

BartsParts

Überbestände: Versilbern statt Entsorgen

Erträge aus Ladenhütern generieren – Online-Plattform vermarktet Originalteile-Überbestände – Angeschlossene Händler profitieren von höherer Reichweite und gebührenfreiem Service – Nachfragepotenzial für Altteile steigt weltweit – Auch LVD Krone nutzt digitalen Marktplatz zur Vermarktung von ET-Altbeständen

LVD **KRONE**



JOHN

Ers

Expr



COM



BARTSPART

Ralf Buiker (r.) und Arno Verkleij wollen die Vermarktungsreichweite für Ladenhüter erhöhen. Paketdienste liefern diese in die ganze Welt.

Das kennt wohl jeder Händler: Im Laufe der Zeit sammeln sich immer mehr Ersatz- und Verschleißteile an, die ungängig und ohne Hoffnung auf Abverkauf in den Regalen und Lagerplätzen schlummern. Die Artikel, meist Original-Teile, werden nicht gebraucht, blockieren Lagerplatz und binden zudem noch Kapital. Oft leidet auch ihre Qualität im Laufe der Zeit, einige werden sogar irgendwann unbrauchbar – zum Beispiel, wenn Gummi spröde wird. Obendrein müssen solche Überbestände häufig bilanziell abgewertet werden.

Oft bleibt dann nur, diese Altteile und Lagerleichen irgendwann zu verschrotten. Vor allem dann, wenn die Rückgabefrist schon lange verstrichen ist und es auch vom Lieferanten keinerlei Unterstützung gibt.

Neue Reichweite

Und hier kommt die Online-Ersatzteilplattform BartsParts ins Spiel: „Wir bieten Händlern von Land- und Kommunaltechnik die Möglichkeit, ihre langsam drehenden Ersatz- und Verschleißteile weltweit zu verkaufen, um so noch einen Ertrag erwirtschaften zu können“, erklärt Arno Verkleij, Gründer und Executive Officer der virtuellen Handelsplattform. Unter www.bartsparts.com betreibt sein Unternehmen mit Sitz im niederländischen Leiden einen Online-Web-shop, wo Händler ihre ungängigen Ersatzteile vermarkten können. Umgekehrt finden Händler und Endkunden aus der ganzen Welt auf diesem digitalen Marktplatz seltene, ungebrauchte Originalteile für ältere Landmaschinen. Dementsprechend ist die BartsParts-Plattform mehrsprachig; Deutsch, Englisch, Niederländisch, Französisch und Spanisch sind bereits integriert und weitere Sprachen sollen hinzukommen.

BartsParts ist also ein virtuelles Lagerhaus, das laut Arno Verkleij heute über eine Million verschiedene Ersatzteile von mehr als 1.000 verbundenen Handelspartnern aus ganz Europa, vor allem aber aus Deutschland, Österreich, Frankreich und natürlich den Niederlanden, im Programm hat.

Schnelle Verfügbarkeit

„Vom Dichtring bis hin zum Achsgetriebe haben wir hier so ziemlich alles vorrätig“, sagt Buiker. Kundenzufriedenheit ist für den geprüften Lagerlogistikmeister wichtiger als eine maximale Umschlagshäufigkeit. Eine hohe Lieferbereitschaft ist ein Muss für ihn. Sein Anspruch ist, die Einsatzfähigkeit von Landmaschinen zu gewährleisten und ihre reparaturbedingten Ausfallzeiten möglichst gering zu halten. „Wenn es um den schnellen Teileversand geht, ist das Ersatzteil-Logistikzentrum in Bawinkel nicht nur für die LVD Krone-Filialbetriebe, sondern auch für viele regionale und überregionale Kunden die erste Anlaufstelle.“

Buikers Bestreben ist, das Bestandsmanagement künftig weiter zu optimieren. „Im Idealfall sollte jedes von einem Kunden benötigte Ersatzteil schnell verfügbar sein – und das möglichst in der gewünschten Stückzahl.“ Das ist nicht immer ganz einfach, denn „zum Beispiel müssen speziell für Maschinen, die erstmals im betreuten Markt im Einsatz sind, häufig ganz andere Ersatzteile auf Lager gehalten werden“, erklärt Buiker.

Um dem Idealzustand bei der Ersatzteillogistik möglichst nahezukommen, liefert ein intensives Controlling die notwendigen Informationen. „Dennoch gibt es auch im Ersatzteil-Logistikzentrum des LVD Krone einen gewissen Bestand an Ersatzteilen, den wir aufgrund der technischen Entwicklung der Maschinen oder aufgrund von Fabrikatswechseln nicht mehr benötigen.“ Dazu gehören laut Buiker zum Beispiel auch OEM-Teile für die Marke Fendt, die das Speller Landtechnik-Handelsunternehmen bis in die 1990er Jahre führte.

