



XYZ-Klassen auch im Ersatzteil-Business einsetzen

Die XYZ-Klassifizierung ist gewissermaßen der kleine Bruder der Klassen nach ABC. Die Klassifizierung nach ABC liefert in der Regel eine monetäre Aussage:

Wenige Ersatzteile der Klasse A machen den höchsten Umsatz.
C-Teile sind finanziell wenig relevant.

Solche und analoge Erkenntnisse können Sie für Ersatzteil-Einkauf und -Verkauf treffen. Sie können aber auch Ihre Kunden so einteilen. Damit stellt die ABC-Klassifizierung die Umsetzung des Pareto-Prinzips dar.

Dagegen verspricht die Einteilung nach XYZ eine Reduzierung des Aufwands im Ersatzteillager durch reduzierte Wegstrecken. Zusätzlich steht die XYZ-Clusterung für die Vorhersage-Genauigkeit:

- **X** kommt immer wieder,
 - **Z** nur ganz selten,
 - und **Y** liegt irgendwo dazwischen.
-



Anwendung der Klassifizierung nach XYZ in Ersatzteil-Logistik und After Sales-Marketing

Gerade, weil eine Einteilung nach 3 Klassen so eingängig ist, wird sie häufig eingesetzt. Deshalb bieten nicht wenige ERP-Systeme beide Klassifizierungen im Standard an. Allerdings sollten Sie vorab zu klären, ob Sie Verbräuche oder Bedarfe zu Ermittlung heranziehen.

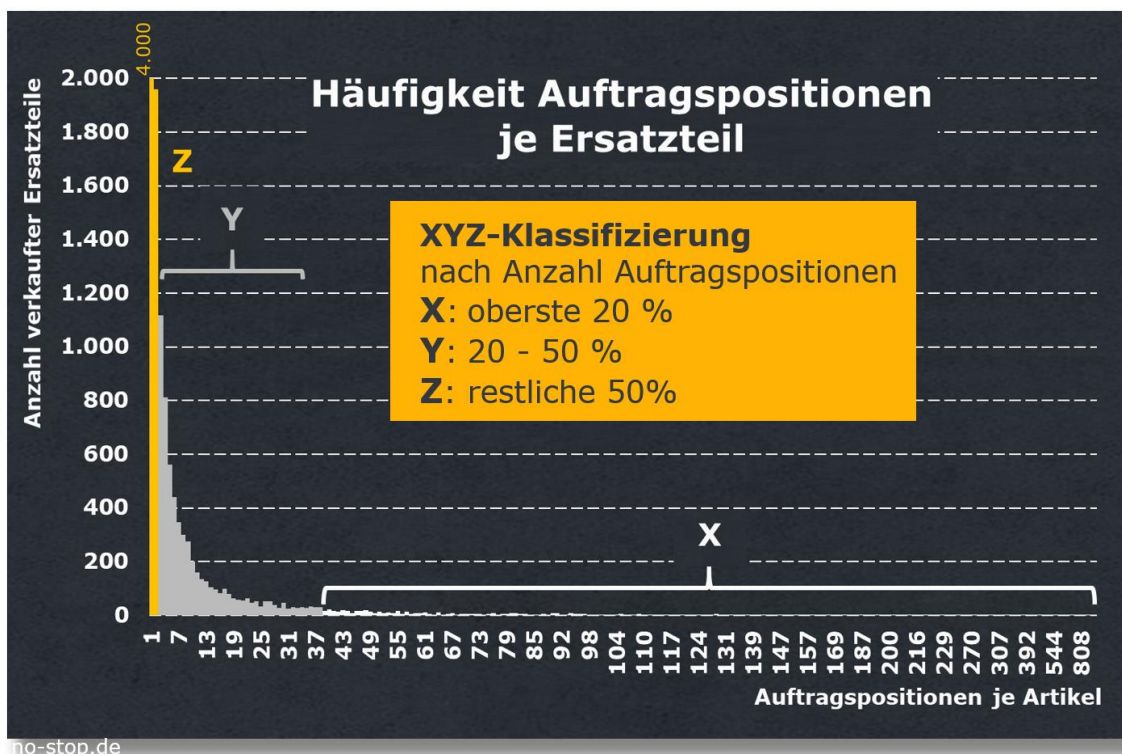
Nach [Wikipedia](#) zusammengefasst gestalten sich die Klassen wie folgt:

- **X**: konstanter Verbrauch, Schwankungen sind eher selten,
- **Y**: stärkere Schwankungen im Verbrauch, meist aus trendmäßigen oder saisonalen Gründen,
- **Z**: völlig unregelmäßiger Verbrauch."

Die Grenzen der Klassen können Sie statistisch über den Variationskoeffizienten des Verbrauchs festlegen. Dabei sind die vorgeschlagenen Grenzen

- 0 - 20 %,
- 20 - 50 %,
- 50 - 100 %

ziemlich willkürlich.





In der Grafik oben sehen Sie beispielhaft eine umgesetzte XYZ-Klassifizierung. Diese Ersatzteil-Organisation bedient [Service-Techniker](#), Niederlassungen und Händler gleichermaßen. Allerdings sehen Sie einen beachtlichen Teil des Ersatzteil-Portfolios nicht:

- Ersatzteil-Bestand ohne Bewegung,
- Ersatzteile ohne Bestand und ohne Bewegung.

Daher kann nur ein Projekt mit Ihren konkreten Daten aus Verbräuchen und Bedarfe die Grenzen der XYZ-Klassen ermitteln. Doch dazu mehr weiter unten.

Anwendung im Ersatzteillager

Nicht selten verfügen selbst einfache Lagerverwaltungssysteme über eine eigene XYZ-Auswertung. Tatsächlich können die Klassengrenzen durchaus von der [Ersatzteil-Disposition im ERP](#) abweichen. Das Lager muss schließlich auch Teillieferungen abbilden. So sie häufiger vorkommen. Zusätzliche Verbräuche resultieren zum Beispiel aus dem [Kitting](#). Denn dann stellen Fertigungsverbräuche einen Teil der Bedarfe. Daher ist die Basis für Klassifizierung im Ersatzteillager eher die Verbrauchs-Häufigkeit.

Eben diese XYZ-Klassifizierung findet sich dann oft auch auf Stellplatz-Ebene wieder. Damit ermöglicht das Lagerverwaltungssystem eine Reorganisation: die [Wege-Optimierung](#) ist oft bereits ohne Eingriffe in die Programmierung möglich.

Die Laufwege, gleichgültig, ob Mann-zur-Ware oder [Ware-zum-Mann](#), können Sie hierdurch mit hinreichender Qualität auslegen. Denn Feinheiten, wie in der Disposition, spielen keine so herausragende Rolle. Typische Anwendungsfälle sind insbesondere die

- Anordnung von Schnelldrehern (X) in unmittelbarer Nähe zum Pack- oder Konsolidierungsplatz,
- Auslagerung von Langsamdrehern (Z) in ein Außenlager,
- Rückstandsauslieferung über einen zentral angeordneten Stellplatz zum [Cross Docking](#),
- Schichtung bei mehrfach tiefen Stellplätzen: X-Artikel im direkten Zugriff, Z-Artikel erst nach Freiräumen zugänglich.

Derartige Sortierungen des Bestands im Ersatzteil-Lager setzen Sie darüber hinaus auch innerhalb jedes Lagerbereich um. Natürlich können Sie auch Ausnahmen machen. Bestes Beispiel hierfür sind Schubladenschränke. Diese weisen bei Kleinstteilen (Norm- oder auch [C-Teile](#)) eine extrem hohe Lagerdichte auf. Damit macht eine Sortierung wenig Sinn.



