



## Vertriebscontrolling im Ersatzteilgeschäft: einfach und schlank

Proaktiver Verkauf von Ersatzteilen ist im Maschinen- und Anlagenbau eher Mangelware, trotz lohnender Profite. Da wundert es nicht, dass auch die Möglichkeiten des Vertriebscontrollings kaum genutzt werden.

Dabei erreichen Sie doch dadurch eine klare Fokussierung auf das wirklich relevante Thema:

### **die Steigerung Ihres profitablen Ersatzteil-Umsatzes**

---

#### **Vertriebscontrolling: Werkzeug zur effektiven Steuerung des Verkaufs**

Um ein Vertriebscontrolling aufzusetzen, muss eines gewährleistet sein: Ersatzteile sind als solche erkennbar. Leider tun sich viele Unternehmen sogar hier schon schwer. Das sind allerdings keine guten Voraussetzungen, um diesen in der Regel maximal profitablen Umsatz zu steigern.

Wenn diese Voraussetzung jedoch gegeben ist, dann ist der dezidierte Ersatzteil-Umsatz zumindest quantifizierbar.

Und damit einem Controlling zugänglich. Sonderfälle, wie

- die Fakturierung nur im Kontext integrierter Wartung oder
- dem Full-Service-Leasing

lassen wir hier außen vor.

---



## Umsatzentwicklung aus Sicht des Controllings

Wenn wir annehmen, dass ein Deckungsbeitrag vorhanden ist, dann steigt dieser mit dem Umsatz. Folgerichtig schauen ausnahmslos alle Unternehmen immer zuerst auf den Umsatz. Denn die Umsatz-Entwicklung bestimmt Wohl und Wehe des Unternehmens. Ersatzteile machen da auch keinen Unterschied. Allerdings liegt die Marge im [Ersatzteilverkauf](#) deutlich über der des Neugeschäfts. Damit steigt der Stellenwert der Marge trotz des im Detail kleineren Deckungsbeitrags.

Letztlich sind es genau diese beiden Vertriebskennzahlen, die eine genauere Betrachtung lohnen. Stückzahlen, wie im Maschinen-Geschäft, interessieren jedoch kaum. Denn wer wollte der Menge im Ersatzteil-Mix Bedeutung beimessen, wenn auch Tausende Unterlegscheiben darin enthalten sind?

Das heisst allerdings nicht, dass das Vertriebscontrolling die Inhalte gänzlich vernachlässigen sollte.

Denn, wie weiter unten beschrieben, liegen gerade hier die Hebel zur Steuerung. Und damit der Fokus für eine **proaktive Umsatz-Steigerung**.

---

## Ersatzteil-Umsatz im Fokus des Vertriebscontrollings

Doch zunächst zurück zur Mutter aller Vertriebskennzahlen: dem Umsatz aus dem [Ersatzteilgeschäft](#). Die Bedeutung der hohen Marge erzwingt geradezu eine monatliche Betrachtung. Was läge da ferner, als den Ersatzteil-Umsatz zumindest als Kennzahl auf einzelne Kunden herunterzubrechen?

Diese Betrachtungsweise je Vertriebs-Organisation verschafft Ihnen einen ersten Überblick. Zusätzlich können Sie auch noch nach Händlern und Niederlassungen unterscheiden:

welche Vertriebsform performt besser?

Im Endkundengeschäft fällt eine solche Betrachtung allerdings oft deutlich schwerer.