ET-Bedarf steigt

„Und nicht selten verstauben solche nicht gebrauchten Originalteile im Lager als totes Kapital und blockieren auch noch Fläche.“ Arno Verkleij kennt die Problematik: Studien hätten gezeigt, dass bis zu 30 Prozent der Ersatzteillager im Landmaschinenhandel aus regional nicht absetzbaren oder nicht gängigen Teilen bestehen. Allein für Deutschland schätzt der Niederländer den Wert dieser Ladenhüter auf 320 Millionen Euro, und in ganz Europa könnten es sogar 1,4 Milliarden Euro sein. Zur gleichen Zeit steige aber der globale Ersatzteil-Bedarf. Weltweit würden immer mehr ältere und uralte Maschinen eingesetzt. Und nach wie vor finde die Ersatzteilbeschaffung vor allem regional statt, sodass vor allem seltene Ersatzteile mitunter nur schwer zu beschaffen seien.

Virtuelles Lager

Um hier Abhilfe zu schaffen, hat Arno Verkleij vor etwa fünf Jahren mit BartsParts ein über das Internet verwaltetes virtuelles Lager von Ersatzteilen ins Leben gerufen, das sich aus einem europaweiten Netzwerk aus Händlern speist. Dabei ist der entscheidende Erfolgsfaktor, dass die in der Regel lange lagernden – jedoch ungebrauchten – Original-Ersatzteile mit erheblichen Rabatten verkauft werden.

Verkleij: „Ebenso können die Händler auch ihre Langsamdreher auf die Plattform hochladen, um deren Reichweite zu erhöhen. Oft handelt es sich dabei um aktuelle Teile, die ein Händler zwar nicht in seinem Vertriebsgebiet, aber durchaus in anderen Regionen oder Ländern verkaufen kann. BartsParts erweitert die Vertriebsgebiete der Händler auf einen weltweiten Markt, sodass sie über die mehrsprachige digitale Teileplattform jeden Tag mehr als 3.000 potenziell interessierte Kunden ansprechen können.“ Dabei entstünden den angeschlossenen Händlern keine Kosten bei nur minimalem Aufwand.

Einfache Abwicklung

Doch wie funktioniert das Konzept genau? – „Der Verkaufsvorgang ist sehr einfach“, sagt Arno Verkleij. BartsParts führe die ET-Verkäufer in einem digitalen Marktplatz mit den Käufern zusammen und Sorge für die komplette Abwicklung, – angefangen von der Bestellung über die Bezahlung bis hin zum Kundenservice.

„Es ist kinderleicht“, bestätigt auch Florian Plagge, der beim LVD Krone in Bawinkel für die Ersatzteillogistik zuständig ist. Er sendet lediglich eine Excel-Liste mit den Positionen, die über die Ersatzteile-Plattform verkauft werden sollen, an BartsParts. Sie enthält die wichtigsten Details der Teile wie Fabrikat, Ersatzteilnummer des Originalherstellers sowie eine klare Beschreibung. Hinzu kommen noch der Listenpreis und der jeweilige Rabatt, den er gemeinsam mit Ralf Buiker festlegt. „Mehr Aufwand hat der Händler nicht“, betont Verkleij, dessen zwölfköpfiges Team anschließend die weitere gesamte Verkaufsabwicklung übernimmt und zunächst alle Listenangaben in die Datenbank einpflegt. „Dabei werden alle Daten noch einmal kontrolliert, bevor die Teile im Webshop weltweit zum Kauf angeboten werden.“ Laut Verkleij gibt es auch einige Händler, die die Daten direkt über ihre ERP auf die BartsParts-Plattform hochladen. Möglich machen das entsprechende Schnittstellen, die es bereits für ERP-Lösungen von COS, Traser und Bever gibt. Zudem bietet das Unternehmen die Möglichkeit zur sicheren und automatisierten Übertragung der Daten über SFTP an den BartsParts-Server an. „Und sobald die Teile auf der Webseite eingestellt sind, können Interessenten sie mit nur zwei Klicks zu einem angemessenen Preis erwerben. Dabei bleibt der Anbieter anonym, und der Käufer sieht nicht, wer die Teile anbietet.“

Am besten mit Rabatt

Gleich nachdem eine Teilebestellung bei BartsParts eingegangen ist, erhält Florian Plagge einen entsprechenden Auftrag per Mail. Nachdem er geprüft hat, dass die gewünschten Teile auf Lager und die Preisangaben korrekt sind, bestätigt er die Anfrage. Danach kann er ein entsprechendes Versandetikett herunterladen und den Auftrag in die Kommissionierung geben. Hier werden die geordneten Teile mit den von BartsParts bereitgestellten Dokumenten gut verpackt und mit BartsParts-Klebeband verschlossen, damit das Paket möglichst am nächsten Tag vom Logistikdienstleister abgeholt und dem Endkunden zeitnah zugestellt werden kann.

