

Wachstumsmotor Branchensoftware

Die OE Germany Handels GmbH ist mit KUMAVISION weltweit in 140 Ländern aktiv.



In weniger als 15 Jahren hat sich die OE Germany Handels GmbH zu einem weltweit tätigen Spezialisten für Komponenten und Bauteile im Bereich der Diesel- und Gasmotoren entwickelt. Das Unternehmen ist heute in 140 Ländern im Automotive Aftermarket aktiv. KUMAVISION und Microsoft Dynamics haben das Wachstum von Anfang an begleitet.

Erfahren Sie in diesem Bericht, wie die OE Germany mit KUMAVISION:

- Einen internationalen Wachstumskurs verfolgt
- Aktuelle Zahlen zur Unternehmensentwicklung auf Knopfdruck erhält
- Automatisierung und Digitalisierung über die gesamte Prozesskette etabliert
- Das ERP-System zur Risikominimierung einsetzt

Ob Lkw, Transporter, Pkw, Industrieanlagen, Land- und Baumaschinen, Schiffe, Bergbaumaschinen und Lokomotiven: Die Ersatzteile und Komplettlösungen der OE Germany Handels GmbH tragen dazu bei, dass Diesel- und Gasmotoren im fortgeschrittenen Nutzungszyklus wirtschaftlich und nachhaltig betrieben werden können. Das schnelle Wachstum des 2010 gegründeten Unternehmens erforderte bereits nach kurzer Zeit eine Business-Software, um die steigende Zahl von Aufträgen sinnvoll bearbeiten zu können. Die Entscheidung für Microsoft Dynamics als ERP-Software war weniger eine Entscheidung für die Technologie als für die Menschen, die dahinterstanden. „Wir hatten von Anfang an das Gefühl, dass die Consultants von KUMAVISION unser Geschäftsmodell verstehen und uns richtig beraten“, erinnert sich Thomas Schechinger, CFO bei OE Germany.

Gemeinsames Wachstum

Nutzte das Unternehmen anfangs nur ausgewählte Prozesse zur Auftragsbearbeitung, kamen mit der Zeit immer mehr Funktionen dazu. „Wir haben unsere Abläufe vorgestellt und KUMAVISION hat uns gezeigt, wie wir diese effizient im ERP-System umsetzen. Dabei haben wir sehr stark von der Erfahrung der KUMAVISION im Großhandel profitiert“, blickt Schechinger zurück. Da beide Unternehmen so auch nach dem Live-Start regelmäßig zusammenarbeiteten, entstand über die Jahre ein enger, persönlicher Kontakt. Dass sowohl in der Beratung als auch in der Entwicklung feste Ansprechpartner bereitstehen ist für den Ersatzteilspezialist entscheidend für den gemeinsamen Erfolg: „Wir sind Schritt für Schritt miteinander nach vorne gegangen. Alle sind mit ganz viel Know-how und Leidenschaft dabei.“

Echte Gestaltungsmöglichkeiten

Belastbare Zahlen für die Unternehmenssteuerung sind für OE Germany unverzichtbar. „Wir bewegen uns in einem dynamischen Marktumfeld und verfolgen gleichzeitig einen international ausgerichteten Wachstumskurs. Wir müssen eine Vielzahl von operativen wie strategischen Entscheidungen treffen, was ohne unsere ERP-Software nicht möglich wäre“, ist Schechinger überzeugt. Dabei schätzt es der CFO besonders, dass er in der ERP-Software vieles selbst gestalten und damit unkompliziert auf die jeweilige Situation ausrichten kann. Die Bandbreite reicht etwa im Finance-Bereich von der Anlage von Kontenrahmen über das Erstellen von Bilanzschemata bis zur Pflege von Kreditoren. Anfangs arbeitete das Unternehmen noch mit einem externen Steuerberater zusammen, durch das anhaltende Wachstum wurde der Aufbau ein internes Rechnungswesen unumgänglich. „Microsoft Dynamics hat uns im Laufe der Jahre immer mehr überzeugt. Wir haben gemerkt, dass die ERP-Software mit unserem Unternehmen mitwächst und unser Wachstum durch einen transparenten Werte- und Warenfluss spürbar unterstützt“, blickt Schechinger zurück. Zusätzliche Unterstützung bieten die spezifischen Funktionalitäten für den Großhandel, die die Branchensoftware von KUMAVISION mitbringt. Ob vielseitige Kalkulationsmöglichkeiten, komfortable Provisionsberechnungen oder die systemgesteuerte Preisfindung – für Schechinger zählen dabei nicht nur der Zeit- und Transparenzgewinn, sondern die Möglichkeit, die ermittelten Zahlen jederzeit klar nachvollziehen zu können.

