



## Auftragsbestand bei Ersatzteilen durch erprobte Maßnahmen senken

Auftragsbestände sind eigentlich immer zu hoch. Das liegt bei Ersatzteilen nicht nur an deren geringen Gängigkeit.

Denn die bringt eine Häufung an Fehlteilen mit sich. Hinzu kommen hohe Anforderungen von Kunden und komplexe Lebenszyklen.

Und doch gibt es eine Reihe von Maßnahmen zur Senkung des Auftragsbestands, die sowohl praxiserprobt sind, wie auch effektiv wirken.

---

### Quick Wins für Umsatz und gebundenes Kapital beim Auftragsbestand

Der Weg bis zum Umsatz ist meist mühselig. Denn die Aufträge müssen Sie erst einmal kriegen. Das gilt auch im Ersatzteilgeschäft. Ihr Auftragsbestand steht jedoch für Aufträge, die Sie schon haben. Sie müssen Sie "nur noch" fakturieren. Hierbei liegen praktisch alle Prozessschritte in Ihrer Hand.

Doch oft genug ist nicht transparent, oder nicht bewusst, wie hoch der Auftragsbestand überhaupt ist. Und während der Umsatz jeden Monat ausgewiesen wird, misst kaum jemand, wie vielen Tagen Umsatz die im Haus befindlichen Aufträge entsprechen. Dieses Auftragspolster gilt es abzuspecken.

Ein lohnendes Projekt also. Dessen Aufwände setzen Sie ins Verhältnis zum Einmal-Aufwand. Der **Return on Invest** dürfte positiv überraschen. Doch vor der Aktion steht die Analyse als Teil des Projekts.

---



## Analyse des Auftragsbestands zeigt dessen Potenziale

In der Regel können Sie den Auftragsbestand ohne große Mühen aus Ihrem ERP ziehen. Jeder Parameter, der hierzu passt, ist gern gesehen. Insbesondere die allfältigen Auftrags-, Rechnungs- und Liefersperren sind gefragt. Aber auch Ihr Bestand sollte nicht fehlen. Denn nur so können Sie die Auswirkungen schlechter [Verfügbarkeit](#) erkennen. Insbesondere das Datum der Erstellung hilft darüber hinaus, Defizite bei den Prozessen plastisch darzustellen:

| Anzahl Positionen im Auftragsbestand |              |                        |                     |                             |                 |                          |              |     |
|--------------------------------------|--------------|------------------------|---------------------|-----------------------------|-----------------|--------------------------|--------------|-----|
| Status                               | offen        | Vorkasse nicht bezahlt | Zoll-Freigabe fehlt | Kunde vom Vertrieb gesperrt | Sonstige Gründe | Routing Order fehlt noch | total        |     |
| Erstellung                           |              |                        |                     |                             |                 |                          |              |     |
| noch älter                           | 58           | 75                     |                     | 67                          | 3               |                          | 203          | 6%  |
| 2023-04                              | 215          |                        |                     | 2                           | 4               |                          | 221          | 7%  |
| 2023-05                              | 8            |                        | 3                   |                             | 1               |                          | 12           | 0%  |
| 2023-06                              | 8            | 20                     |                     | 1                           | 5               |                          | 34           | 1%  |
| 2023-07                              | 148          |                        |                     |                             | 5               | 4                        | 157          | 5%  |
| 2023-08                              | 308          |                        | 24                  | 6                           | 9               |                          | 347          | 10% |
| 2023-09                              | 406          | 94                     | 53                  | 1                           | 14              |                          | 568          | 17% |
| 2023-10                              | 786          | 39                     | 33                  |                             | 17              | 3                        | 878          | 26% |
| aktuell                              | 845          | 11                     | 24                  |                             | 33              | 8                        | 921          | 28% |
| <b>total</b>                         | <b>2.782</b> | <b>239</b>             | <b>137</b>          | <b>77</b>                   | <b>91</b>       | <b>15</b>                | <b>3.341</b> |     |
|                                      | 83%          | 7%                     | 4%                  | 2%                          | 3%              | 0%                       |              |     |

zu alte Positionen im Auftragsbestand der Ersatzteile

Wie man sieht, schlummern tatsächlich Aufträge im Bestand seit mehr als einem halben Jahr. Viel davon dürften auch bei Ihren Kunden in Vergessenheit geraten sein. Unklar ist bei dieser Darstellung noch, welche Positionen schon gepackt wurden. Das dürfte beispielsweise beim Status "Zollfreigabe fehlt" der Fall sein. Denn bereits verpackte Ware steht nicht nur für fehlenden [Ersatzteil-Umsatz](#), sondern auch für [Kapitalbindung](#).