Dynamisch gewachsen

BartsParts hat seit seiner Gründung 2016 sowohl in Bezug auf registrierte Händler und angeschlossene Lagerbestände, als auch auf Anzahl der Kunden ein starkes Wachstum hingelegt. Auch in die IT-Entwicklung seines eigenen Produktinformationssystems hat das niederländische Unternehmen weiter investiert – ein überarbeitetes Händlerportal, über das die Händler ihren eigenen Bestand zukünftig auch selbst pflegen können, befindet sich bereits in der Testphase. „Zurzeit finden Interessenten mehr als eine Million Positionen von etwa 1.600 verschiedenen Fabrikaten auf der Plattform“, berichtet Arno Verkleij.

Reichweite nutzen

Florian Plagge wird die Inventarliste der langsam drehenden Teile für die LVD Krone-Gruppe auch in Zukunft regelmäßig aktualisieren. „Die entsprechende Excel-Datei mit der Ersatzteilnummer, der aktuellen Menge und dem Preis ist schnell übermittelt“, sagt der Ersatzteillogistiker. Wie er berichtet, realisiert die LVD Krone-Gruppe etwa zehn Bestellungen im Monat über BartsParts. „Das könnte ruhig etwas mehr werden“, schmunzelt Plagge. Und auch Teilemanager Ralf Buiker sieht noch weiteres Potenzial, länger lagernde Teile über die BartsParts-Plattform zu vermarkten. „Außerhalb des Vertriebsgebietes des LVD Krone gibt es sicher eine große Anzahl an möglichen Kunden mit älteren Maschinen, die entsprechende Ersatzteile benötigen“, glaubt er.

Für ihn und andere Händler hat BartsParts-Chef Arno Verkleij einen einfachen Tipp parat: „Seien Sie großzügig mit Rabatten auf die Bruttopreise. Je höher der Nachlass, desto schneller wird Ihr Teil verkauft. Bei kleineren preisgünstigen Ersatzteilen macht es auch Sinn, diese zu einem Mindestpreis oder im Bündel anzubieten.“



Florian Plagge demonstriert die Versandvorbereitung am Paktisch. Die ausgemusterten OEM-Teile werden gut verpackt und mit dem BartsParts-Firmenlogo verschlossen.

Barts

Teile de

Home / John Deere

JOHN D

S

Beste Wahl

€610,10

(Exkl. MwSt. und
Versandkosten)