| Monatsreport Ersatzteile mit Niederlassungen |                          |              |               |              |                   |
|--|--------------------------|--------------|---------------|--------------|-------------------|
| Niederlassung                                | Name                     | Sales        | Cost of Sales | Gross Profit | Gross Profit in % |
| 110219                                       | Niederlassung Lubljana   | 38.079,22 €  | 12.017,30 €   | 26.061,91 €  | 68%               |
| 121410                                       | Niederlassung Berlin     | 26.778,93 €  | 8.965,25 €    | 17.813,68 €  | 67%               |
| 121711                                       | Niederlassung Breslau    | 5.777,97 €   | 1.969,39 €    | 3.808,59 €   | 66%               |
| 111184                                       | Niederlassung Innsbruck  | 51.482,60 €  | 17.728,36 €   | 33.754,24 €  | 66%               |
| 120675                                       | Niederlassung Rotterdam  | 4.743,20 €   | 1.653,83 €    | 3.089,37 €   | 65%               |
| 119648                                       | Niederlassung Frankfurt  | 27.852,57 €  | 9.865,85 €    | 17.986,72 €  | 65%               |
| 111213                                       | Niederlassung Wien       | 41.338,40 €  | 14.881,92 €   | 26.456,48 €  | 64%               |
| 117001                                       | Niederlassung Mailand    | 7.211,31 €   | 2.623,30 €    | 4.588,01 €   | 64%               |
| 121584                                       | Niederlassung Prag       | 30.865,54 €  | 11.401,72 €   | 19.463,82 €  | 63%               |
| 111170                                       | Niederlassung Bratislava | 9.208,71 €   | 3.494,45 €    | 5.714,26 €   | 62%               |
| 117284                                       | Niederlassung Rom        | 7.859,51 €   | 2.989,18 €    | 4.870,34 €   | 62%               |
| 111161                                       | Niederlassung Würzburg   | 83.630,89 €  | 32.273,47 €   | 51.357,42 €  | 61%               |
| 122601                                       | Niederlassung Warschau   | 8.057,82 €   | 3.129,18 €    | 4.928,63 €   | 61%               |
| 121424                                       | Niederlassung Belgrad    | 23.901,70 €  | 9.325,64 €    | 14.576,05 €  | 61%               |
| 122587                                       | Niederlassung Genf       | 22.160,73 €  | 9.006,71 €    | 13.154,03 €  | 59%               |
| 119643                                       | Niederlassung Paris      | 104.561,53 € | 43.059,26 €   | 61.502,27 €  | 59%               |
| 122611                                       | Niederlassung Rostock    | 19.869,05 €  | 8.220,37 €    | 11.648,68 €  | 59%               |

no-stop.de

## Monatliches Vertriebscontrolling der nächsten Vertriebsstufe für Ersatzteile

So eine Aufbereitung der Umsatzzahlen wie oben sollte kein Unternehmen vor Schwierigkeiten stellen. In diesem Muster hat das Controlling bereits die Kosten des Vertriebs / Cost of Sales (COS) je Kunde ergänzt. Damit steht als Vertriebskennzahl je Kunde der Deckungsbeitrag 1 zur Verfügung.

Die Streuung je Kunde kann eine ganze Reihe von Gründen haben, zum Beispiel

- gestaffelte [Rabatte](#) und Boni als Elemente der [Preisdurchsetzung](#),
- kostenlose Lieferungen,
- größere [Retouren](#),
- eine differenzierte [Preisbildung für Ersatzteile](#), die Marktgegebenheiten berücksichtigt.

Diese Liste ist noch nicht einmal abschließend. Trotzdem weist sie für den Gross Profit zwischen erstem und letztem Platz immerhin 9 Prozentpunkte auf. Gleichzeitig korrespondieren Umsatz und Marge nicht miteinander. Damit zeigt Ihnen das Vertriebscontrolling schon einen ersten Schwerpunkt für Ihren Vertrieb:

Wie kann es sein, dass umsatzschwache Kunden trotzdem nur geringe prozentuale Deckungsbeiträge bringen?



Wie wäre es, wenn Sie durch kpi  
Transparenz über Ihr Ersatzteilge-  
schäft haben

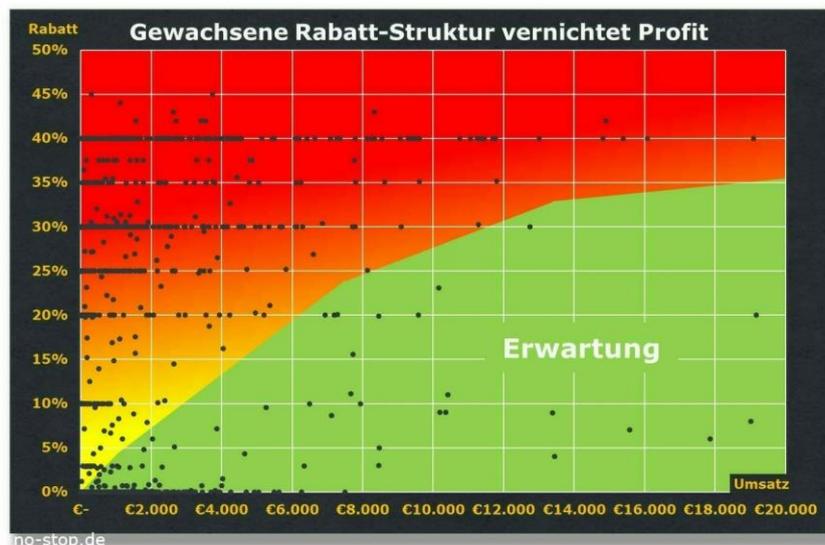
[Workshop "Kennzahlen" initiieren](#)

## Rabattierung regelmäßig prüfen: Umsatz-Verlust durch Wegschauen

Wer traut sich schon, dem Kunden zu sagen, er zahle zu wenig?

