



## Lieferbereitschaft bei Ersatzteilen auch bei Mini-Bedarfen

Oft steht Ihre Ersatzteil-Disposition vor einer vermeintlich unlösbaren Aufgabe: die **Lieferbereitschaft trotz kleinster Kundenbedarfe** zu sichern.

Doch auch ohne Glaskugel gibt es durchaus praktikable Ansätze für die Bestandsoptimierung

---

### Ein Bedarf pro Jahr: trotzdem Lieferbereitschaft erzielen?

Das Ersatzteilmanagement ist gekennzeichnet von sporadischen Bedarfen. Diese vorherzusagen birgt infolgedessen beachtliche Risiken. Denn ob sich tatsächlich nachgefragt werden, ist mehr als fraglich. Das gilt erst recht bei Bedarfen, die in den vergangenen 12 Monaten nur ein einziges Mal existierten.

Doch die Daten, die eine Risiko-Abschätzung erlauben, sind vorhanden. Daher macht es durchaus Sinn, sie zu nutzen. Das muss auch nicht mit jedem Dispo-lauf passieren.

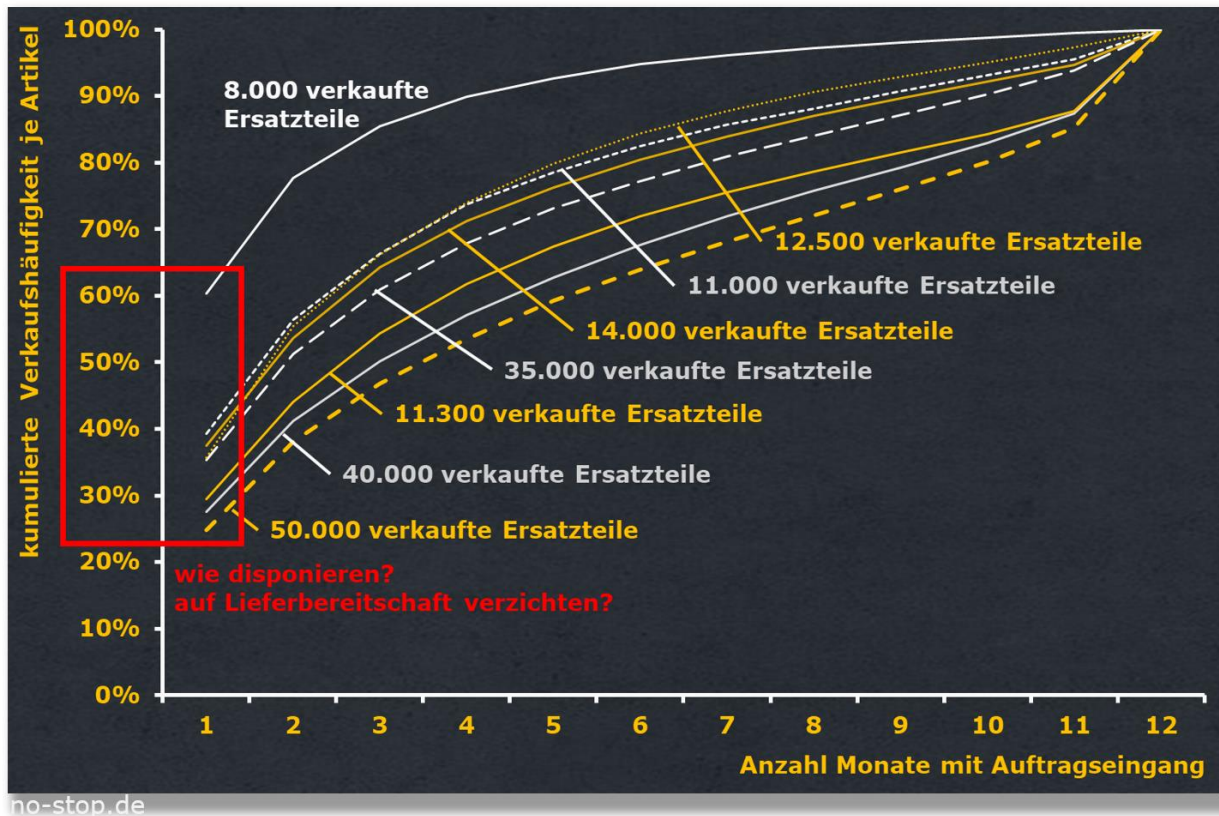
Im Bild unten sehen Sie typische Nachfrage-Kurven von Ersatzteilen bei Maschinenbauern. Dargestellt ist der Anteil aller verkauften Ersatzteile, die