★★★★★

Ange

Lagerb

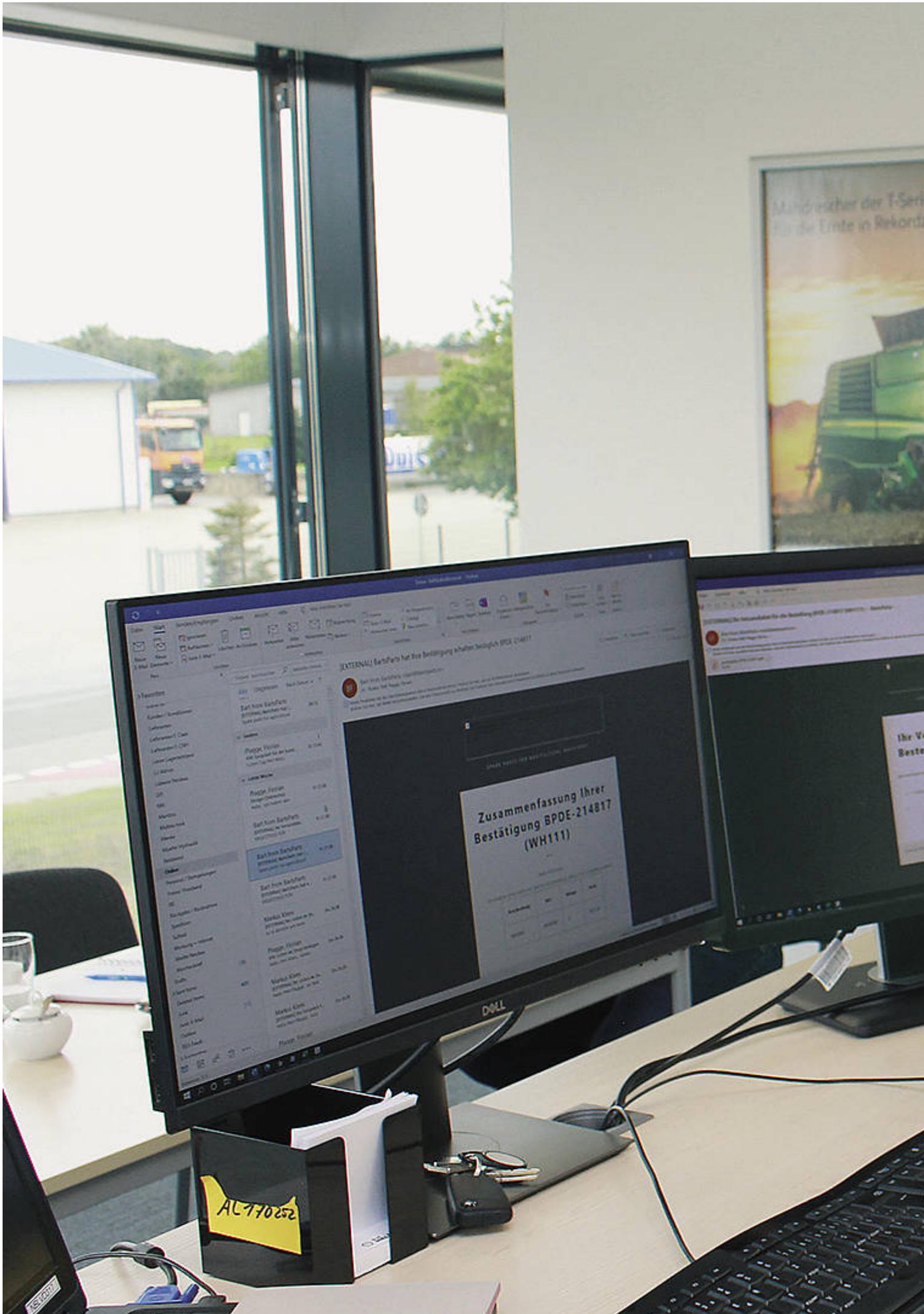
- 1 +

BARTSP

Ob am Schreibtisch oder Smartphone: Die Suche nach Ersatz- und Verschleißteilen ist übersichtlich gestaltet.



Am charakteristischen Klebeband zu erkennen: Pakete, die über BartsParts versendet werden.



EXTERNAL Bestätigung hat Ihre Bestätigung erhalten bezüglich BPDE 214817

Zusammenfassung Ihrer Bestätigung BPDE-214817 (WH111)

Bestätigung	WHL	WHL	WHL

AL-770252



Ralf Buiker: „Das Prozedere ist kinderleicht. Sogar meine kleine Tochter könnte Teile über BartsParts verkaufen.“



Arno Verkleij: „Mehr als tausend Händler stellen aktuell Teile auf der BartsParts-Webseite ein.“

Einer davon ist das Ersatzteil-Logistikzentrum des LVD Krone, das vom emsländischen Bawinkel aus alle 18 Niederlassungen des Handelsunternehmens mit Ersatzteilen versorgt.

Am Standort Bawinkel, der erst 2017 eröffnet wurde, lagern in einer fast 4.000 Quadratmeter großen Logistikhalle rund 40.000 verschiedene Ersatzteilpositionen. „Sie finden in Fachbodenregalen mit rund 10.000 Lagerplätzen und mehr als 2.000 Paletten-Stellplätzen ihren zugewiesenen Platz“, berichtet Ralf Buiker, der als Leiter des Ersatzteilwesens die ET-Versorgung aller 18 LVD Krone-Filialen koordiniert. Angegliedert ist zudem eine rund 700 Quadratmeter große Durchfahrt-Werkstatt, wo neue Maschinen montiert und Wartungs- und Reparaturarbeiten professionell erledigt werden können. Insgesamt arbeiten am Standort Bawinkel etwa 45 Menschen.

Verkleij fasst zusammen: „Der Aufwand für die Händler ist gering. Sie müssen lediglich für die Verpackung sorgen, während BartsParts Abholung und Zustellung übernimmt. Dazu gehören auch mögliche Retournierungen: „Sollte der Kunde – aus welchem Grund auch immer – die Ersatzteile zurücksenden, erhalten die Händler diese zurück. BartsParts kümmert sich um die Rücksendung und auch um die damit verbundenen Kosten.“ Einmal im Monat stellt der verbundene Händler auf Grundlage der Ausgangslieferscheine eine Rechnung an BartsParts.

Welche Kosten hat also der Händler? „Keine“, antwortet Arno Verkleij postwendend. BartsParts verlange keine Gebühren oder Provisionen von den Verkäufern, sondern schlage eine Vermittlungsgebühr auf den Nettoverkaufspreis auf. Auch Versandkosten fallen für die Händler nicht an, da die Endkunden das Porto tragen.

„Daher sollten der Verkaufspreis des angebotenen Ersatzteiles inklusive des vom Händler eingeräumten Rabatts mindestens 20 Prozent unter dem regulären OEM-Listenpreis liegen“, empfiehlt Arno Verkleij.