Doch eine zu hohe [Rabattierung](#) ist schneller drinnen in Ihrem ERP, als wieder draussen. Das Vertriebscontrolling kann solche alten Zöpfe zumindest einmal aufzeigen. Denn die Aussage, dass dieser Kunde zu viel Rabatt erhält, lässt sich umdrehen. Schon der Hinweis im Kundengespräch, dass der Umsatz für den aktuellen Rabatt zu niedrig sei, hat schon Wunder gewirkt. Dann nämlich, wenn er als Aufforderung zu mehr Umsatz formuliert und verstanden wird.

Damit Ihre Mitarbeiter heute so argumentieren können, haben sie vorher ein [Vertriebstraining](#) durchlaufen.



*Kundenrabatte als Gegenstand des  
Vertriebscontrollings für Ersatzteile*



## Entwicklung der Umsätze: Durch Vertriebscontrolling transparent aufbereiten

Unternehmen wollen und müssen seit jeher wachsen. Schon, um wenigstens das Wachstum der Kosten zu kompensieren. Aber auch, um als Weltmarktführer das Geschehen zu bestimmen. Daher stellt die zeitliche Entwicklung des Ersatzteil-Umsatzes einen weiteren Schwerpunkt für das Vertriebscontrolling.

|                |                          | 3.865.081 € | 3.236.882 € | 19,4%       |             |
|----------------|--------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| <b>Jul 19</b>  |                          |             |             |             |             |
| Land           | Kunde                    | YTD 2019    | YTD 2018    | Zuwachs YTD | Zuwachs YTD |
| Vereinigte Sta | Händler Chicago          | 773.568 €   | 673.459 €   | 100.109 €   | 14,9%       |
| VR China       | Händler Shanghai         | 645.279 €   | 561.623 €   | 83.656 €    | 14,9%       |
| Großbritannien | Händler London           | 330.932 €   | 331.023 €   | - 90 €      | 0,0%        |
| Bulgarien      | Niederlassung Sofia      | 278.820 €   | 36.289 €    | 242.531 €   | 668,3%      |
| Schweiz        | Händler Bern             | 231.807 €   | 291.044 €   | - 59.237 €  | -20,4%      |
| Frankreich     | Händler Marseille        | 185.152 €   | 195.010 €   | - 9.859 €   | -5,1%       |
| Österreich     | Händler Wien             | 167.294 €   | 159.311 €   | 7.983 €     | 5,0%        |
| Großbritannien | Händler Birmingham       | 149.518 €   | 151.824 €   | - 2.306 €   | -1,5%       |
| Deutschland    | Niederlassung Hamburg    | 145.521 €   | 61.548 €    | 83.973 €    | 136,4%      |
| Deutschland    | Niederlassung Freiburg   | 133.860 €   | 130.024 €   | 3.836 €     | 3,0%        |
| Frankreich     | Händler Paris            | 114.712 €   | 58.370 €    | 56.341 €    | 96,5%       |
| Deutschland    | Händler Bremen           | 112.863 €   | 47.568 €    | 65.295 €    | 137,3%      |
| Deutschland    | Niederlassung Bremen     | 62.887 €    | 97.123 €    | - 34.236 €  | -35,3%      |
| Deutschland    | Niederlassung Düsseldorf | 54.577 €    | 26.121 €    | 28.455 €    | 108,9%      |
| Luxembourg     | Händler Luxembourg       | 51.606 €    | 17.356 €    | 34.250 €    | 197,3%      |
| Slowenien      | Niederlassung Ljubljana  | 43.894 €    | 55.569 €    | - 11.674 €  | -21,0%      |

no-stop.de

### Monatliches Vertriebscontrolling für Ersatzteile auf Ebene YTD

Hier bieten sich 2 Betrachtungen an:

- die Ist-Daten im Vergleich mit dem Budget im laufenden Geschäftsjahr,
- der Vergleich mit dem Vorjahres-Zeitraum.

Oben sehen Sie beispielsweise eine Auswertung gegen den Zeitraum des Vorjahres. Aggregiert ist als Vertriebskennzahl das Wachstum von immerhin fast 20% ausgewiesen. Dagegen messen Sie jede einzelne Vertriebsorganisation.