- in nur einem,
- mindestens in zwei,
- in drei Monaten
- usw.

abgesetzt wurden. Allerdings handelt es sich um eine Mischung aus Nachfragen und tatsächlicher Verfügbarkeit.



Denn hier sehen Sie die Verbrauchs-Bewegungen. Besonders kritisch, und daher rot eingrahmt, sind die einmaligen Ersatzteil-Verbräuche.



Ersatzteile auf Basis einer Gängigkeits-Analyse disponieren für hohe Lieferbereitschaft

Je nach Unternehmen verkaufen sich zwischen 25 und 60 Prozent aller Ersatz- und Serviceteile nur ein einziges Mal. So wird verständlich, warum Ersatzteilläger meist einen hohen Anteil an [Lagerleichen](#) beherbergen. Damit geht oft eine beachtliche [Wertberichtigung](#) einher.



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

[im Workshop Verfügbarkeit steigern](#)

**Einmal-Bedarfe und Ihre Auswirkungen auf die Lieferbereitschaft?**

Auch wenn Kleinst-Bedarfe bei den Artikelnummern dominieren, ist deren Anteil an den Bedarfen deutlich weniger prägnant. Einmal-Bedarfe treten schließlich nur einmal auf.

In der [Excel-Auswertung](#) sehen Sie den Anteil der Auftragspositionen je nach Gängigkeit (Auszug aus einem Projekt). Alle Ersatzteile, die nur einmal bestellt wurden, machen "nur" 7,5 % aller Positionen aus. Sind alle diese Artikel nicht verfügbar fällt damit Ihre Lieferbereitschaft auf 92,5 %. Vorausgesetzt, alle anderen Artikel sind immer in ausreichender Menge an Lager.

Wenn Sie jetzt noch die Artikel hinzuziehen, die in den letzten 12 Monaten nur 2 mal verkauft wurden, fällt die Verfügbarkeit auf unter 85 %. Lieferbereitschaft und Verfügbarkeit werden hier synonym verwendet.

Das ist natürlich eine sehr theoretische Betrachtung. Denn einerseits liegen in Ihrem Ersatzteillager jede Menge ungängiger Teile. Ihr Controller weiß ein Lied davon zu singen, dass immer wieder [Wertberichtigungen](#) darauf anstehen. Für Ihre Verfügbarkeit sind diese [Lagerleichen](#) allerdings unerlässlich.

Anzahl Bedarfe je Artikel	Pos 2019	Anteil 2019	Auswirk. Verfüg.
1	1.331	7,5%	92,5%
2	1.368	7,7%	84,8%
3	914	5,2%	79,6%
4	864	4,9%	74,8%
5	800	4,5%	70,2%
6	707	4,0%	66,3%
7	575	3,2%	63,0%
8	526	3,0%	60,0%
9	353	2,0%	58,1%
10	394	2,2%	55,8%
11	317	1,8%	54,0%
12	385	2,2%	51,9%
13	351	2,0%	49,9%
14	323	1,8%	48,1%
15	428	2,4%	45,7%
16	297	1,7%	44,0%
17	255	1,4%	42,5%
18	234	1,3%	41,2%
19	171	1,0%	40,3%

no-stop.de

*Auswirkung nicht verfügbarer Ersatzteile nach Häufigkeit*



Andererseits schlägt die Statistik auch bei den mäßig gängigen Ersatz- und Serviceteilen immer wieder zu. Dann reicht Ihr Ersatzteil-Bestand nicht für die gebündelt auftretenden Bedarfe. Und kratzt an Ihrer Lieferbereitschaft.