Zeitsparende Automatisierung

Die Automatisierung zeitaufwendiger, wiederkehrender Geschäftsprozesse in der ERP-Branchensoftware entlastet die Mitarbeitenden und unterstützt die Skalierung des Geschäftsmodells. Bei der Automatisierung setzt OE Germany auf ein zweistufiges Vorgehen: Prozesse werden bewusst über einen bestimmten Zeitraum manuell durchgeführt und dann erst automatisiert. So wurden beispielsweise die Sammelrechnungen anfangs von Hand erstellt, bevor diese Aufgabe der ERP-Branchensoftware übertragen wurde. „Uns ist es sehr wichtig, dass das ERP-System keine

Optimierter Warenfluss

Für einen Großhändler wie OE Germany unverzichtbar: Effiziente Prozesse im Wareneingang und Warenausgang. Effizienz hat dabei für den Aftermarket-Spezialisten zwei Dimensionen: Einerseits geht es darum, Mitarbeitende zu entlasten und diese durch benutzerfreundliche Lösungen auch flexibel einsetzen zu können. Andererseits geht es darum, mögliche Fehler bereits im Ansatz zu vermeiden und damit die Prozesssicherheit zu stärken. „Die ERP-Software ist für uns eine Art Risikoversicherung, ein wichtiges Instrument, um kostspielige Feuerwehreinsätze wegen fehlender oder falscher

„Microsoft hat in den letzten Jahren ein einmaliges Angebot für Unternehmen geschaffen, das ein ebenso benutzerfreundliches wie effizientes Arbeiten fördert. Wir sind froh, dass wir mit KUMAVISION einen Partner haben, der uns hier vollumfänglich unterstützt und begleitet.“

Thomas Schechinger, CFO bei OE Germany



Black-Box ist. Wir wollen vielmehr unsere Mitarbeitenden befähigen, genau zu verstehen, welche einzelnen Schritte automatisiert werden. Wir sind damit in der Lage, die Ergebnisse auf ihre Plausibilität hin zu bewerten, und können uns guten Gewissens auf das ERP-System verlassen“, berichtet Schechinger aus der Praxis.

Vielseitige Unterstützung

Das umfangreiche Produktportfolio mit über 5.000 verschiedenen Artikeln sowie die weltweiten Aktivitäten mit einer Vielzahl von Partnern im In- und Ausland stellen hohe Anforderungen an die Logistik. Zum einen gilt es, jederzeit lieferfähig zu sein, ohne dass die Kapitalbindung am Lager zu hoch wird. Zum anderen gilt es, die Logistikprozesse möglichst effizient zu gestalten, um die Ersatzteile zur richtigen Zeit an den richtigen Ort zu liefern. Die Branchensoftware bietet OE Germany dabei vielfältige Unterstützung. „Wir können etwa Jahresbestellungen und Lieferabrufe transparent verwalten und so den tatsächlichen Bedarf exakt ermitteln, um rechtzeitig Artikel zu beschaffen“, berichtet Schechinger. Bei der Auftragsabwicklung ist maximale Flexibilität gefragt. Teilweise geben die Kunden die Spedition vor, teilweise wählt OE Germany diese aus. Aufträge werden per E-Mail, Telefon und Fax übermittelt, dazu Bestellungen aus dem B2B-Webshop, die elektronisch direkt an das ERP-System übertragen werden. Bei Kunden in Übersee stellt sich die Frage, wie die Frachtcontainer optimal genutzt werden können und wie trotz längerer Lieferzeiten die Teileverfügbarkeit auf Seiten der Kunden sichergestellt werden kann. „Die ERP-Software von KUMAVISION unterstützt uns aktiv in unserem vielseitigen Tagesgeschäft. Sie schafft nicht nur die Basis für sichere Prozesse, sondern trägt auch dazu bei, dass wir jederzeit auskunftsfähig sind. Das ist unverzichtbar für uns, da der persönliche Kontakt mit unseren Kunden für uns an erster Stelle steht“, so Schechinger.

Artikel zu vermeiden“, kommentiert Schechinger. Wie sich diese Effizienz im Alltag erzielen lässt, zeigt exemplarisch der Einsatz von Scannern. Im Wareneingang lassen sich Sendungen und Artikel zeitsparend erfassen und direkt mit den Bestellungen im ERP-System abgleichen. Minderlieferungen oder falsch gelieferte Artikel werden sofort erkannt. Eine selbst aufgebaute Datenbank mit CAD-Zeichnungen in 3D erlaubt es, Stichproben direkt im Wareneingang zu überprüfen. Über die in der ERP-Software abgebildete Serien- und Chargennummernverfolgung lassen sich Artikel über die gesamte Supply Chain einfach identifizieren. Im Warenausgang stellen Scanner bei der Kommissionierung die Vollständigkeit und Richtigkeit von Kundenbestellungen sicher. Bei Bestellungen, die sich oft über mehrere Paletten erstrecken, ein großer Vorteil.

Zukunftssichere Plattform

Stand zu Beginn für OE Germany die ERP-Branchensoftware von KUMAVISION im Mittelpunkt, gewinnen jetzt immer mehr weitere Anwendungen der eingesetzten Microsoft-Technologieplattform an Bedeutung. „Microsoft hat in den letzten Jahren ein einmaliges Angebot für Unternehmen geschaffen, das ein ebenso benutzerfreundliches wie effizientes Arbeiten fördert. Wir sind froh, dass wir mit KUMAVISION einen Partner haben, der uns hier vollumfänglich unterstützt und begleitet“, resümiert Schechinger.

Die Vorteile auf einen Blick:

- ✓ Effiziente Prozesse im Wareneingang und Warenausgang
- ✓ Stärkung der Prozesssicherheit
- ✓ Maximale Flexibilität bei der Auftragsabwicklung