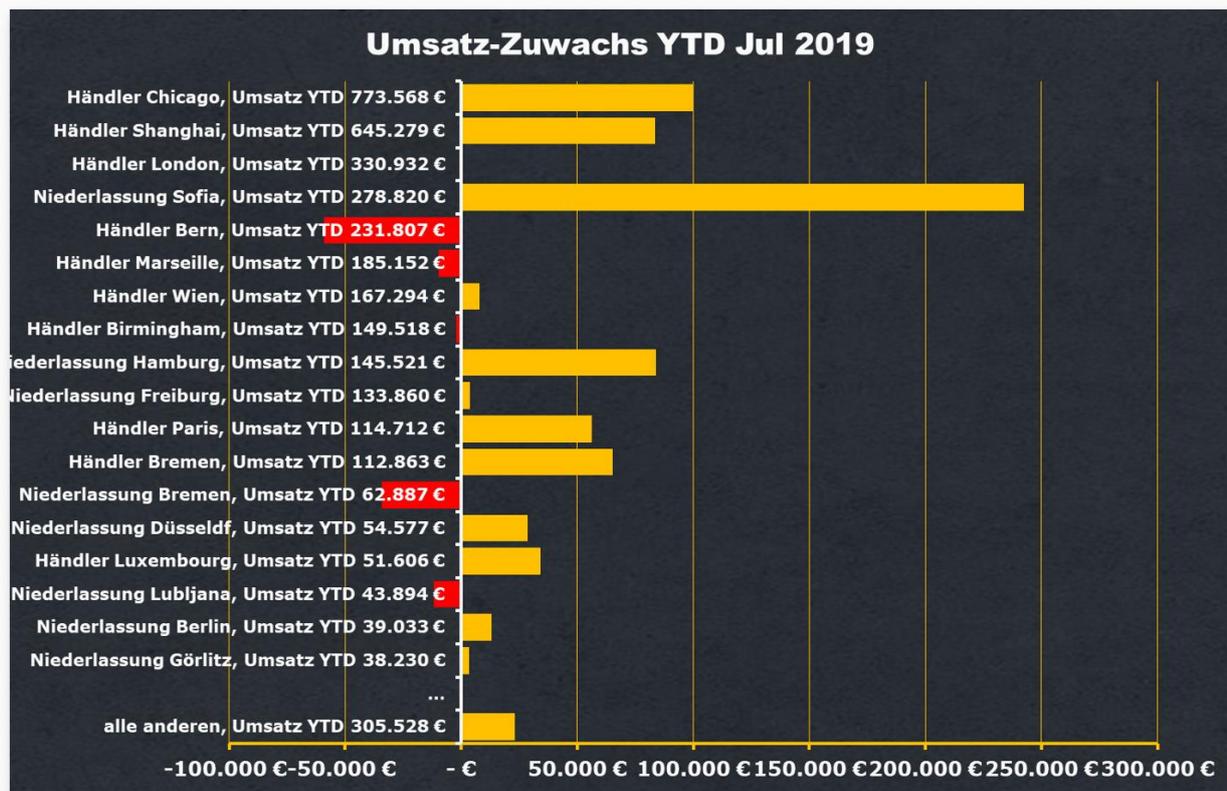
Um den vertrieblichen Fokus herauszustreichen, sind die schwachen Kandidaten sogar rot markiert. Denn hier besteht Handlungsbedarf. Jedoch sollten Sie die positiv herausragenden Organisationen mit deren Glück nicht allein lassen. Denn von diesen können andere lernen, was funktioniert.



Controlling Kennzahlen für das Ersatzteilwesen: Umsatz - Deckungsbeitrag - Working Capital - Logistik

[Ihr Projekt "Controlling"](#)

Im nächsten Bild ist einmal nur das absolute Wachstum dargestellt. Dabei fällt der tatsächliche Umsatz vom obersten zum Untersten Vertriebspartner. Auch durch eine solche Betrachtung fokussiert das Vertriebscontrolling für Ersatzteile die Missverhältnisse im Wachstum. Denn eigentlich würden Sie erwarten, dass ohnehin schon umsatzstarke Partner höhere absolute Zuwächse erzielen. Die großen Lücken zwischen den orangenen Balken weisen jedoch auf Defizite hin.



Controlling Umsatzzuwachs Ersatzteile Verkaufs-Organisation



## Maschinenpopulation + Ersatzteil-Umsatz: Transparenz durch Vertriebscontrolling

Nun wird die Aufgabe anspruchsvoller. Es geht darum, dass zwischen Ersatzteil-Umsatz und der [Maschinenpopulation](#) vermutlich ein Zusammenhang besteht:

je mehr Maschinen (eines Typs), desto höher der Ersatzteil-Bedarf

Hierfür müssen Sie zunächst die Voraussetzungen in den Bewegungs- oder Materialstammdaten schaffen. Denn entweder führt Ihr Vertriebsauftrag die zu reparierende Maschine in den Daten. Oder Sie kennen den mittleren Ersatzteilbedarf je Maschinentyp. Außerdem müssen Sie die Zuordnung der Betreuung der Maschinen kennen. Das kann fest hinterlegt sein, oder es ist regional zumindest abschätzbar.