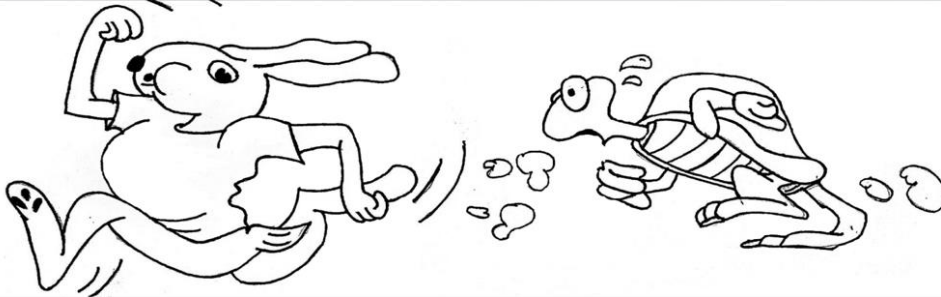
## Klassifizierung ermöglicht Dispo-Regelwerke

Gehen wir zunächst einen Schritt zurück. Statt die [Ersatzteil-Disposition](#) immer wieder situativ zu betrachten nutzen wir eine spezielle [Klassifizierung](#). Durch deren Anwendung und natürlich die Speicherung im ERP-System, können Sie sehr spezifisch Verfahren definieren. Das gilt auch für wenig gängige Ersatzteile.

Wir konzentrieren uns auf die Klasse "U".

Fast	Good	Middle	Slow	Unique	Without
$\geq 50$	$\geq 12$	$\geq 4$	$\geq 2$	1	0

Anzahl Kundenaufträge



Dass es neben der Gängigkeit auch um weitere Einteilungen in Klassen geht, sei hier nur am Rande angemerkt. Denn letztlich steht der Wert eines einzelnen Teils für einen großen Einflussfaktor beim Bestand. Die außerdem immer wieder ins Feld geführte [Kritikalität](#) entzieht sich einer automatisierten Klassifizierung. Damit sind wir bei der eher manuellen [Klassifikation](#). Das unterscheidet sie infolgedessen von Gängigkeit und Wert.

Deren Klassifizierung können Sie nämlich regelmäßig ohne Zutun durch Ihr ERP-System erledigen lassen. Dadurch heben sich solche Felder von dem ansonsten oft nur mäßig gut gepflegten Content ab. Und entlasten Ihre Materialwirtschaft.

Durch einfache Listung können Sie sich auf Ihre kritischen Kandidaten konzentrieren. Je nach Seriengröße Ihrer Primärprodukte können Sie natürlich auch [Slow Mover](#) in Ihre Betrachtungen einbeziehen.



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

[durch Workshop "Stammdaten" mehr Qualität](#)

## Für Ersatzteile mit singulärem Bedarf langfristig denken

Wir haben uns bei der Auswahl der Artikel schon stark eingeschränkt. Dabei umfasst die Klasse rückblickend nur 12 Monate. Gerade für die nur vereinzelt nachgefragten Ersatzteile geht es im nächsten Schritt um die Fokussierung. Artikel mit Bestand können Sie ausblenden. Sie werden jede Menge davon haben. Das mag an einer Allzeit-Bevorratung nach EOP liegen, oder an Dispofehlern. Oder auch an stark rückläufigen Bedarfen.

Jetzt geht es allerdings nur noch um die Steigerung der Lieferbereitschaft. Und damit um Bestands**aufbau**.

Bei der Abwägung [Make-to-Stock](#) (= Bestand gewünscht) oder nicht geht es konkret um die Risiken

- reduzierte [Lieferbereitschaft](#),
- versus
- [Wertberichtigung](#) und anschließende Verschrottung.

Bei outgesourcten Lägern kommen dann noch regelmäßige Kosten für die Lagerung hinzu. Gerade bei niedrigwertigen Ersatzteilen fressen die Lagerhaltungskosten dann schnell den Wert der Teile auf.



