

Ersatzteileinkauf: Kosten ganz anders senken als im Serieneinkauf

Der Teilepreis ist längst nicht alles im Ersatzteileinkauf. Denn dafür ist das Spektrum der hochvolumigen Teile einfach viel zu klein. Und damit treten Nebenkosten in den Vordergrund. Und auch der **kostengünstige** Bezug der vielen nur mäßig gängigen Ersatzteile.

Ohne das Denken in Prozessketten bleiben die Sparpotenziale unsichtbar. Und zwar über das eigene Unternehmen hinaus.

Einkaufskosten für Ersatzteile minimieren: der Lebenszyklus entscheidet die Ziele im Ersatzteileinkauf

Die Zeitspanne großer Einkaufsvolumen im Ersatzteileinkauf dürfte allenthalben ziemlich kurz sein. Bis zum [Ende der Serienproduktion](#) (EoP) dominiert der Serieneinkauf das Geschäft. Nur bei regelmäßigem Bedarf (zum Beispiel für Wartung) existieren danach noch sinnvoll verhandelbare Einkaufspreise.

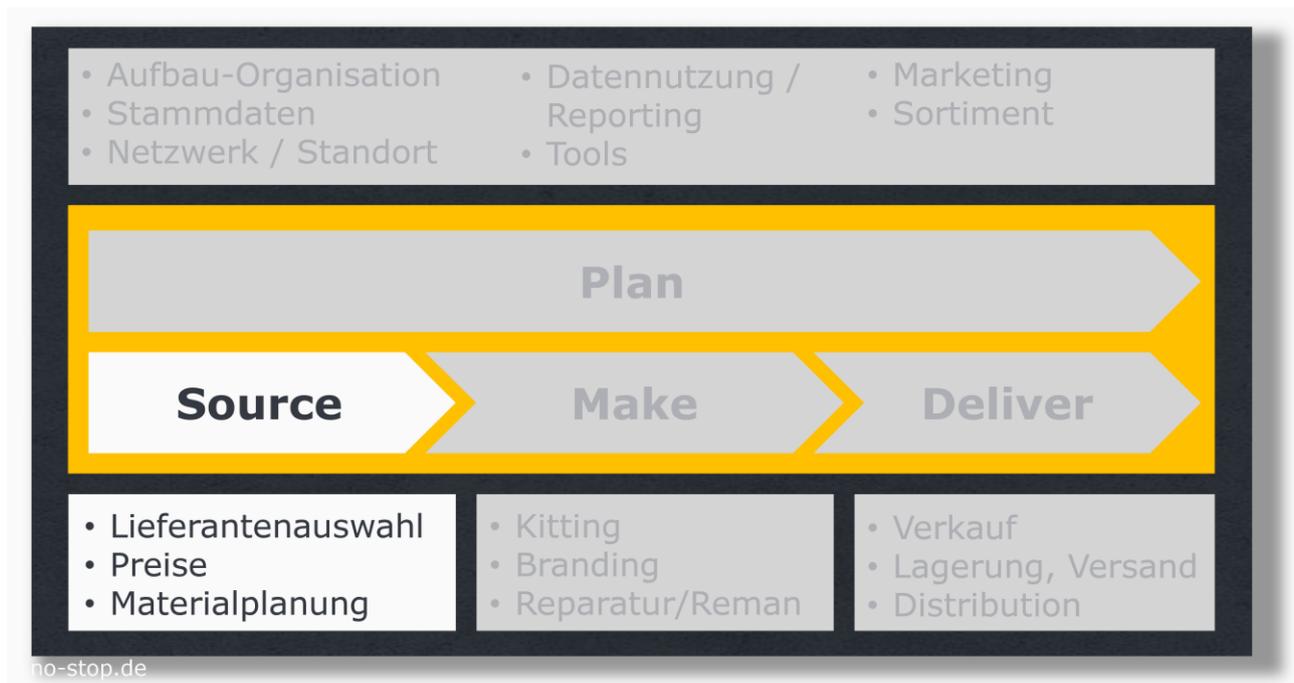
Und die sind logischerweise das Betätigungsfeld des Ersatzteileinkaufs

Nicht, dass danach die Preise egal wären. Aber bei klein(st)en Losen bestimmen schnell die Bezugskosten die Gesamtkosten. Damit liegen eher dort die Potenziale.