Auf diese Weise decken Sie recht einfach fehlenden Ersatzteil-Umsatz auf. Dadurch erhält der Vertrieb die klare Aufgabe, die Ursachen beim Händler zu hinterfragen.

| Händler Shanghai<br>Deutschland |                     | Verkäufer Sherlock Holms<br>After Sales Per Weitwurf |      |      |      |      |       |        |                   |        |
|---------------------------------|---------------------|--|------|------|------|------|-------|--------|-------------------|--------|
| Maschine                        | Verkaufte Maschinen |  |      |      |      |      |       |        | Ersatzteil-Umsatz |        |
|                                 | 2013                | 2014   | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | total | Anteil | 2019              | Anteil |
| 209-H                           |                     |  | 2    | 11   | 39   | 55   | 107   | 2%     | 2.402 €           | 0,3%   |
| 210-HG                          |                     | 5  | 34   | 22   | 41   | 64   | 166   | 3%     | 11.023 €          | 1,5%   |
| 211-HG                          |                     |  |      |      |      |      |       |        | - €               |        |
| 48H-90                          | 78                  | 157  | 71   | 63   | 64   | 178  | 611   | 11%    | 17.070 €          | 2,3%   |
| DSK-94                          | 154                 | 129  | 118  | 132  | 105  | 116  | 754   | 14%    | 143.667 €         | 19,4%  |
| DU-ERT-6                        |                     |  |      |      |      |      |       |        | 120 €             | 0,0%   |
| F56-G60                         |                     |  |      |      |      |      |       |        | 7.894 €           | 1,1%   |
| F56-G61                         | 46                  | 70   | 90   | 97   | 49   | 75   | 427   | 8%     | 101.358 €         | 13,7%  |
| FU-ERT-5                        |                     |  |      |      |      |      |       |        | 931 €             | 0,1%   |
| FU-ERT-6                        | 7                   | 5  |      | 2    |      |      | 14    |        | - €               |        |
| GB-12                           | 2                   | 5  | 2    | 2    |      |      | 11    |        | 198 €             | 0,0%   |
| GB-13                           | 1                   | 1  |      | 5    | 3    | 7    | 17    |        | - €               |        |
| G-ERS-6                         |                     |  |      |      |      | 2    | 2     |        | 1.209 €           | 0,2%   |
| GS-ERS-6                        |                     |  |      |      | 2    |      | 2     |        | 77 €              | 0,0%   |
| GT-ERS-5                        | 6                   | 11   |      | 7    | 24   |      | 48    | 1%     | 8.118 €           | 1,1%   |
| GT-ERS-6                        |                     |  |      |      |      | 1    | 1     |        | 379 €             | 0,1%   |
| GU-ERS-5                        |                     |  |      |      |      |      |       |        | 1.866 €           | 0,3%   |
| GU-ERS-6                        | 18                  | 26   | 93   | 89   | 32   | 38   | 296   | 6%     | 39.088 €          | 5,3%   |

*Umsatz-Defizite bei Ersatzteilen je Maschinentyp identifiziert*

Aber auch ohne eine solche Zuordnung können Sie durchaus weiteres Licht in das Dunkel des Ersatzteil-Verkaufs bringen. Hierzu erstellen Sie eine [abc-Analyse](#) Ihres gesamten Ersatzteil-Umsatzes. Ergänzen Sie diese Analyse um die



Absatzzahlen (sowohl Menge wie auch Häufigkeit). Hierbei handelt es sich lediglich um einen einmaligen Aufwand.

Gegen dieses Ranking können Sie nun Ihre Vertriebsorganisation auf der Ebene der einzelnen Artikelnummer fahren.

Die erste Vermutung ist dabei:

Was mit hoher Häufigkeit verkauft wird, sollte doch wohl von jedem Vertriebspartner in entsprechender Menge bzw. mit äquivalentem Umsatz gekauft worden sein. Lücken lassen dann auf Fremdkauf schließen. Allerdings setzt das voraus, dass die Zusammensetzung der betreuten Geräte und Maschinen zumindest ähnlich ist.