„Welche Marketing-Maßnahmen kann ich anwenden? Meine Ersatzteil-Kunden könnten viel mehr kaufen“

Ein [Marketing-Workshop](#) zu Ihrem Portfolio zeigt Ihnen,
welche Werbekanäle auch Sie einfach nutzen können

Anwendung im Ersatzteil-Marketing

Eigentliches Ziel des Marketings für Ersatzteile ist die Steigerung der Bekanntheit selten laufender Artikel. Und damit das Anheben der XYZ-Klasse auf ein höheres Niveau.

Doch zunächst erst einmal die Frage, wieso man für Ersatzteile überhaupt werben sollte. Denn Ihr Kunde braucht doch genau dieses Teil. Oder eben nicht.

Aber über die gleiche logistische Schiene werden eben auch Zubehöre verkauft. Die kauft kein Kunde, der nicht davon weiß.

Und natürlich gibt es Alternativen zwischen Ersatzteilen. Sie können sich in verschiedenen Qualitätsstufen unterscheiden. Oder auch austauschbare Ersatzteile für unterschiedliche Anwendungsbereiche.

Schließlich existieren in weiten Bereichen der Investitionsgüter-Industrie noch [Optionen zur Maschine](#) selbst. Die können im After Sales Service verkauft werden.

Zu guter Letzt bringen auch Nach- und Aufrüstungen für Ersatzteil-Kunden und -Anbieter gleichermaßen Vorteile. Auch hier gilt: das muss Ihr Kunde erst einmal wissen. Deshalb ist Ersatzteil-Marketing so wichtig.

Zusätzlich könnten Sie auch Ihre Kunden nach XYZ einteilen. Ein sporadisch auftauchender Kunde ist in der Regel weniger interessant als der kontinuierlich einkaufende. Ziel des Marketings ist es jedoch genau, Kunden zu entwickeln. Möglicherweise ist das Potenzial beim X-Kunden bereits ausgeschöpft. Dann erreichen Sie mit Ihren Werbe-Aktionen nicht mehr viel. Deshalb verspricht eine gezielte Ansprache sporadischer Kunden gelegentlich positive Überraschungen.

Die elektronischen Möglichkeiten tragen dazu bei, alle Kunden einfachst zu erreichen. Auch Z-Kunden. Sofern Sie deren Zustimmung zur Kontaktaufnahme haben, Stichwort *Datenschutz-Grundverordnung*



XYZ-Klassifizierung reicht nicht überall

Zur Anwendung heißt es bei Wikipedia, dass *"die Z-Klasse solche Artikel beinhaltet, deren Verkauf sehr unregelmäßig oder sogar stochastisch verläuft (wie z. B. Ersatzteile)"*. Da wären wir. Wegen des hohen Anteils stochastischer Verbräuche im Ersatzteilgeschäft taugt die einfache XYZ-Klassifizierung eigentlich nicht.

Und doch macht eine Klassifizierung nach Gängigkeit unbedingt Sinn. Denn ein hoher Einmal-Umsatz hat keinerlei Aussagekraft für die Zukunft. Hier trifft ein **A-Ersatzteil** auf die **Gängigkeit Z**.

Ganz anders viele kleine Umsätze eines Ersatzteils. Hier ist die Wahrscheinlichkeit deutlich höher, dass weiter so verkauft wird. Deshalb finden sich diese Überlegungen in der Materialwirtschaft wieder. Denn mit der Gängigkeit steigt auch die Prognosegüte in der Ersatzteil-Disposition. Auch bei der Pflege Ihrer [Ersatzteil-Stammdaten](#) ist ganz sicher effektiver, zunächst die X-Teile anzupacken. Denn diese Ersatzteile werden eben regelmäßig verkauft. Damit brauchen Sie auch deren Stammdaten öfter.

