



Eigene Abkündigung von Ersatzteilen: Systematik gefragt

Die *Abkündigung* ist Teil des **Lebenszyklus** von Ersatzteilen. Ihr Lieferant meldet, dass ein bestimmtes Teil, eine Baugruppe oder auch eine Teilefamilie ab einem Zeitpunkt nicht mehr geliefert werden wird.

Das Ersatzteilwesen kann dabei sowohl als Kunde wie auch als Lieferant in Erscheinung treten.

Vorgehen bei Abkündigung

Mit dem **Empfang einer Abkündigung** (im Einkauf) kommt in gut organisierten Unternehmen das [Obsoleszenz-Management](#) zum Einsatz.

Enthält die dazugehörige *Product Change Notification* einen Ersatz-Artikel kommt es zu [Ersetzungen](#).

Aber auch ohne Ersatz-Artikel stehen im Ersatzteil-Verkauf meist mehrere Optionen offen, z.B.

- Endbevorratung
(insbesondere nach [End-of-Production](#) der zugehörigen Maschinen oder Anlagen),
 - Aufarbeitung (Remanufacturing),
 - Zusammenstellen und Verkauf von Umrüst-Sätzen,
 - Verkauf von gebrauchten Originalteilen,
 - [Reengineering](#)
-



Wie wäre es, wenn Sie die Life-Cycle-Prozesse und -Bestände im Griff haben

[Workshop "Lebenszyklus"](#)

Tritt das Ersatzteilwesen als Verkäufer auf, stehen abgekündigte Ersatzteile jedoch auch für eine Chance im [Ersatzteil-Marketing](#).

Denn die Abkündigung können Sie auch für einen *Last Call* nutzen:

Vor der Verschrottung bieten Sie **den bisherigen Kunden** Restmengen der Ersatzteile an

Dadurch können Sie nicht nur späteren [Beschwerden](#) vorbeugen. Sie senken so auch Ihre [Bestandskosten](#).

**Materialstatus im Teilestamm:
jeweils für Customer Service und Beschaffung abgebildet**

Kern Ihrer Aktivitäten ist jedoch die Abbildung von Abkündigungen in Ihrem [Materialstamm](#). Denn nur so können Sie jederzeit nachvollziehen, wie der Status Ihrer Ersatzteile ist:

Lebenszyklus	Gruppe	Ebene		Erläuterung
		Allgemein	Werk	
...
Auslauf	6		61	Auslauf, ohne weitere Angaben
			62	Auslauf infolge PM-Entscheid
			63	Auslauf weil nicht mehr beschaffbar
			64	Auslauf infolge Duplikat-Elimination
				Ablösung definiert

Die Abkündigung von Ersatzteilen im Teilestatus abbilden



Dadurch verhindern Sie, dass

- Ihr [Ersatzteileinkauf](#) nachbestellt, was nicht mehr erhältlich ist,
- Sie Ihren Kunden etwas anbieten, das Sie nicht mehr liefern können.

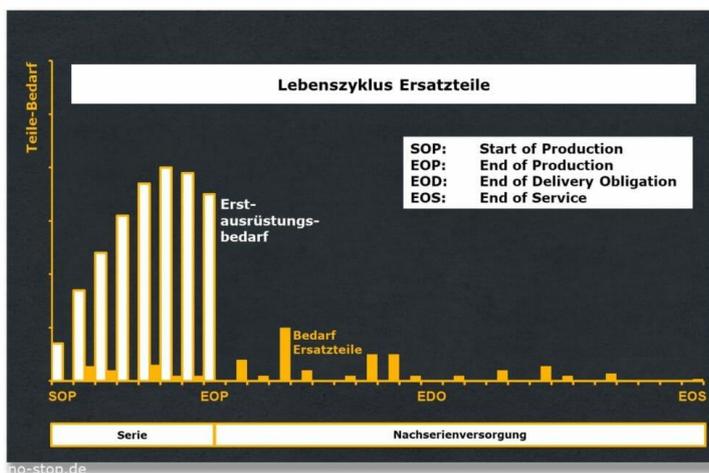
Außerdem können Sie bei Einsatz eines Webshops oder einer integrierten Ersatzteil-Plattform der Bestellung durch Kunden vorbeugen. Neben der Pflege der Status-Information ist auch ein etwaiger [Sicherheitsbestand](#) zu bereinigen.

Abkündigungen in der Lieferkette verteilen

Durch die Distribution in der [Supply Chain](#) verteilen Sie die Informationen zur Abkündigung. Ihre Händler und Niederlassungen sollten ebenfalls nicht mehr erhältliche Ersatzteile nicht anbieten. Diese Information fließt ein in

- die Update-Informationen zu Ihren [Materialstämmen](#),
- Ihre [Preislisten](#),
- und natürlich in die automatisierte Stammdaten-Verteilung.

Insbesondere bei komplexen Ersetzungen machen Erläuterungen in Service-Bulletins und elektronischen Service-Unterlagen Sinn.



Der Life Cycle von Ersatzteilen steckt voller Tücken. Noch vor SOP die Stammdaten, dann die Ersteindeckung, und schließlich die Allzeit-Bevorratung bei End-of-Production.

[Lebenszyklus organisieren](#)

Last Time Buy: Abverkauf abgekündigter Ersatzteile

Bevor Sie durch eine Verschrottung der Restmengen Kosten generieren, sollte ein *Abverkauf* stattfinden. Dabei ist es ungemein hilfreich, wenn Sie zunächst den Kunden die Abverkaufsware anzubieten, die diese bereits früher gekauft



hatten. Bereits ein einfaches [Vertriebscontrolling](#) hilft hier bei der Identifizierung.

Ergänzend kommt der Abverkauf an bekannte Nutzer der passenden [Maschinen-Population](#) für eine Abverkaufsaktion infrage. Je konkreter Sie die Personen adressieren, die ein Interesse haben könnten, desto größer Ihre Erfolgsaussichten.

Auf zweierlei müssen Sie bei jedem Abverkauf achten:

- eine [Retoure](#) ist ausgeschlossen. Hierbei hilft Ihnen eine eigenständige [Preisliste](#) für Retouren.
- Ihr Abverkauf selbst darf nicht Auslöser für eine eigene Nachbestellung werden.

Mittel zur Bewerbung Ihrer Abverkaufsaktion sind dabei insbesondere

- [Mailings](#),
- Hinweise im passenden elektronischen Ersatzteilkatalog oder auf Ihrem Ersatzteil-Portal,
- telefonische [Direktansprache](#),
- und eher ausnahmsweise auch die Banner-Werbung im Fuß von E-Mails.



Sie wollen den Lebenszyklus Ihrer Ersatz- und Serviceteile aktiv gestalten?

Nutzen Sie einen erfahrenen [Consultant](#) für den Lebenszyklus Ihren Ersatzteile

Warum melden Sie sich nicht einfach kostenlos und unverbindlich bei mir?

Denn als Freelancer mit langer Historie im Maschinenbau kann ich Sie bei der Einführung von Stammdaten-Prozessen und aktivem Verkauf 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)
