

Abgerechnet wird digital... und zwar in Echtzeit

Simon Hegele setzt auf smarte Automatisierung und klare Transparenz in der Service-Abrechnung

Wenn Dienstleistungen individuell auf Kundenprozesse abgestimmt sind, entstehen Abrechnungsmodelle, deren Anforderungen weit über die klassischen Standardtarife hinausgehen. Sonderleistungen, Staffelpreise, Volumenschwellen, Zuschläge oder standortspezifische Bedingungen sind in vielen Dienstleistungsverträgen an der Tagesordnung. Besonders bei spezialisierten Services, wie sie in den Bereichen Healthcare, Pharma oder Industrieproduktion täglich gefordert werden, steigen die Anforderungen an Transparenz, Geschwindigkeit und Skalierbarkeit. Für die Simon Hegele Gruppe, die mit über 50 Standorten weltweit und einem Fokus auf komplexe Supply-Chain-Prozesse zu den Innovationsführern der Branche zählt, ist dieser Anspruch tägliche Realität. Rund 2.800 Mitarbeitende erbringen täglich spezialisierte logistische Dienstleistungen auf 450.000 Quadratmetern Fläche, individuell abgestimmt auf die Anforderungen jedes einzelnen Kunden. Mit der Beauftragung eines neuen Großkundenprojekts stieg nicht nur das tägliche Auftragsvolumen. Auch die Komplexität in der Abrechnung von Leistungen nahm deutlich zu. Die bestehenden Prozesse, über Jahre hinweg gewachsen und auf Excel-Basis organisiert, stießen an ihre Grenzen. Was fehlte, war eine Lösung, die abrechnungsrelevante Leistungen dokumentiert, Verträge digital abbildet und die automatisierte Abrechnung nachvollziehbar macht, sowohl intern als auch für den Kunden. Die Entscheidung fiel auf eine Software, die genau das leistet: Contract and Billing (CnB) der Ehrhardt Partner Group (EPG) und damit auf eine gezielte Erweiterung der bereits eingesetzten EPG ONE Supply Chain Execution Suite.

Mit CnB hat der Kontraktlogistik-Marktführer eine Lösung implementiert, die sowohl die Be- und Abrechnung als auch operative Logik in einem System zusammenführt. Das Besondere: CnB ist direkt mit dem bei Simon Hegele bereits etablierten Lagerführungssystem LFS der EPG verknüpft. Alle Leistungen, die im Lagerprozess erbracht werden, ob Wareneingang, Kommissionierung, Verpackung oder Versandvorbereitung, werden im System erfasst und an CnB übergeben. „Die nahtlose Integration von CNB in LFS war einer der entscheidenden Faktoren bei der Entscheidung für die neue Abrechnungslösung. Die Systeme sprechen dieselbe Sprache. Dadurch können wir unsere tatsächliche Leistung 1:1 im Abrechnungssystem abbilden“, erklärt Stefan Wirscheim, Abteilungsleiter Competence

Center WMS bei Simon Hegele. In der Lösung sind sämtliche Serviceverträge des Logistikdienstleisters hinterlegt, inklusive aller individuellen Preis- und Rabattvereinbarungen, Staffellungen oder Zusatzbedingungen. Die Software führt beide Informationsquellen zusammen und erstellt automatisiert eine vollständige, regelbasierte Abrechnung. Auch Sonderleistungen, die zuvor separat aufgeschlüsselt werden mussten, etwa die Konfektionierung von Produkten, Nacharbeiten, Expressbearbeitung oder spezielle Anlieferfenster, können heute direkt und nachvollziehbar dem jeweiligen Kunden zugeordnet werden. „Wir haben unsere Abrechnungen zuvor mit viel Know-how, aber auch mit vielen händischen Schritten umgesetzt. Mit der Komplexität eines neuen Großkunden wurde klar: Wir benötigen ein System, das uns automatisiert durch den gesamten Prozess führt. CnB erlaubt es uns hier, nachvollziehbar, skalierbar und vor allem zukunftssicher abzurechnen“, führt Wirscheim weiter aus.

Mehr Transparenz, weniger Fehler, schnellere Monatsabschlüsse

Der Effekt auf die monatliche Abrechnung ist deutlich spürbar. Während zuvor mehrere Tage für die Aufbereitung, Prüfung und Abstimmung der Monatszahlen erforderlich waren, erfolgt die Abrechnung heute vollständig automatisiert. Alle Leistungen, die im Lager ausgeführt werden, werden im Hintergrund mit den Konditionen des jeweiligen Vertrags abgeglichen. Die Ergebnisse stehen innerhalb weniger Minuten bereit – vollständig dokumentiert, geprüft und abrechnungsfertig. „Wir sparen nicht nur massiv Zeit, sondern reduzieren auch die Fehleranfälligkeit deutlich. Gleichzeitig ist die Abrechnung für unsere Kunden viel transparenter geworden“, so Wirscheim. Auch auf Kundenseite zeigt sich die Veränderung: Rückfragen zur Rechnung sind seltener geworden, Reklamationen haben abgenommen, die Transparenz ist gestiegen. CnB erzeugt strukturierte Rechnungen, aufgeschlüsselt nach Leistungen, Mengen, Preisen und Zeitpunkten, inklusive automatischer Nachweise aus dem LFS. Diese Form der Rechnungsstellung verbessert nicht nur die Beziehung zum Kunden, sondern ermöglicht auch schnellere Zahlungseingänge, da Rückfragen und Prüfprozesse verkürzt werden.