„Wo soll ich anfangen, wo doch so viel nicht stimmt?“

Dann nutzen Sie doch einen [Stammdaten-Workshop](#) in Ihrem Haus, um mit einfach umsetzbaren Tipps zu starten

Ausweitung der XYZ-Klassifizierung auf mehr Klassen

3 Klassen helfen ganz sicher im Ersatzteillager. Im Gegensatz zur Disposition ist eine regelmäßige Neu-Klassifizierung in der physischen Logistik allerdings mit Aufwand verbunden. Denn jede Umlagerung kostet Zeit und Ressourcen. Letztlich führt jede feinere Unterteilung öfter zu Abweichungen zwischen Stellplatz-Klasse und Artikel-Klasse. Damit wird die Lagerpflege mindestens komplizierter.

Ganz anders in der Disposition. Gerade die wenig gängigen Ersatzteile sorgen für [Fehlteile](#). Oder für zu [hohe Lagerreichweiten](#). Und die überhaupt nicht gängigen verursachen später Stress durch [Wertberichtigungen](#). Aber wie wollten Sie tote Teile klassifizieren, wo doch mit Z das Alphabet ausgereizt ist?

Deshalb beschäftigt sich ein eigener Beitrag ausschließlich mit dem Aufbau einer einfach nutzbaren [Klassifizierung für Ersatzteile](#). An dieser Stelle



zumindest in Kürze die dabei verwendeten Klassen. Der Auswertungs-Zeitraum beträgt ein Jahr:

- **F**(ast): mindestens wöchentlicher Verbrauch, >50,
- **G**(ood): mindestens monatlicher Verbrauch, >12,
- **M**(iddle): mindestens ein Verbrauch pro Quartal, >4,
- **S**(low): mindestens 2 Verbräuche,
- **U**(nique): ein Verbrauch,
- **W**(ithout): ohne Verbrauch.

Hiermit bilden Sie nicht nur sprechende Klassen. Außerdem sind diese Klassen in aufsteigender Reihenfolge.

Anwendung in der Ersatzteil-Disposition

Wegen der hohen Bedeutung der Disposition machen Kompromisse in vorbereitenden Prozessen wenig Sinn. Indem Sie nur X, Y, Z als Klassen verwenden, beschränken Sie Ihre Umsetzung in der Ersatzteil-Disposition. Obwohl 3 Kundenbedarfe im Jahr nach sehr wenig klingt, betrifft es doch sehr viele Artikel. Dementsprechend hoch ist die Bedeutung für Ihre [Verfügbarkeit](#). Erst durch die Analyse Ihrer Bedarfe können Sie feststellen, wie viel Verfügbarkeit Sie durch die Vernachlässigung von 3 Bedarfen verlieren.

3 Bedarfe wollen Sie jedoch sicher anders disponieren, als 7. Folgerichtig sollte sich dies in unterschiedlichen Klassen abspielen. Infolgedessen wählen Sie

- das Dispositionsverfahren,
- den Mindestbestand,
- die [Bestellmengen](#),

unterschiedlich aus. Diesem komplizierten Umstand widmet sich ein eigener Beitrag zur [Bestandsoptimierung](#).



Sie wollen eine praktikable Klassifizierung Ihrer Ersatzteile endlich einsetzen?

Lassen Sie sich doch bei der Ermittlung von Klassen und deren Nutzung im Ersatzteil-Geschäft unterstützen.

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

Denn als erfahrener [Management-Berater für den Maschinenbau](#) kann ich Sie bei der Einführung von Prozessen, wie der XYZ-Klassifizierung, und deren Optimierung unterstützen.

Trotz meines Büros bei Frankfurt bin ich natürlich nicht nur in Hessen und Rheinland-Pfalz unterwegs. Denn Bayern, Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen sowie Hamburg gehören ebenso zu meinem Arbeitsplatz. Darüber hinaus berate ich selbstverständlich sowohl Kunden in der Schweiz, wie in Österreich.



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)