| Basis 2019 |       |               |             |                                     |          | Händler Shanghai 2019 |              |          |
|------------|-------|---------------|-------------|-------------------------------------|----------|-----------------------|--------------|----------|
| Total 100% |       |               |             |                                     |          | 8.391                 | 729.973,59 € | 100,00%  |
| Rang       | Menge | WG            | Artikel     | Bezeichnung                         | Maschine | Bestellg              | Umsatz       | Anteil € |
| 1          | 69    | Hitzebleche   | 09-29749550 | Schliessblech gekantet              | F56-G62  | 15                    | 27.871,20 €  | 3,82%    |
| 2          | 30    | Verschleissbl | 28-45752071 | Auspuff PD1-2 komplett              | F56-G61  | 66                    | 14.546,56 €  | 1,99%    |
| 3          | 57    | Hart-Bolzen   | 46-24751918 | Rohrschelle zu Schalldämpfer        | PTZ-12   | 43                    | 36.190,72 €  | 4,96%    |
| 4          | 6     | Fracht        | 19-34751056 | Fracht                              | Fracht   | 6                     | 292,23 €     | 0,04%    |
| 5          | 7     | Verschleissbl | 28-45752068 | Dichtsatz zu Motor Typ=1-30006203   | DSK-94   | 154                   | 13.869,40 €  | 1,90%    |
| 6          | 3     | Verschleissbl | 45-74750216 | Radmutter Satz=5Stk                 | DSK-94   | 85                    | 9.577,23 €   | 1,31%    |
| 7          | 1     | Verschleissbl | 09-29748594 | Bolzen zu Motor                     | DSK-94   | 129                   | 8.715,38 €   | 1,19%    |
| 8          | 4     | Verschleissbl | 45-74750217 | Kappe schwarz zu Taster             | DSK-94   | 169                   | 18.481,33 €  | 2,53%    |
| 9          | 576   | Elektro-Motor | 10-99750822 | Kappe rot zu Taster                 | GU-ERS-6 | 7                     | 10.953,60 €  | 1,50%    |
| 10         | 204   | Steuerungen   | 15-44758509 | Fahrhebelkonsole PD2-2 Z40          | DSK-94   | 16                    | 6.119,36 €   | 0,84%    |
| 11         | 544   | Getriebe      | 72-19752779 | Fahrhebelkonsole PD1-2 Z40          | PTZ-12   | 7                     | 6.275,68 €   | 0,86%    |
| 12         | 17    | Verschleissbl | 28-45752069 | Gelenkkopf zu Fahrbetätigung        | DSK-94   | 79                    | 6.266,00 €   | 0,86%    |
| 13         | 11    | Hitzebleche   | 09-29749793 | Gashebel inkl Geber Z40             | F56-G62  | 38                    | 5.775,30 €   | 0,79%    |
| 14         | 837   | Elektro-Motor | 10-99750826 | Gaszug zu PD2-2                     | F56-G61  | 3                     | 5.060,40 €   | 0,69%    |
| 15         | 5     | Verschleissbl | 09-29748589 | Gaszug zu PD1-2                     | DSK-94   | 78                    | 6.959,62 €   | 0,95%    |
| 16         | 54    | Verschleissbl | 45-74750257 | Reversierhebel kompl                | KH-56-8T | 12                    | 814,08 €     | 0,11%    |
| 17         | 435   | Getriebe      | 17-12741913 | Gaszughalter PD1-2 mit Reversierung | DSK-94   | 14                    | 8.092,00 €   | 1,11%    |
| 18         | 37    | Handschuhe    | 45-74750656 | Auspuffrohr ohne Halter             | GU-ERS-6 | 2                     | 794,88 €     | 0,11%    |
| 19         | 12    | Hydraulik     | 07-12745377 | Auspufftopf ohne Halter             | KH-56-8T | 60                    | 2.848,94 €   | 0,39%    |
| 20         | 1239  | Hydraulik     | 09-29748739 | Riemenschutz PD1-2                  | SM-45-14 | 4                     | 9.966,00 €   | 1,37%    |
| 21         | 1467  | Steuerungen   | 35-12741146 | Lagerflansch Da=0136 Di=0046 B=04   | H-DT-403 |                       | - €          |          |
| 22         | 15    | Verschleissbl | 09-29748593 | Filtersatz PD1-2                    | GU-ERS-6 |                       | - €          |          |
| 23         | 577   | Steuerungen   | 15-44758504 | Wartungskit 3TNV76-NAMM 2000h       | GU-ERS-6 | 2                     | 76,52 €      | 0,01%    |
| 24         | 78    | Hydraulik     | 17-12741543 | Ventildeckeldichtung zu 3TNV76-NAM  | DSK-94   | 35                    | 4.948,56 €   | 0,68%    |

no-stop.de

*Umsatz-Defizite in der nächsten Vertriebsstufe durch Vertriebscontrolling identifizieren*



