medaille

Bei der Methodik unterstützt Sie die Unternehmensberatung **no-stop.de**

- woher kommen die Daten,
- welche Tools zur Aufbereitung nutzen,
- ein Bild sagt mehr als tausend Zahlen:  
grafische Aufbereitung,
- Look and Feel durch [Corporate Design](#)
- Akzeptanz schaffen durch Kommunikation



## **Stammdaten:**

### **ohne eine hohe Güte geht es nicht, also durch Kennzahlen abbilden**

Auch Stammdaten sind zugänglich für das Controlling mit Kennzahlen. Wir sprechen über

- woher nehmen:  
besser gut kopieren als schlecht erfassen
- wie können Sie die Güte Ihrer Stammdaten messen:  
Vollständigkeit, Richtigkeit, [Duplikate](#),
- weg vom einzelnen Teil:  
durch [Klassifizierung](#) und [Klassifikation](#) effizient arbeiten.

---

## **Einkauf von Ersatzteilen:**

### **kpi bilden Kerngrößen des Geschäfts ab**

Was wollen Sie messen im **Einkauf von Ersatzteilen**?

Es geht um

- Bewertung von Preiserhöhungen nach [abc](#)
- interne Geschwindigkeit ist keine Hexerei:  
[interne Durchlaufzeit](#)
- externe Geschwindigkeit ist keine Hexerei:  
Lieferzeit und [Lieferzuverlässigkeit](#)

---

## **Bestände, Lagerung, Kosten:**

### **die operativen Elemente der Ersatzteillogistik**

Jeder Controller arbeitet gegen (zu [hohe](#)) [Bestände](#) und [Kosten](#). Controlling Kennzahlen bringen Ansatzpunkte zur Senkung. Daher geht es um

- immer zu viel Bestand, dauernd keine Verfügbarkeit:  
[Bestände](#), [Reichweiten](#), [Verfügbarkeiten](#), [Abschreibungen](#), [Auftragsbestand](#)
- das Lager:  
von [Füllgraden](#) über Bedarfsschwankungen bis zur [Durchlaufzeit](#),
- der Service-Level:  
wie [zuverlässig](#) ist das richtige Teil zur richtigen Zeit am richtigen Ort?



## Ersatzteil-Vertrieb und Controlling Kennzahlen: Instandhalter und OEM-Verkauf im Clinch

Des einen Freud, des anderen Leid beim Verkauf von Ersatzteilen?

Controlling Kennzahlen untermauern **profitable Umsätze** wie (zu) hohe Kosten:

- mangelnde Transparenz befeuert den [Preis-Ballon](#) in ungeahnte Höhe,
- [Vertriebscontrolling](#) als Umsatz-Motor
- wie Instandhalter darauf reagieren können

---

Haben Sie sich inspirieren lassen von den Möglichkeiten, Ihr Ersatzteil-Business mit Controlling Kennzahlen abzubilden?

**Warum starten Sie nicht mit Ihrem eigenen [Kennzahlen-Workshop](#)?**

---

Sie wollen Ihre **Ersatzteil-Organisation** neu aufstellen?

Controlling Kennzahlen des Ersatzteilmanagements sind eine wesentliche Voraussetzung

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

Denn diese Unternehmensberatung für den Maschinenbau kann Sie bei der Einführung von Kennzahlen und deren Optimierung 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](mailto:Andreas.Noll@no-stop.de)



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