Auffällig ist auch der hohe Anteil "Sonstige Gründe" als Liefersperre. Denn ein so wenig aussagefähiger Status erzwingt es, jeden Vorgang prüfen zu müssen.



Wie wäre es, wenn Sie durch kpi Transparenz über Ihr Ersatzteilgeschäft haben

[Workshop "Kennzahlen" initiieren](#)



Der Wert solcher alten Auftragspositionen bestimmt die Potenziale. Und damit auch die Reihenfolge. Allerdings sollten kleine Auftragswerte nicht bis zum Sankt Nimmerleinstag ignoriert werden. Bei gelieferten Aufträgen verfällt darüber hinaus nach 2 Jahren der Anspruch auf Bezahlung.

Selbst Positionen mit dem Wert Null haben eine Ursache. Wenn der Status einer solchen Position nicht mehr im Standard korrigiert werden kann, sollte der IT-Support nachhelfen.

Letztlich erlauben nur kurze Listen mit offenen Positionen einen schnellen Überblick. Analysen des Auftragsbestands bei den Ersatzteilen wie hier im Beitrag sollten die Ausnahme bleiben.

Hier zur Erläuterung der Auftragsbestand in Euro:

| Wert der Positionen im Auftragsbestand |                    |                        |                     |                             |                          |                 |                    |
|--|--------------------|------------------------|---------------------|-----------------------------|--------------------------|-----------------|--------------------|
| Status                                 | offen              | Vorkasse nicht bezahlt | Zoll-Freigabe fehlt | Kunde vom Vertrieb gesperrt | Routing Order fehlt noch | Sonstige Gründe | total              |
| <b>Erstellung</b>                      |                    |                        |                     |                             |                          |                 |                    |
| noch älter                             | 1.828 €            | 47.069 €               |                     | 297 €                       |                          | 21.926 €        | <b>71.121 €</b>    |
| 2023-04                                | 133.433 €          |                        |                     | 6.137 €                     |                          | 234 €           | <b>139.803 €</b>   |
| 2023-05                                | 6.578 €            |                        | 13.916 €            | 389 €                       |                          |                 | <b>20.883 €</b>    |
| 2023-06                                | 7.220 €            | 10.620 €               |                     | 92 €                        |                          | 11.902 €        | <b>29.834 €</b>    |
| 2023-07                                | 200.763 €          |                        |                     | 976 €                       | 43.574 €                 |                 | <b>245.313 €</b>   |
| 2023-08                                | 231.659 €          |                        | 7.336 €             | 3.896 €                     |                          | 28.140 €        | <b>271.032 €</b>   |
| 2023-09                                | 473.676 €          | 122.289 €              | 40.985 €            | 1.310 €                     |                          | 11.902 €        | <b>650.161 €</b>   |
| 2023-10                                | 826.954 €          | 63.715 €               | 9.563 €             | 8.606 €                     | 661 €                    |                 | <b>909.499 €</b>   |
| aktuell                                | 702.421 €          | 10.351 €               | 47.525 €            | 5.253 €                     | 79.677 €                 |                 | <b>845.227 €</b>   |
| <b>total</b>                           | <b>2.584.532 €</b> | <b>254.043 €</b>       | <b>119.326 €</b>    | <b>26.957 €</b>             | <b>123.911 €</b>         | <b>74.103 €</b> | <b>3.182.873 €</b> |
|  | 81%                | 8%                     | 4%                  | 1%                          | 4%                       | 2%              |                    |

### Hoher Wert alter Positionen im Auftragsbestand

Den absoluten Wert aller noch nicht fakturierten Aufträge können Sie mit Ihrem laufenden Umsatz von 12 Monaten in Beziehung setzen. Damit erreichen Sie eine [Reichweite des Auftragsbestands](#). Diese Zahl muss in Ihr [Kennzahlen-Dashboard](#), zum Beispiel per [Excel](#).

Wenn Sie davon ausgehen, dass gerade das Ersatzteilgeschäft mit minimalen Lieferzeiten operiert, muss diese Reichweite eigentlich bei einzelnen Wochen liegen. Im Beispiel oben kommen jedoch mehr als 2 Monate zusammen. Hier ist also dringend Handeln angesagt. Die Basis dafür hat die Analyse gelegt.