Wie wäre es, wenn Ihr Ersatzteillager zur Zufriedenheit Ihrer Kunden funktioniert

[jetzt den Workshop mit Lager-Check](#)

**Wie war der Absatz jenseits der üblichen 12 Monate?**

In einem ersten Schritt können Sie 24 Monate betrachten. Allerdings nicht als Block, sondern 2 x 12 Monate. Wenn Sie dann, wie unten gezeigt, die Klassen der jeweiligen Perioden in einer Matrix betrachten, erhalten Sie einen ersten Eindruck. Wie beständig stellen sich die Klassen über einen so langen Zeitraum dar?

<b>Ersatzteil-Bedarfe nach Klassifizierung in 24 Monaten</b>							
	<b>2019</b>						<b>total</b>
<b>2018</b>	<b>F</b>	<b>G</b>	<b>M</b>	<b>S</b>	<b>U</b>	<b>W</b>	
<b>F</b>	48	6	2				<b>56</b>
<b>G</b>	14	144	74	16	1		<b>249</b>
<b>M</b>	1	85	229	149	39	37	<b>503</b>
<b>S</b>		23	198	425	201	357	<b>847</b>
<b>U</b>		1	67	272	244	734	<b>584</b>
<b>W</b>			64	492	763	2.719	<b>1.319</b>
<b>total</b>	<b>63</b>	<b>259</b>	<b>570</b>	<b>862</b>	<b>485</b>	<b>1.128</b>	<b>2.239</b>
<b>Anteil</b>	3%	12%	25%	38%	22%		

*Klassifizierte Ersatzteil-Bedarfe in 24 Monaten zeigen Potenzial zur Erhöhung der Lieferfähigkeit*

Rot umrahmt ist der letzte 12-Monats-Zeitraum festgehalten. 485 einmal verkaufte Teile sind auch im vorherigen Zeitraum verkauft worden. Allerdings sind 763 Ersatzteile des Vorvorjahres (2016) ohne Verbrauch im Vorjahr (2017). So viel zum Thema Risiko und Chance.

Im Bild unten sehen Sie, dass rückblickend nicht nur für 2 x 12 Monate klassifiziert wurde. Wir betrachten nur noch Ersatzteile ohne Bestand. Und gehen von da aus noch einmal 5 Jahre in die Vergangenheit. Eine solche Liste lässt sich ohne übermäßigen Aufwand erzeugen.

Jetzt wird das Bild klarer. Offensichtlich fragen Ihre Kunden bestimmte Teile langfristig gesehen regelmäßig ab. Solche Materialien habe ich hier grau unterlegt. Das kann zum Beispiel auch eine jährliche Wartung sein. Je nach Wert dieser Teile können Sie hier durch minimale Bevorratung die Lieferfähigkeit hochfahren.



Artikel, Bezeichnung	Bestand Menge	Klasse		Bedarfspositionen						
		2018	2019	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
28-45752068, Dichtsatz zu Moto	0	U	U	1					1	1
10-99750822, Kappe rot zu Tast	0	U	U						1	1
15-44758509, Fahrhebelkonsole	0	U	U	5		2	2	1	1	1
35-12741146, Lagerflansch Da=0	0	U	U						1	1
09-29748633, Platte 020x0060x0	0	U	U				2	3	1	1
35-12740912, H-Schlauch 2SN 12	0	U	U			3	1	1	1	1
28-45752073, Rund mit D-g-Loch	0	U	U		1	4	1	1	1	1
09-29748739, Riemenschutz PDT-	0	U	U			1	1		1	1
09-29749793, Gashebel inkl Geb	0	U	U		1			4	1	1
45-74750656, Auspuffrohr ohne	0	U	U						1	1
17-12742024, Dichtsatz zu Hydr	0	U	U					3	1	1
09-29749328, Platte re-eck mit	0	U	U				2	1	1	1
15-44758521, Vibrationsschaltv	0	U	U						1	1
45-74750426, Rund mit D-g-Loch	0	U	U						1	1
28-45752278, Platte re-eck mit	0	U	U	2	6	10	6	5	1	1
45-74750218, Kegelrollenlager	0	U	U					1	1	1
09-29748527, H-Schlauch 4SP 12	0	U	U			1	1		1	1
09-29748604, Kabel zu Rückleuc	0	U	U	1	2	2			1	1
09-29748644, Zyl-Schraube I-6k	0	U	U	2	2	1	3	1	1	1
35-12741125, H-Schlauch 2SN 12	0	U	U	2					1	1
09-29748634, Dichtsatz zu Vibr	0	U	U						1	1