Aber auch schon vor dem Start-of-Produktion kann, soll, muss der Ersatzteileinkauf aktiv sein. Zumindest mittelbar, denn ohne Anforderungskataloge und Checklisten würden die Interessen des After Sales schnell untergehen.

Es gibt also nicht ein "Schema F" für den Einkauf von Ersatzteilen.

Dieser Beitrag nimmt sich daher längs des Lebenszyklus von Ersatzteilen der Aufgaben des Ersatzteileinkaufs an.



Ersatzteileinkauf als Bestandteil des Sourcings



Wie wäre es, wenn Sie einfach mehr zum Wunschtermin des Kunden liefern

[Workshop "Verfügbarkeit steigern"](#)

Konditionen der Ersatzteil-Beschaffung schon im Entwicklungs-Prozess fixieren

Die Belange des Ersatzteileinkaufs fallen erfahrungsgemäß während des Maschinendesigns oft genug unter den Tisch. Zunächst geht es nur um den Serienpreis. Doch damit entgleitet die Verhandlungsmacht für den After Sales dem Einkauf. Denn nur vor der Festlegung extern beschaffter Bauteile und Baugruppen können Sie auf den Lieferanten Druck ausüben.



Nachträgliche Forderungen sind für den Verkäufer eher lästig. Auch wenn der das so nicht formulieren würde.

Da oft der Ersatzteileinkauf noch nicht einmal über Vergaben informiert wird, müssen Anforderungen des Ersatzteileinkaufs vorher bekannt sein.

Das beginnt natürlich mit der Maßgabe, dass der Lieferant das Ersatzteillager separat zu Serien-Konditionen beliefert. Und zwar möglichst mit der Losgröße 1, und auch nach [End-of-Production \(EoP\)](#). Das betrifft jedoch "nur" den kommerziellen Teil.

Die Anforderungen sind jedoch deutlich höher. Hier hilft eine ausführliche Checkliste:

Stammdaten-Checkliste Ersatzteileinkauf

Materialstammdaten	Format	Beschaffung	Format
Bezeichnung	Text	aktuelle Lieferzeit	Kalendertage
Bezeichnung englisch	Text	Mindestbestellmenge	in Mengeneinheiten
Breite	mm	aktueller Preis je 1	EUR
Dual Use Kodierung EU	AL-Nummer	aktueller Preis je Mindestbestellmenge	EUR
Dual Use Kodierung USA	ECCN	Ansprechpartner Verkauf	Name
Foto (1 - 10 MB)	jpg / png	Ansprechpartner Verkauf	Mail
Gefahrgut	UN-Nummer	Ansprechpartner Verkauf	Telefon
Gefahrstoff	Kodierung		
Gewicht brutto	kg		
Gewicht netto	kg		
Hersteller Artikelnummer	Text		
Höhe	mm		
Lagerdauer maximal	Kalendertage		
Länge	mm		
Menge Verpackungseinheit	Stück		
Mengeneinheit	Stück, kg, Liter, Set, ...		
Norm	DIN, EN, ISO, VDI, VDE		
Original Hersteller	Name, Kontaktdaten		
Retouren-Erlaubnis	J/N		
Warenursprung	Norm-Kürzel		
Wassergefährdungsklasse	1, 2, 3		
Zolltarifnummer	TARIC		

Service-Informationen	Format
Verbrauchmaterial Bezeichnung	Text
Verbrauchmaterial Artikelnummer	Text
Verbrauchmaterial Hersteller	Name, Adresse
Verbrauchmaterial Hersteller-Teilenummer	Text
Verbrauchmaterial Füllmenge	Liter, kg
Sonderwerkzeug erforderlich	J/N
Sonderwerkzeug Hersteller	Name, Adresse
Sonderwerkzeug Bezeichnung	Text
Sonderwerkzeug Artikel	Text