## Kennzahlen des Vertriebscontrollings

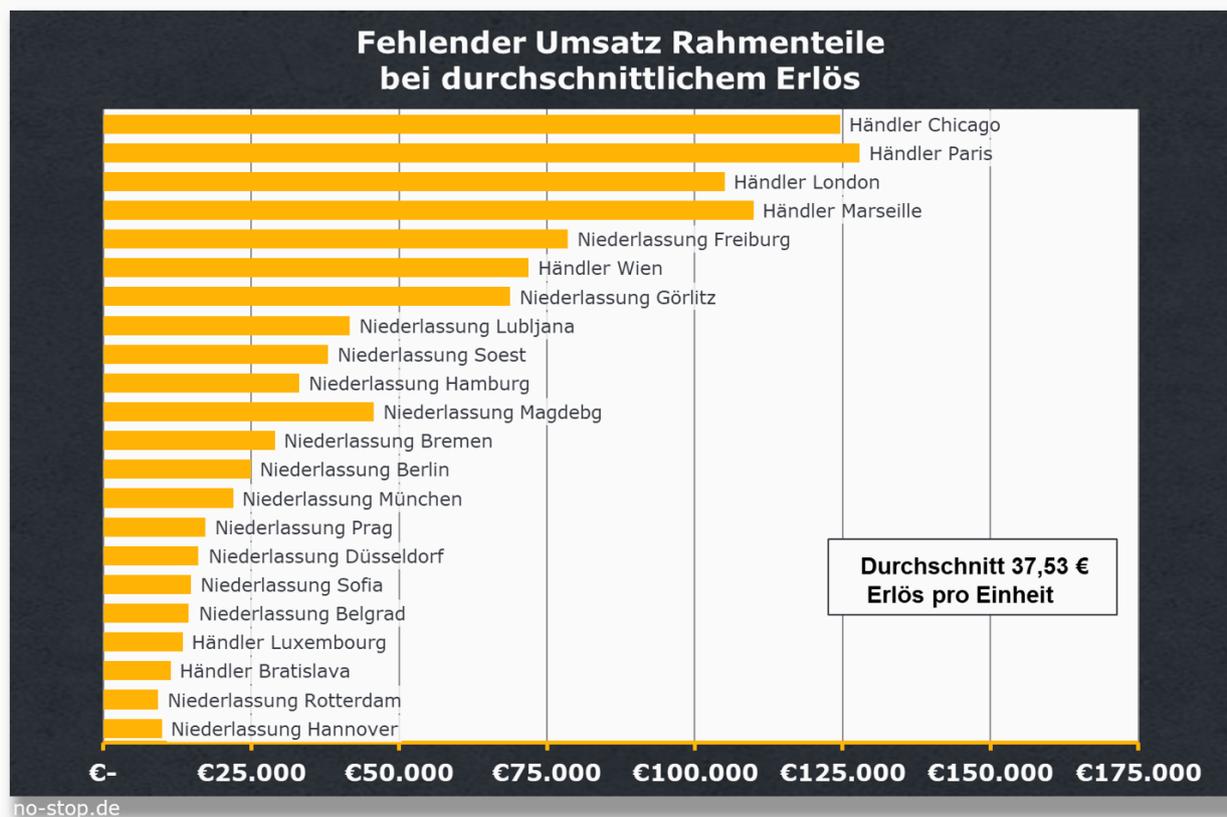
Ob einzelne Vertriebskennzahlen Ihr Geschehen abbilden, dürfen Sie bezweifeln. Sicher sind die monatlichen Umsätze und Deckungsbeiträge auf oberster Ebene Größen, die Sie kennen sollten. Damit fließen Sie auch unbedingt in Ihr Dashboard des [Ersatzteilmanagements](#) ein.

Spannender sind allerdings aussagefähige Grafiken. Zeitliche Verläufe und Zusammensetzungen zum Beispiel von Umsätzen erzeugen einen deutlich besseren Lenkungs-Charakter.

Wenn Ihr Dashboard öffentlich für Ihre Mitarbeiter aushängt (jajawohl: analog), sprechen bald alle eine einheitliche Sprache. Hierzu nutzen Sie ein Benchmarking auf der Ebene von

- zusätzlich verkäuflichen Warengruppen,
- besonders interessanten Teilen,
- beworbenen Zubehören,
- Aktionsware,
- vorgeschriebenen [Wartungskits](#),
- [Absatz-Zahlen](#).

Was das sein kann, sollte Ihr [Produktmanagement](#) wissen.



*Umsatz-Defizite Ersatzteile transparent durch Controlling*



Wenn Sie nun den Benchmark-Absatz über eine Referenz-Größe mit dem Absatz je Vertriebspartner vergleichen, fehlen Mengen. Und damit auch Umsätze. Ein guter Ersatzteil-Vertrieb transferiert dann das Wissen und Können des Benchmark-Partners auf andere Kunden.