| Wert Auftragsbestand nach Lieferstatus |                    |                        |                     |                             |                  |                          |                        |
|--|--------------------|------------------------|---------------------|-----------------------------|------------------|--------------------------|------------------------|
| Status                                 | offen              | Vorkasse nicht bezahlt | Zoll-Freigabe fehlt | Kunde vom Vertrieb gesperrt | Sonstige Gründe  | Routing Order fehlt noch | total                  |
| <b>Lieferstatus</b>                    |                    |                        |                     |                             |                  |                          |                        |
| komplett beliefert                     | 317.749 €          | 31.233 €               | 14.670 €            | 3.314 €                     | 15.234 €         |                          | <b>382.201 €</b> 12%   |
| nicht beliefert                        | 2.177.222 €        | 214.007 €              | 100.521 €           | 22.709 €                    | 104.384 €        | 71.535 €                 | <b>2.690.377 €</b> 85% |
| Teillieferung                          | 89.561 €           | 8.803 €                | 4.135 €             | 934 €                       | 4.294 €          | 2.568 €                  | <b>110.295 €</b> 3%    |
| <b>total</b>                           | <b>2.584.532 €</b> | <b>254.043 €</b>       | <b>119.326 €</b>    | <b>26.957 €</b>             | <b>123.911 €</b> | <b>74.103 €</b>          | <b>3.182.873 €</b>     |

### Inkonsistenzen zwischen Lieferstatus und Auftragsstatus



---

## Beim Auftragsbestand in die Aktion kommen

Die schönste Analyse ist wertlos, wenn daraus keine Aktionen folgen. Bei den Potenzialen des Auftragsbestands handelt es sich zwar um Einmaleffekte. Doch dahinter stehen nicht nur Umsatz und [gebundenes Kapital](#). Es geht eben auch um Kundenzufriedenheit. Denn wenn Ihr Auftragsbestand infolge schlechter Verfügbarkeit hoch ist, dann sind Ihre Kunden die Leidtragenden.

---

## Automatisierte Prozesse statt Papier und Excel

Eine Ursache, warum Aufträge hängenbleiben, sind manuelle Prozesse. Denn generell manuelle Anstöße für Lieferungen oder Rechnungsstellung bergen das Risiko, dass immer wieder Aufträge verlorengehen. Wenn Papierlisten auf dem Schreibtisch von Mitarbeitern liegen, die in Urlaub gehen, steigt der zugehörige Auftragsbestand unnötigerweise. Dem tragen daher alle gängigen ERP-Systeme durch Automatisierung Rechnung. Und dort, wo nennenswert mit Sperrern gearbeitet wird, helfen automatisierte regelmäßige Reports.

Allerdings gehören hierzu auch operativ Verantwortliche. Sonst ist es nur "*noch eine Liste*". Dabei ist es hilfreich, wenn jede Instanz in der Prozesskette

- Auftragsbearbeitung,
- Ersatzteillager,
- Zoll-Bearbeitung,
- Distributionslogistik,
- sowie ggf. die Techniker-Disposition

ein eigenes [Controlling](#) nutzt.

---



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

[im Workshop](#)  
[Verfügbarkeit steigern](#)

---



## Blockaden aufheben

Die Verantwortung liegt jedoch nicht nur in der Ersatzteil-Organisation. Auftragsperren zum Beispiel durch Vertrieb oder Buchhaltung müssen Sie daher regelmäßig hinterfragen. Denn es ist eines, wenn Kunden den Kreditrahmen überschreiten und daher nicht beliefert werden sollen.

Etwas anderes ist es, dass danach die Ersatzteillogistik auf fertig gepackten Kisten sitzt. Dort schlummert reservierter Bestand, und das womöglich monatelang. Hier hilft insbesondere ein abgestimmtes Regelwerk, wann Sie diesen Bestand wieder freisetzen.

Andererseits kann manchmal schon ein Anruf beim Kunden helfen. Und wenn es nur darum geht, einen besonders dringlichen Auftrag per Vorkasse doch zu beliefern.

---

## Incoterms: das Heft des Handelns in die Hand nehmen

Incoterms definieren, ob Ihr Kunde bestimmt, wie Ihre Distributionslogistik funktioniert. Das verursacht nicht nur beachtlichen operativen Aufwand. Außerdem begrenzt das Ihre Verhandlungsmacht gegenüber [Express-Dienstleistern](#).

Aber auch Ihr Auftragsbestand hängt damit vom Kunden ab. Daher ist es ratsam, schon in der ersten Phase der Auftragserfassung die Incoterms passend zu setzen. Und zwar so, dass der Zeitpunkt Ihrer Rechnungsstellung eben nicht vom Kunden abhängt. Oder, schlimmer noch, von dessen Spediteur.

Das klappt natürlich nicht immer. Aber den Versuch ist es allemal wert.