Ein System, das mitwächst

Mit der Einführung von CnB hat Simon Hegele nicht nur eine konkrete Herausforderung gelöst, sie hat gleichzeitig die Grundlage für ein zukunftsfähiges Abrechnungs- und Vertragsmanagement geschaffen. Die Lösung ist darauf ausgelegt, mit dem Unternehmen zu wachsen. Dank der modularen Architektur und der intuitiv bedienbaren Benutzeroberfläche

kann CnB flexibel an veränderte Rahmenbedingungen angepasst werden. Ohne den Quellcode zu verändern, lassen sich Vertragslogiken flexibel erweitern, neue Preisstrukturen definieren oder bestehende Leistungen neu gestalten. Eine besondere Stärke zeigt sich im operativen Alltag: Vom Anlegen neuer Verträge über das Einspielen geänderter Konditionen bis zur Integration zusätzlicher Abrechnungslogiken können die verantwortlichen Fachbereiche sämtliche Konfigurationen eigenständig vornehmen. Damit entfallen zeitintensive IT-Tickets oder externe Programmierungen. So wird die Lösung nicht zum starren Werkzeug, sondern zu einem dynamischen Bestandteil der Prozesslandschaft. Auch zukünftige Anforderungen wie elektronische Rechnungsformate (z. B. ZUGFeRD) oder internationale Mehrwertsteuerregeln sind bereits abgedeckt oder lassen sich über Standardmodule integrieren.

Effizienzgewinn auch für die Mitarbeitenden

Nicht nur die Kunden profitieren von der neuen Lösung. Auch intern zeigt sich ein spürbarer Unterschied: Wo zuvor zahlreiche manuelle Abstimmungen, Prüfungen und Korrekturschleifen nötig waren, können sich die Fachbereiche heute stärker auf ihre Kernaufgaben konzentrieren. Teamleitungen im Lager müssen keine separaten Listen mehr pflegen, da sämtliche Leistungen direkt im System erfasst und automatisch den jeweiligen Kunden zugeordnet werden. Damit entsteht auch für die operativen Bereiche ein hohes Maß an Transparenz. Rückfragen von Kundenseite, die bislang zusätzlichen Aufwand in den Sachbearbeitungen verursachten, sind deutlich zurückgegangen. Gleichzeitig verkürzen sich die Monatsabschlusszyklen, wodurch Finanz- und Controlling-Teams spürbar entlastet werden. Auch Doppelpflege und unklare Prozessketten gehören der Vergangenheit an, die Abläufe sind heute schlanker und nachvollziehbarer gestaltet. „Mit CnB haben wir viele der aufwendigen Routinetätigkeiten hinter uns gelassen. Keine doppelten Excel-Listen, weniger Rückfragen und klarere Prozessketten - das erleichtert nicht nur den Arbeitsalltag unserer Teams, sondern sorgt auch dafür, dass wir schneller und transparenter unseren Kunden gegenüber agieren können“, erläutert Oliver Urich, CIO und Geschäftsführer bei Simon Hegele.

Stand: 20.01.2026
Umfang: 7.164 Zeichen inkl. Leerzeichen
Bilder: 4

EPG – Smarter Connected Logistics

Die EPG ist ein international führender Anbieter einer umfassenden Supply Chain Execution Suite (EPG ONE™) und beschäftigt 1.000+ Mitarbeitende an 23 Standorten weltweit. Die Unternehmensgruppe bietet ihren mehr als 1.600 Kunden WMS-, WCS-, WFM-, TMS- und Voice-Lösungen zur Optimierung von Logistikprozessen – von der manuellen bis zur vollautomatisierten Logistikumgebung. Die Lösungen der EPG decken die gesamte Lieferkette ab: vom Lager über die Straße bis hin zu Boden- und Frachtabfertigungslösungen an Flughäfen. Mit der EPG AES™ Aviation Execution Suite bietet die EPG eine Gesamtlösung für die Flughafenlogistik und Bodenabfertigung an. Logistik-Consulting, Cloud-Services, Managed Services und Logistikschulungen in der eigenen Akademie runden das umfassende Lösungsangebot der EPG ab.

Unternehmenskontakt

EPG – Ehrhardt Partner Group
Dennis Kunz
Tel.: (+49) 67 42-87 27 0
E-Mail: presse@epg.com • Internet: www.epg.com

Pressekontakt

BFOUND GmbH
Thor Riemschneider
Tel.: (+49) 67 42-87 27 5000
E-Mail: Thor.Riemschneider@bfound.com • presse@epg.com • Internet: www.epg.com