Langjährig winzige Ersatzteil-Bedarfe für Erhöhung der Verfügbarkeit nutzen

## Welcher Trend ist für die betroffene Baureihe sichtbar?

Es durchaus sein, dass die Lieferfähigkeit in Ihrem Ersatzteil-Geschäft eine extrem große Rolle spielt. Dann können Sie noch einen Schritt weitergehen. Gerade bei Varianten-Fertigern lohnt die Summierung aller Bedarfe auf Maschinentypen oder Baureihen. Das setzt allerdings voraus, dass Sie den [Zusammenhang zwischen Maschine und Bauteil](#) herstellen können. Die dabei gängige Methode ist die Abbildung des Ersatzteilbuchs als Stückliste im ERP-System. Durch ein solches Vorgehen sichern Sie zudem die [Konsistenz Ihrer Daten](#), wenn die Pflege nur an einer Stelle stattfindet.

Wenn Sie, wie unten sichtbar, alle Verbräuche je Maschinentyp oder Baureihe langfristig zusammenführen, machen Sie Trends sichtbar. So gibt es Baureihen, die offensichtlich auf dem absteigenden Ast sind. Hier noch eine Bevorratung vorzunehmen steigert die Risiken der Verschrottung. Im Bild sind solche Baureihen grau unterlegt.

Das alles können Sie sich ersparen, wenn Sie tatsächlich den Teile-Verbrauch jeder Maschine kennen. Gerade im Anlagenbau ist in der Regel bekannt, ob eine Maschine überhaupt noch im Einsatz ist. Dann ist [End-of-Service](#) bekannt. Die Disposition von Ersatzteilen entfällt.



KA-Positionen	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	Trend
<b>Maschinentyp</b>								
AA-110	409	347	341	355	315	315	311	
AA-114-T	79	64	56	86	58	83	73	
AA-250-P	157	112	130	127	117	122	112	
AT-075	40	46	50	55	88	121	132	
AM-125	118	110	128	104	135	140	157	
AM-250	701	442	351	316	269	296	247	
AM-250-P	196	172	152	140	185	142	139	
AM-250-T	482	516	400	419	414	349	332	
AT-110	274	356	358	330	373	397	386	
AT-125	43	47	49	60	43	54	50	
AT-125-P	73	102	129	114	211	202	278	
AT-150	48	50	67	71	77	68	61	
AT-150-P	246	278	276	318	317	364	452	
KA-110	367	342	352	372	352	521	440	
KA-110-P	550	531	553	606	688	972	895	
KA-250	180	147	121	85	79	63	57	
KA-250-T	250	236	230	186	195	143	174	
KT-110	181	167	170	204	220	243	302	
KT-110-P	224	246	256	250	272	317	314	
KT-110-T	177	144	186	210	191	263	310	
RA-150	168	195	230	247	332	326	291	
RA-150-P	186	159	175	194	233	252	318	
RA-150-T	244	270	287	363	413	484	594	

no-stop.de

*Aggregierte Ersatzteil-Bedarfe zeigen nutzbare Trends bei Maschinentypen*





Sie wollen Ihre **Lieferbereitschaft** erhöhen?

Hier im Beitrag sehen Sie nur einen Ansatz dazu. Nicht immer ist es einfach, aus der Fülle der Daten eine Roadmap für "gute" Bestände zu finden.

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

Denn durch [Mittelstandsberatung](#) für den After Sales Bestand im Maschinenbau kann ich Sie bei der Einführung von Prozessen 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)