---



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

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

---

### **Vertriebs-Controlling ist mehr als nur der Blick in den Rückspiegel**

Die so gewonnenen Erkenntnisse dienen natürlich nicht nur der schönen Darstellung. Vielmehr wollen Sie damit Handeln anstoßen. Denn aus Kennzahlen und Trends können Sie mit wenig Aufwand Ziele definieren. Wenn Sie diese Ziele nicht nur in Ihre Dashboards einarbeiten, sondern auch noch in Budgets, steht der Zielverfolgung nichts mehr im Weg. Damit können Sie Ihre Controlling Kennzahlen um den Grad der Ziel-Erreichung ergänzen.

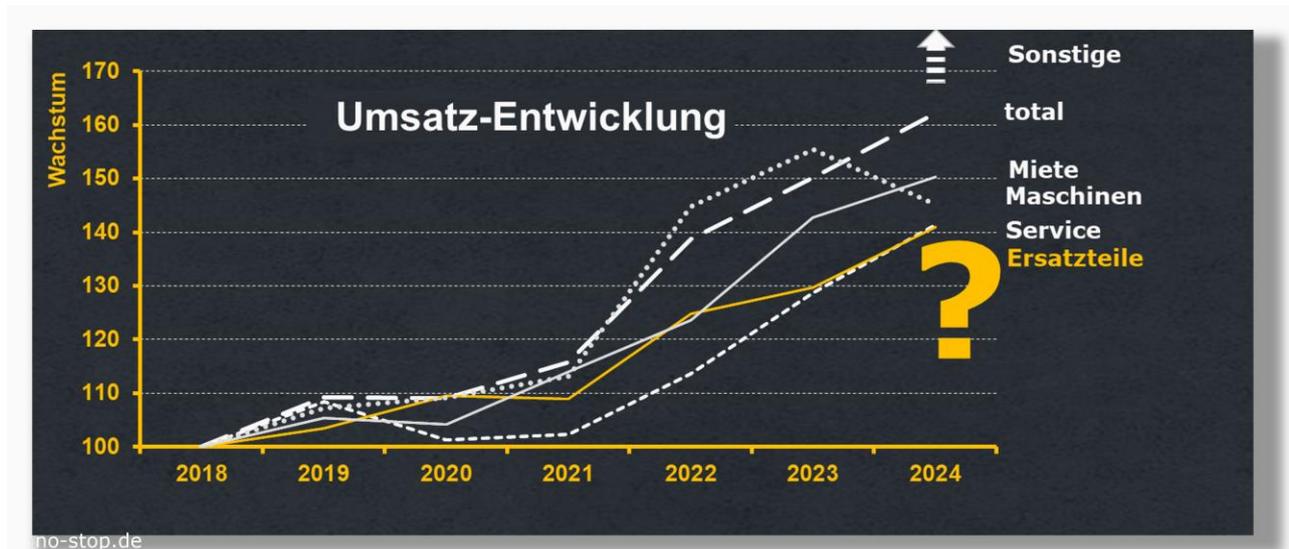
---



## Benchmarks:

### Das Vertriebscontrolling nutzt auch den internen Vergleich

Abschließend sehen Sie unten, wie weit eine Beurteilung fehlenden Ersatzteil-Umsatzes gehen kann.



#### Umsatzentwicklung Ersatzteile im internen Vergleich

Sie können Ihr Vertriebscontrolling nämlich auch im internen Wettbewerb nutzen. Oben sehen Sie ein Beispiel dafür, wie man eine Umsatzentwicklung darstellen kann. Im mehrjährigen normierten Vergleich hinkt das Ersatzteil-Wachstum hinterher. Das sollte keinen Ersatzteil-Verkäufer unbeeindruckt lassen.

---

Brauchen Sie jetzt etwa eine komplette Business Intelligence Lösung? Big Data Analyse? Womöglich einen Programmierer?

Alle gezeigten Grafiken und Tabelle wurden mit [Excel](#) erstellt (die Daten sind übrigens alle rein fiktiv). Sie können allerdings auch mit einer "großen Lösung", wie zum Beispiel [Tableau](#) (kostenpflichtig) oder [Microsoft Power BI](#) (kostenlos), tolle Ergebnisse erzielen.

Damit können Sie auf jeden Fall loslaufen. Und Ihren Ersatzteil-Vertrieb auf die richtige Fährte setzen. Wenn Sie dann noch Ihr [Corporate Design](#) verwenden, beeindrucken Sie in jedem Fall positiv.

---



Sie wollen **Vertriebscontrolling für Ersatzteile** einführen?

Nutzen Sie die Erfahrung eines Management-Beraters mit dem Fokus auf Ersatzteile

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

Denn durch [Management Consulting für den After Sales](#) kann ich Sie bei der Einführung von Controlling rings um Ersatzteile und Ihre [Steigerung des Umsatzes](#) 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)