



Firmsitz in Hofgeismar



Schmierstofflager der Firma Donig



Der Donig-Fuhrpark glänzt im Aral-Blau



Moderner Schmierstoffshop am Standort Hofgeismar

Auf Marktveränderungen innovativ reagieren

Ursprünglich im Jahre 1950 von Rudi Donig als Kohlenhandel gegründet, hat sich die Firma Donig aus Hofgeismar unter der Führung von Jens Donig zu einem der modernsten Unternehmen der Mineralölbranche entwickelt. Mit ihren fast 40 Mitarbeitern steht in den kommenden Jahren die Übergabe an die 3. Generation an. Sicherlich ist auch dies ein Grund dafür, weshalb Innovation im Hause Donig besonders großgeschrieben wird.

Heizöle, Kraftstoffe, Tankstellen, Schmierstoffe – so sieht das Portfolio bei vielen Unternehmen in der Branche aus. Dennoch ist bei Donig einiges anders. So hat man die Marktpotential im Schmierstoffhandel früh erkannt und hervorragend erschlossen. „In diesem Geschäftsfeld ist die IT ein besonders wichtiger Baustein. Die Umstellung auf ‚BüroWARE

Oil‘ im Jahr 2011 war für uns ein wichtiger Meilenstein.“ erinnert sich Torben Donig, Abteilungsleiter Schmierstoffe.

Wichtig ist „BüroWARE Oil“ hier beispielsweise im Vertrieb. Die Anforderungen liegen dabei im Vergleich zu den weiteren Geschäftsbereichen an ganz anderen Stellen. Die Anzeige der jeweils relevanten Funktionen in den Verkaufsmasken, bspw. des Kunden-

sortiments oder der Preishistorie, die Steuerung des vertrieblichen Außendienstes mit dem in „BüroWARE Oil“ enthaltenem CRM-System sowie natürlich die Konditionsverwaltung sind entscheidend. Aber auch andere Abteilungen wurden mit Hilfe der Software auf diesen Geschäftsbereich eingestellt.

„Wichtig ist auch der Ehrgeiz, die Software entsprechend einzusetzen

und nicht nur als Werkzeug zu sehen, sondern permanent zu erkennen, wo diese den Geschäftsbetrieb noch besser unterstützen könnte.“ erklärt Torben Donig. So werden im Hause Donig mit der Software Dinge automatisiert, die anderswo oft noch teilautomatisch oder gar „von Hand“ durchgeführt werden. Ein Beispiel hierfür ist die Provisionsabrechnung, die gerade im Schmierstoffbereich wegen ihrer Vielschichtigkeit oft nicht automatisiert ist. Ähnlich sieht es beim Anpassen der Kundenkonditionen bei Einkaufspreisänderungen aus, auch dieser Prozess wird im Hause Donig IT-gestützt abgewickelt.

„Wir haben erkannt, dass die IT mindestens ebenso wichtig ist wie der Bau einer neuen Lagerhalle“, so Torben Donig. Man hat natürlich in beides investiert und nun etwa 2.500 Schmierstoffprodukte mit einem Volumen von 500.000 Liter auf Lager. Seit über 20 Jahren ist die Firma Donig zertifizierter Aral/Castrol-Markenvertriebspartner und legt jährlich das HSSE-Audit* ab. Bei der Neuorganisation des Händlernetzes wurde Donig zu einem der führenden Aral/Castrol-Ambassadoren. Im Schwerpunkt ist das Unternehmen hier mit der Versorgung von Aral/Castrol-Schmierstoffen für die Mitte Deutschlands zuständig und auch berechtigt, andere Händler zum Markenvertriebspartner zu machen. Die von einem Ambassador (Repräsentant) von der BP geforderten Schnittstellen sind in „BüroWARE Oil“ bereits realisiert.

Eine weitere Stärke der Firma Donig ist der eigene Fuhrpark. Inklusiv der Schmierstoffzüge umfasst die Tankwa-



Torben Donig: „Die IT ist mindestens ebenso wichtig ist wie der Bau einer neuen Lagerhalle.“

Fotos: Donig Mineralöl-Vertriebs GmbH

genflotte 15 Fahrzeuge. „Wir sind als Familienunternehmen stets nah am Kunden, da muss man schnell reagieren können. Die eigene Logistik ist hier unabdingbar.“ betont Torben Donig.

Auch die Möglichkeiten des Internets wurden im Hause Donig schon frühzeitig genutzt. So informieren sich Kunden und Interessenten Online über die Produkte. Die Daten hierfür stammen direkt aus „BüroWARE Oil“. „Wir waren erstaunt, dass wir mit dem Webauftritt vor allem viele regionale Kunden ansprechen konnten“ berichtet Donig.

Drei Tankstellen und ein hochmoderner Kfz-Pflege-Waschpark (u. a. bestückt mit einer 50-Meter-Waschstraße, Cleanpark, Pflege-Servicestationen, etc.) gehören ebenso zum Unternehmen. Auch hier arbeitet man fest mit der Aral zusammen. Nennenswert ist auch der Mineralölfachmarkt am Standort Hofgeismar. Neben dem Verkauf der üblichen Zubehör- und Pflegeprodukte werden auch Gewer-

be- bzw. Industriekunden angesprochen, die hier stationär ein überdurchschnittliches Sortiment vorfinden. Dabei ist die „BüroWARE-Oil“ Kasse im Einsatz, da bspw. für den Verkauf von Schmierstoffen an Geschäftskunden Funktionen nötig sind, die eine Tankstellenkasse nicht bieten würde.

Torben Donig ist sich sicher, mit MS Solutions den idealen Partner in Sachen Software gefunden zu haben: „Wir nutzen BüroWARE Oil sehr bewusst und haben deshalb auch oft besondere oder neue Wünsche. Der mögliche enge Kontakt zur Entwicklung brachte hier große Vorteile und die Anforderungen wurden immer realisiert.“

Für Thomas Morck, Prokurist und Leiter Geschäftsbereich bei ERP MS Solutions ist der Mineralölhändler Donig ein gutes Beispiel, an dem man erkennen kann, welchen Vorteil eine Branchenlösung mit breitem ERP-Basisumfang und flexibler Weiterentwicklung bringt.

„Auf die Veränderungen im Markt kann man mit Innovationen in der Organisation bzw. der IT erfolgreich reagieren“, ist Christian Müller, Geschäftsführer und Entwicklungsverantwortlicher bei MS Solutions, überzeugt. „Die Firma Donig nutzt solche Innovationen und bringt auch eigene Ideen ein. Wir schätzen dies sehr, denn bei so manchem Gespräch sind schon viele sinnvolle Funktionen entstanden und anschließend zu konkreten Konzepten gewachsen.“ ◀ *HHManz*

* HSSE steht für Gesundheit, Arbeitsschutz, Sicherheit und Umweltschutz (Health, Safety, Security and Environmental)