

Teilevordisposition

Ersatzteulfriedhof, ade

Im eigenen Servicebetrieb lässt leider das Ersatzteillager jegliche vernünftige Praxis vermissen? Unser Experte Arne Büchner hat auf diese Frage die passenden Antworten parat. Der Trainer gibt zehn Praxistipps, wie Unternehmer das ändern können. Von der vernünftigen Planung bis zum Verkauf des „Dead Stock“.



Fotos: Arne Büchner

Manchmal frage ich mich wirklich, ob die ganzen computer- und herstellergestützten Systeme oder besser deren Wirkung an den Ersatzteillagern in diesem Land völlig wirkungslos vorbeigezogen sind. Sicher, wir haben automatische Bestellvorschläge (von denen viele Teiledienstleiter einfach nicht die Finger lassen können) und einen ebenso automatisierten Nachschub, um die Ersatzteilbestände auf einem den Herstellern oder Importeuren genehmen Niveau zu halten. Doch in meiner täglichen Praxis betreue ich meist Ersatzteillager, die eindeutig von Menschenhand verunstaltet werden, also jede vernünftige Systematik vermissen lassen.

Seit Jahrzehnten wird mit Gängigkeitsgruppen gearbeitet, die jedoch scheinbar nur bei der Kategorisierung des Desaster-Ausmaßes helfen können. Immer wieder sind die Bestände eindeutig zu hoch. Ich

meine für das, was ein Kfz-Betrieb im täglichen Geschäft tatsächlich braucht, um arbeiten zu können. Ebenso augenscheinlich hoch sind die physischen Bestände an „Dead Stock“, sprich an Teilen, die sich seit Jahren nicht mehr bewegt haben.

Dazu reicht schon der Blick auf die vergilbten, sich auflösenden Verpackungen oder auf die Dicke der Staubschicht, die diese bedeckt. Ganze Regalreihen sind belegt mit „Haben wir zwar offiziell verschrottet, aber wäre ja schade“-Teilen, was allein finanzrechtlich bereits eine Katastrophe darstellt. Nachwuchs erhalten diese Sonderlagerzonen aus den höheren Gängigkeitsgruppen des täglichen Lagergeschehens.

Das ideale Ersatzteillager

Wie sieht das ideale Ersatzteillager aus? Leer, natürlich. Alles, was ich brauche,

bekomme ich just in time geliefert, idealerweise zahle ich dies alles dann auch noch mit 90 Tagen Verspätung. Ups, das ist ja das, was die Hersteller machen.

Und was machen Kfz-Betriebe? Sie betreiben eine übertrieben große Vorratshaltung und das häufig mit Ersatzteilen, die innerhalb von 24 Stunden lieferbar sind. Was soll das? Und trotz scheinbar mathematisch ausgeklügeltem Ersatzteil-Management durch den Hersteller oder Importeur häufen sich Jahr für Jahr Ersatzteile an, die nur Kapital binden, Raum verbrauchen, Mitarbeiter beschäftigen und den Inventurwert belasten. Wie entstehen diese Ersatzteulfriedhöfe und was können Sie sofort dagegen tun?

✓ Machen Sie es wie die Hersteller: Planen Sie endlich vernünftig. Sie kennen Ihre Werkstatttermine im bundesdeutschen Schnitt vier bis fünf Tage im Voraus, 40 Prozent der Termine sogar sechs bis acht Tage. Nutzen Sie künftig diesen Vorsprung.

✓ Halten Sie Ihre Serviceberater an, alle heute vereinbarten Termine auch heute noch zu qualifizieren. Am Abend vor dem Termin reicht doch? Nein – das ist keine Vorbereitung, sondern „last minute“ und diesen Fehler begehen die meisten. Vorbereiten mit echten Arbeitspositionen und Zeitvorgaben und bei Nutzung von Paketen, die sofortige Zuordnung benötigter Ersatzteile. Bei intensiver Nutzung der Fahrzeug- und Kundenhistorie sind Vorhersagen mit enormer Treffergenauigkeit möglich. 60.000 Kilometer und noch nie einen Bremsklotz vorne bekommen? Na, da weiß ich doch, was ich mir als Serviceberater von Teiledienst herrichten lasse: Brems Scheiben und Klötze – und die biete ich dann im Rahmen der Serviceberatung am Fahrzeug auch offensiv an.