Stammdaten-Checkliste Ersatzteileinkauf

Zusatzleistungen durch Ersatzteileinkauf verhandeln

Das Ersatzteilwesen will jedoch nicht nur beschaffen, sondern auch verkaufen. Ein Garant für [hohe Preise im Ersatzteilgeschäft](#) betrifft die Exklusivität. Durch Reduzierung des Wettbewerbsdrucks

Und das klappt, wenn der eigentliche Hersteller des Teils nicht (mehr) erkennbar ist. Ergänzend kommt ein eigenes [Branding](#) hinzu. Das kann Ihr Ersatzteillager erledigen, aber eben nicht immer. Besser ist es, wenn Ihre Marke sich integriert im Bauteil wiederfindet.



Ein weiteres zu verhandelndes Merkmal ist die [Verpackung](#). Auch hier kann der Ersatzteileinkauf Ihre Marke mit Ihrer Artikelnummer durch den Lieferanten erledigen lassen.



Wie wäre es, wenn Sie Ihre Stammdaten vollständig, richtig und im Griff haben

[Workshop "Stammdaten-Qualität"](#)

Lebenszyklus im Ersatzteileinkauf berücksichtigen

Die Sichtweise des Ersatzteileinkaufs darf nicht in der Phase der Serienproduktion stehenbleiben. Sonst tauchen nach deren Ende saftige Preiserhöhungen auf. Und noch Forderungen nach hohen [Bestellmengen](#).

Daher ist es Best Practice für den Ersatzteileinkauf, Regeln zu vereinbaren, wie

- eine Preis-Indexierung,
- ein aktives [Obsoleszenz-Management](#) des Lieferanten,
- rechtzeitige Ankündigungen von [Ersetzungen](#),
- bei größeren Stückzahlen den Einsatz von Lieferplänen,
- gegebenenfalls eine eigenständige Beschaffung von Rohlingen,
- Kostengestaltung beim Transport,
- Drop-Shipment zu Ihren Kunden (mit den erforderlichen Wettbewerbsvereinbarungen),
- ein Kitting, wo das Sinn macht.

Wird Ihr Ersatzteileinkauf das alles in Form einer [Ersatzteilliste](#) kriegen?

Nein, eher selten

Aber wenn Sie diese Daten nicht einfordern, werden sie sie auch ganz sicher nicht vollständig erhalten. Und dann steigt Ihr Aufwand bei den [Stammdaten](#), die doch eigentlich viel einfacher zu beschaffen waren. Ganz nebenbei ist das Ihr Ansatz, um [Dubletten](#) noch vor der Entstehung zu vermeiden.



Regelkreis der Ersatzteil-Bestandsplanung



jetzt Ihren Bestand reduzieren, Ihre Ersatzteil-Verfügbarkeit steigern

[Projekt "Bestand optimieren"](#)

Einkaufsverhandlungen: durch Clustern von Ersatzteilen vorbereiten

Der Ersatzteileinkauf kämpft mit dem gleichen Problem wie der Rest des Ersatzteilwesens:

die Flut an **kaum gängigen Ersatzteilen**

Um sich auf die wichtigen Teile zu fokussieren, werden daher Methoden der Selektion und Clusterung eingesetzt. Bei der Varianz der Anforderungen ist es nicht verwunderlich, dass [Excel](#) eine wichtige Rolle spielt. Es sei denn, Ihr ERP-System ist hinreichend aussagefähig. Hier die üblichen Methoden:

