



## Einblick in das Kompetenzfeld

Ein leistungsfähiges After Sales Management ist in vielen Branchen ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Was bisher eher als Pflicht gegenüber den Kunden empfunden wurde, entwickelt sich mehr und mehr zu einem nachhaltigen Wachstumsfeld mit attraktiven Umsatzrenditen. Im Maschinenbau und in der Automobilindustrie wurde dies beispielsweise bereits erkannt. Neben einer hohen Verfügbarkeit von Ersatzteilen, hat man nun auch die Effizienz und die Leistungsfähigkeit in der gesamten Supply Chain im Blick. Die Optimierung von Bestands- und Bevorratungskosten bei wachsenden Artikelmenen ist eine zentrale Herausforderung, gleichzeitig müssen neue Serviceleistungen in einem globalen und komplexen Markt bewältigt werden.

## Einblick in aktuelle Themen

### **Planung leistungsfähiger Ersatzteillagerabwicklungen**

Späte Cut-off-Zeiten für Next Day Belieferungen, hohe Kommissionierleistungen und die Beherrschung unterschiedlichster Versandstrategien sind wesentlich für hohe Servicegrade und Produktivität in einer Ersatzteillagerabwicklung. Neben der Nachschubabwicklung für nachgelagerte regionale Lager oder Händlerorganisationen, werden häufig parallel auch die Endkunden in der Region direkt beliefert oder über bestimmte Vertriebskanäle wie dem Online-Handel bedient. Dazu kommen die Konfektion von kundenspezifischen Artikelsets und die Umsetzung von speziellen Verpackungswünschen. Dies alles bei einem ständig wachsenden Artikelspektrum, bei dem sich häufig 70% bis 80% der Artikel kaum drehen und wenig zum Geschäft beitragen. Bei der Planung von Ersatzteillagern muss die Bevorratung eines großen Artikelspektrums möglich sein und parallel hohe Leistungsfähigkeit und Flexibilität in der Kommissionierung und im Versand gewährleistet werden. Hohe Produktivität, z. B. in „picks per hour“ gemessen, die Reduktion von Durchlaufzeiten und Handlingaufwand gehören zu den Kernanforderungen. Um dies zu erreichen ist nicht nur die passende Prozessstrategie und Automatisierungstechnik festzulegen, sondern auch die richtigen Einstellungen im Lagerverwaltungssystem (LVS), beispielsweise für das Auftragsmanagement und die Lagerplatzbelegung, vorzunehmen. Die Kombination von Lagerplanungskompetenz mit der Kenntnis von gängigen LVS, wie z. B. SAP EWM ist absolut notwendig und wird von uns beherrscht.

## **Bestands- und Servicegrad-Optimierung im Ersatzteilbereich**

Den Kunden einen hohen Lieferservice bei Ersatzteilen zu gewährleisten, und dies bei vertretbaren Kosten für Bestände sowie Bevorratung, ist die zentrale Herausforderung in fast jeder Branche. Die Steigerung der Verfügbarkeit eines zunehmenden Artikelspektrums bei gleichzeitiger Optimierung der Bestände scheint ein Widerspruch in sich zu sein. Die Lösung des Problems ist der Aufbau eines systematischen Regelwerks für die Disposition von Serviceteilen. Grundlage hierfür bildet eine umfassende Datenanalyse über das logistische Verhalten aller relevanten Artikelnummern und die darauf basierende Klassifizierung der Artikel nach einem definierten Schema. Mit Hilfe eines ebp-eigenen, sehr leistungsfähigen Analyse- und Simulationstool kann ein Dispositions-Regelwerk entwickelt und die jeweiligen Kenngrößen systematisch bewertet werden. Durch den Einsatz des ebp-Tools können unterschiedliche Varianten für Lieferservices und Bestandskosten entwickelt und vergleichend bewertet werden. Die erfolgreiche Umsetzung gründet auf einem systematischen Training der Disponenten und wurde bereits in mehreren Projekten realisiert. Wichtig für den Erfolg ist, dass Dispositionsparameter kontinuierlich beobachtet und bei Bedarf angepasst werden müssen, da sonst kein nachhaltiges Optimum erreicht werden kann.

## **Distributionsstrategien in der weltweiten Ersatzteilversorgung**

Die richtigen Bestände am richtigen Ort – Im Ersatzteilgeschäft mit einer hohen Artikelanzahl ist dies eine anspruchsvolle Herausforderung. Ein globales Distributionsnetz, bestehend aus eigenen zentralen und regionalen Vertriebslagern, muss in Kombination mit der Artikelsortiments- und Artikelbevorratungsstrategie intelligent geplant werden. Die Lagerbestände von Importeuren und Vertriebspartnern können, deren Zustimmung vorausgesetzt, im Netzwerk mitverwaltet werden. Ausgehend von der Transparenz über die Bestandsreichweiten, lassen sich so die optimalen Nachschub- und Bevorratungsstrategien realisieren. Dies ist vor allem wichtig für langsam drehende Artikel oder saisonalen Spitzen unterliegenden Ersatzteilen. Eine zentrale Disposition, unterstützt durch ein intelligentes SCM-System für Bedarfsplanung, Nachschubsteuerung und Bestandsmanagement, kann einen optimalen Kompromiss aus Verfügbarkeit, Lieferservice sowie Bestands- und Abwicklungskosten ermöglichen.

## **Kompetenzen der ebp-consulting – Eine Auswahl**

---

Wir unterstützen unsere Kunden dabei, maximale Verfügbarkeiten von Ersatzteilen bzw. einen hohen Servicelevel zu erreichen und dies bei optimierten Kosten für Materialbestand und Serviceleistungen.

### **1. Strategie, Netzwerkstrukturen und Prozesse**

- Definition von Servicestrategie und Dienstleistungsportfolio
- Logistische Integration von Lieferanten, Dienstleistern, Lagerstätten und Händlernetzen
- Bewertung und Optimierung der Logistikprozesse im After Sales Netzwerk
- Lagerungs-, Bevorratungsstrategien für Zubehör und Ersatzteile im After Sales Netzwerk
- Bestandsoptimierung mit ebp-eigenem Tool und Anpassung der Dispositionsprinzipien
- Anpassung der After Sales Organisation an die Marktanforderungen

## 2. Lieferanten und Dienstleister

- Optimierung von Lieferanten- und Dienstleisterprozessen
- Durchführung von Prozessaudits
- Optimierung der Auftragsabwicklung im After Sales
- Transportoptimierung
- Outsourcing von Ersatzteildienstleistungen

## 3. Zentrale und länderspezifische Verteillager

- Planung und Optimierung von Standorten, Strukturen, Einrichtungen und Automatisierungstechnik für Zentrallager und regionale Lager
- Optimierung der Beschaffungs- und Distributionslogistik
- Standortübergreifendes Bestands- und Verfügbarkeitsmanagement
- Optimierung der Kommissionier- und Versandprozesse, Reduktion der Auftragsdurchlaufzeiten und Erhöhung der Produktivität im Lager

## 4. Händler und Niederlassungen

- Service- und Vertriebskonzepte für After Sales Produkte
- Aufbau und Einführung optimierter After Sales Prozesse bei Händlern und Niederlassungen
- Prozessschulungen

## Kontaktieren Sie uns:

---

**ebp-consulting GmbH**

Handwerkstrasse 29

70565 Stuttgart

Tel.-Nr.: 0711/3917030

@Mail: [info@ebp-consulting.de](mailto:info@ebp-consulting.de)