- ✓ Lassen Sie Ihren Teiledienst alle Teile aus diesen am heutigen Tag qualifizierten Aufträgen ebenfalls heute noch physisch aus dem Bestand greifen. Die Häuser, die ich seit vielen Jahren betreue, nutzen dazu mein sogenanntes 3-0-3-Boxensystem (siehe Kasten). Es hilft, die Übersicht zu behalten. Teile, die nicht im Bestand sind, werden zum Kundentermin mit den bestmöglichen Konditionen bestellt. Bedenken Sie: Was Sie da bestellen, ist schon verkauft!
- ✓ Erzeugen Sie eine Liste der 130 meistverkauften Teile der vergangenen zwölf Monate und kumulieren Sie diese Liste jeden Monat neu. Kalkulieren Sie anschließend den durchschnittlich benötigten Bestand dieser Ersatzteile für maximal zehn Tage und Sie haben den tatsächlich maximalen Durchschnittsbestand: Bitte diesen nicht mehr überschreiten.
- ✓ Damit kennen Sie auch den wirklichen Platzbedarf dieser Schnelldreher in Ihrem Regalsystem und den sollten Sie umgehend anpassen. Dabei keine Raumreserven lassen. Diese Top-130-Teile lagern Sie so nah wie möglich am 3-0-3-Boxensystem oder der Teileausgabe. Schluss mit den Zwischenlagern und den „Wartungsteilen“.
- ✓ Eine der Hauptursachen für den Teilefriedhof ist das Bauchgefühl Ihrer Teiledienstleiter. Das sind meist diejenigen Mitarbeiter, die auch noch stolz darauf sind, 20 Prozent der Ersatzteilnummern auswendig zu können – eine brotlose Kunst. Dieses Bauchgefühl wird gerade gern bei der Bevorratung genutzt. „Das brauchen wir immer ...“ Falsch! Während ein bestimmtes Fahrzeugmodell langsam, aber sicher den eigenen Servicemarkt verlässt, etabliert sich ein neues Modell mit einem anderen Teilebedarf. Mit der Top-130-Methode erkennen Sie diese schleichenden Trends sofort und können den wirklichen Bedarf und den Durchschnittsbestand anpassen. Jeden Monat neu.
- ✓ Hören Sie auf mit der Baugruppensortierung. Sie ist Platzverschwendung pur, da ja für die Teile potenzieller neuer Modelle quasi immer eine Platzreserve gehalten wird. Mit einem echten 4-K-Locatorsystem hat jedes Teil einen originären Lagerort, der sich nur nach vier Kriterien richtet: Volumen, Masse, Gefährdungsgrad und

Zugriffe pro Jahr. Die Top-130-Teile liegen damit automatisch ganz weit vorne. Je weiter nach hinten Sie in Ihrem Regalsystem gehen, desto stärker nimmt die Gängigkeit ab. Sie haben damit die Gängigkeitsgruppen quasi in 3 D vor sich.

- ✓ Dulden Sie keine Leerräume! Wenn in einem Fach das letzte Teil entnommen wird, muss es sofort mit einem Ersatzteil der aktuellen Lieferung oder einem Teil aus den hinteren Regalreihen gefüllt werden, das den drei anderen Kriterien entspricht. Wenn das ursprünglich hier gelagerte Teil irgendwann wieder geliefert werden sollte, erhält es einen neuen Lagerort. Hotel statt Friedhof. Wenn der Gast das Zimmer räumt, bekommt ein anderer Gast sofort das Zimmer.
- ✓ Wenn Sie das zwölf bis 15 Monate konsequent durchziehen, hat sich Ihr Bestand einmal automatisch nach vorn sortiert und der „Dead Stock“ liegt in der letzten Reihe.
- ✓ Und den bieten Sie zwei Mal pro Jahr zuerst Ihren Wiederverkäufern zum günstigen Sammelpreis an. Selbstabholung und gegen Rechnung, versteht sich.

Dass im Aftersales-Geschäft die größten Chancen stecken, wissen wir alle. Achten Sie dabei besonders auf die internen Chancen im Teilewesen. Hier ist weniger wirklich mehr.
Arne Büchner

Das 3-0-3-Boxensystem



Arne Büchner ist Trainer (IHK) und mit seiner Agentur auf die Prozessoptimierung im Aftersales spezialisiert. Neben Prozessanalysen & Co. führt er unter anderem Fachtrainings im Teilewesen durch.

Arne Büchner setzt auf sein 3-0-3-Boxensystem, um klare Verantwortungen zu schaffen und dem Teilewesen erheblich mehr Zeit für die geregelte Beschaffung und damit mehr Zeit für Wichtigeres zu geben. Ferner betrachtet der Trainer diese Systematik als Vorstufe für ein echtes Lagerortsystem. Denn ein Boxensystem mit klaren Regeln erleichtert die Arbeit ungemein. Die Wartezeit für die Monteur sinkt laut den gemachten Erfahrungen auf 30 Sekunden im Schnitt pro Werkstattdurchgang. Und auch im Fall der Auftragsweiterungen haben Werkstatthäupter einfach wieder Mitarbeiter für die Monteur zur Verfügung. Interessant: Der Teilebestand sinkt bereits messbar in den ersten drei Monaten, gleichzeitig steigt die Teileverfügbarkeit – bei sinkender Kapitalbindung. Büchners Tipp: den 37 Liter fassenden Sichtlagerkasten 14/7-2 Z Kunststoff von Schäfer dafür verwenden.



Blau und rot: Die eingesetzten Sichtlagerkästen erleichtern die praktizierte 3-0-3-Systematik ungemein.