Ersatzteileinkauf clustert Ersatzteile

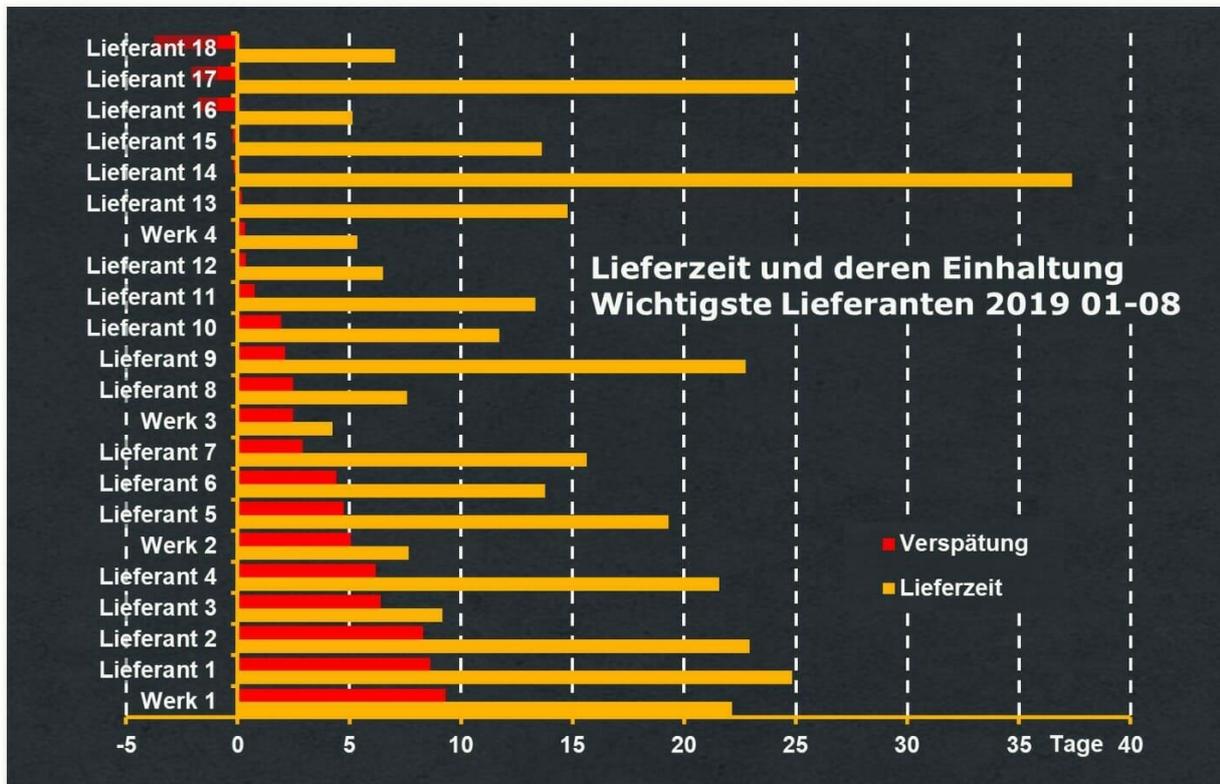
Cluster	relevant für
ABC: Einkaufsvolumen	Marge (Preis)
XYZ: Bedarfshäufigkeit	gebundenes Kapital
SoP / EoP: Lebenszyklus	Kosten operativer Einkauf



Mit diesen Ansätzen gelingt es Ihnen zumindest erst einmal, Teile

- mit hohem Einkaufsvolumen
- bei hinreichender Wiederholhäufigkeit
- und Auswirkungen auf die Lagerhaltung

zu identifizieren. Über Ihre [Stammdaten der Ersatzteil-Beschaffung](#) können Sie Lieferanten bündeln. Und damit kann Ihr Ersatzteileinkauf dann auch über so etwas Kritisches wie **Termineinhaltung** sprechen.



no-stop.de

Einkaufserfolg durch Rabatte

Den nachhaltigsten Erfolg erzielt der Ersatzteileinkauf jedoch über Rabatte. Denn je nachdem, wo der Einkauf ansetzt, umfassen die Nachlässe auch zukünftiges Einkaufsvolumen mit neuen Teilen.

Die finanziellen Auswirkungen einzelner Verhandlungspositionen zeigt die Grafik:





Sie wollen Ihre **Beschaffung** für Ersatzteile von A bis Z überdenken

Dann gehen Sie den Teile-Einkauf doch mit Unterstützung durch einen Freelancer an.

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

Denn als erfahrener **Consultant für Bestandsoptimierung** kann ich Sie bei der Einführung von Einkaufsprozessen 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



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