Ersatzteillogistik optimieren - mit Unterstützung statt Do-It-Yourself

[Ihr Projekt "Ersatzteillogistik" jetzt starten](#)

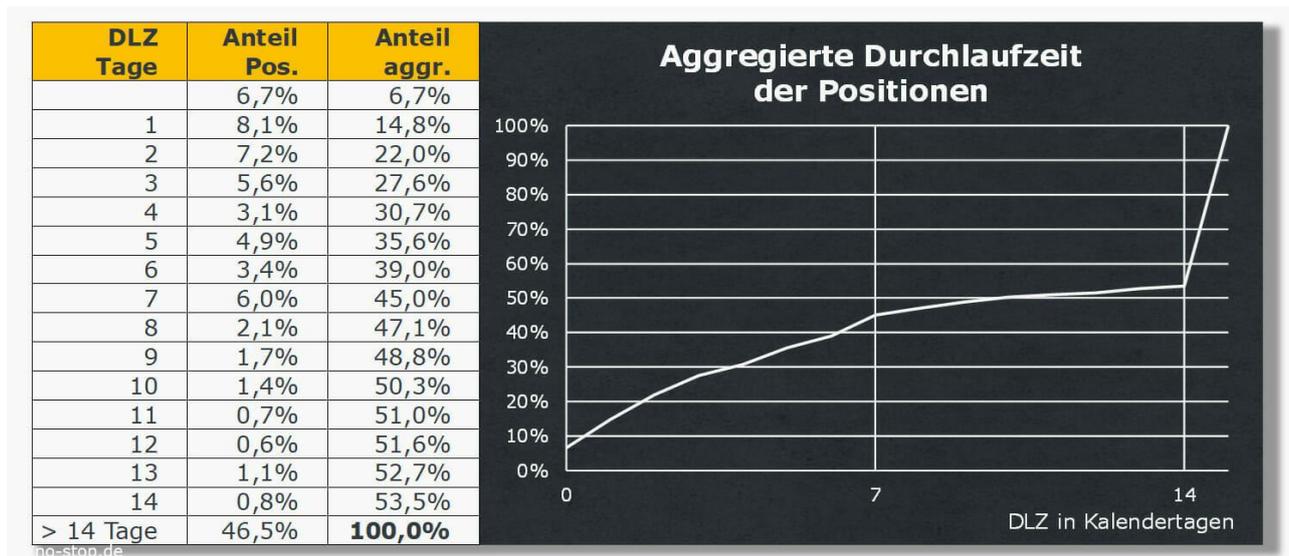
## Schlechte Verfügbarkeit schadet nicht nur Kunden

Es ist hinlänglich bekannt, dass Ihre [Ersatzteil-Verfügbarkeit](#) das wichtigste Kriterium ist, weshalb Kunden beim OEM bleiben. Damit ist die Verfügbarkeit der relevante Hebel für Umsatz und Kundenzufriedenheit schlechthin.

Wenn es mit der Verfügbarkeit nicht klappt, hat das jedoch auch Auswirkungen auf Ihren Auftragsbestand. Das kann einerseits die Verfügbarkeit auf Ebene einzelner Positionen sein. Schwieriger gestaltet sich allerdings die Auftragsverfügbarkeit. Denn bei geforderter Komplettlieferung in fernes Ausland warten (hoffentlich) alle Positionen, bis das allerletzte Ersatzteil verfügbar ist.

Eine im Nachhinein vereinbarte Teillieferung kann jedoch helfen. Sie müssen *nur* fragen

Nur beim ach-so-beliebten Letter-of-Credit haben Sie keine Chance.



## *Durchlaufzeit von Ersatzteil-Aufträgen bestimmt Auftragsbestand*

Im Beispiel oben sehen Sie beachtlich lange Durchlaufzeiten. In der ersten Annahme liegt das an schlechter Verfügbarkeit. Wenn Sie bisher nicht wussten, wie Sie Ihr Projekt zur [Bestandsoptimierung](#) rechnen, hier finden Sie Ihre Argumentation in Euro.

---

## Controlling-Kennzahl "Auftragsbestand" im Dashboard

Wenn Ihr Ersatzteilgeschäft ohnehin im Bereich [Best Practice](#) operiert, braucht Ihr Auftragsbestand nur gelegentlich eine Kontrolle. Wenn Sie jedoch um schlechte Durchlaufzeiten wissen gehört der Auftragsbestand in Ihr Dashboard für [Controlling-Kennzahlen](#). Nicht nur, um die operativen Arbeiten anzustoßen. Sondern auch, damit alle Mitarbeiter um dessen Wichtigkeit wissen. So hilft eine Zeitreihe dabei, die Erfolge sichtbar zu machen.

Dabei spielt es keine Rolle, welches Tool Sie einsetzen. Alle oben gezeigten Beispiele entstammen [Excel](#). Es kann aber auch jede Software Ihrer Wahl sein. Solange der Aufwand nicht Ihre eigene knappe Ressource Zeit zu sehr in Anspruch nimmt.

---



Sie wollen bei Ihren Ersatzteilen den Auftragsbestand senken?

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

Denn als freiberuflicher [Logistikberater für das Ersatzteilwesen](#) kann ich Sie bei Maßnahmen zur Reduzierung Ihrer Ersatzteilbestände 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)

---