

Der »COP Agent« der COP Software gehört zu den bekanntesten Einkaufs- und Vergleichsplattformen für den Channel. Doch sehen sich die Macher längst in einer strategischen Entwicklung hin zum Dienstleister für alle Beschaffungsprozesse.

Vor zehn Jahren starteten Arnd Villwock und Hermann Mertens im baden-württembergischen Vaihingen an der Enz mit ihrer Firma COP Software + Services. Beide Manager hatten zuvor bereits umfassende Erfahrungen in der Distributions-, Kooperations- und Systemhauszene gesammelt – beste Voraussetzung also für die Markteinführung eines Angebots, das die damaligen Gepflogenheiten des Channels auf den Kopf stellen sollte: »COP« konsolidierte die Produktdaten, Preis- und Verfügbarkeitsinformationen der Lieferanten auf nur einer Plattform. Da sich solche Beschaffungslösungen, so auch die bekannten Plattformen von ITScope oder der Kooperationen, schnell als praktikabel für den Channel etabliert haben, hat man schon beinahe vergessen, wie sich der Status quo in der Zeit davor ausnahm: Die Reseller mussten viel Zeit auf die Preis- und Verfügbarkeitsrecherche bei ihren Distributoren verwenden. »Mit unserem konsolidierten Angebot nehmen wir sowohl den Händlern wie auch den Lieferanten Arbeit ab«, beschreibt Geschäftsführer Arnd Villwock das Erfolgsgeheimnis. Schließlich stünden Händler und Großhändler angesichts des Preis- und Margenverfalls gleichermaßen unter Zwang, ihre Prozesse effektiver zu gestalten.

Doch auch für die »Preisvergleicher« ist die Zeit nicht stehengeblieben: Die Konsolidierung der Preise, Verfügbarkeiten und Produktdaten bilden zwar auch noch heute die Basis des Angebots, allerdings habe sich das Aufgabenfeld für die Firma erheblich erweitert, wie die COP-Manager betonen. »Der Preisvergleich bleibt ein wichtiger Aspekt, aber heute steht für uns zunehmen die automatisierte Steuerung der Beschaffungsprozesse im Fokus«, wie Vertriebsleiter Oliver Gorges betont. Der vormalige SMB-Vertriebschef des Broadliner Tech Datas ist seit knapp zwei Jahren an Bord und begleitet für COP den strategischen Wandel, der, wie Gorges bemerkt, im Wesentlichen von den Händlern selbst getragen wird: »Die Zeit der reinen Kistenschieber ist weitgehend vorbei, mittlerweile müssen Fachhändler den Warenhandel in Dienstleistungen integrieren.«

PROJEKTPREISE DIREKT INS WAWI

Insofern verwendete COP nicht nur viel Mühe darauf seine Lösung in den Grundfunktionalitäten zu verbessern, etwa mit einer Content-Optimierung bei den Produktdaten oder der Vereinheitlichung der elektronischen Bestellverfahren bei unterschiedlichen Distributoren, sondern auch bezüglich der Einsatzszenarien. »Die Software wird nicht mehr nur als Stand alone-Lösung verwendet, sondern immer häufiger in Kombination«, erklärt Villwock. So hat die Firma ihre Zusammenarbeit mit Anbietern von

Warenwirtschaftssystemen weiter intensiviert: Neben MKS Goliath oder Step Ahead sei die Plattform inzwischen für die unterschiedlichsten Systeme, von Mention bis SAP Business One, einsetzbar. Entsprechend wandelt sich die Kundenstruktur des baden-württembergischen Unternehmens: Die wenigsten Neukunden verwendeten COP ausschließlich als Preisvergleichs- und Einkaufstool – die umfassende Nutzung aller Beschaffungsprozesse stehe im Vordergrund. Dazu sollen bereits jetzt oder in naher Zukunft Tracking, Logistik-Services oder die Rechnungsabwicklung zählen. Natürlich sei das System auch bei Kundengesprächen vor Ort über das Tablet oder integriert in E-Procurement-Lösungen der Reseller für Ihre Kunden einsetzbar.

Einen Unterschied zwischen Volumen- und Value-Produkte gebe es bei der COP-Lösung ohnehin nicht: »Grundsätzlich können wir alle Angebote der Distribution im Hardware- und Software-Bereich abbilden und tun das auch«, betont Villwock. Das Spektrum der teilnehmenden Lieferanten reiche von den Broadlinern bis hin zu VADs und Spezialisten. Das Tool bilde 1,8 Millionen Produkte ab. Gerade auch bei Software-Lizenzen sei man stark gewachsen und zwar längst über Box-Produkte hinaus bis hin zur Enterprise-Software. So integriere COP längst auch die ESD-Tools der Lieferanten. Und nicht zuletzt bildet das System mittlerweile auch Projektkonditionen für die Fachhändler ab. Was nicht einfach sei, denn wenn sich »die Distributoren bei den OPGs Preiskämpfe liefern«, könne man die Nachlässe nicht berücksichtigen, wie Gorges einräumt. Da solche Rabattschlachten aber inzwischen selten seien, erhalten Reseller hier eine vernünftige Option bei der Beschaffung. Nur bei Cloud-Angeboten hält sich das Unternehmen noch bewusst zurück: »Hier fehlen uns noch die notwendigen Standardisierungen, um die Angebote einzubinden«, erklärt Villwock und fügt hinzu: »Wir beobachten aber genau, wie sich der Markt entwickelt. Wir gehen davon aus, dass wir uns mit diesem Thema noch beschäftigen werden.«

ERWEITERTES ANGEBOT

Reseller können die Lösung gegen eine monatliche Gebühr nutzen, die Preise staffeln sich nach dem Funktionsumfang: Für 50 Euro im Monat erhalten Händler eine Einstiegsversion, mit der sie Angebote vergleichen und bestellen können. Laut Villwock würden aber mittlerweile die elaborierteren Versionen, die Prozessfunktionen abbilden, stärker nachgefragt. COP Software konnte nach eigenen Angaben im vergangenen Jahr kräftig zulegen, Villwock spricht von einem Plus von rund 20 Prozent auf Ertragslage. Der Geschäftsführer führt dies auch auf die intensivierten Vertriebsbemühungen zurück und die Arbeit seines Vertriebsleiters Gorges. Inzwischen zählt die Firma 700 Kunden.

Um weiterhin ein attraktives Angebot für die Kunden vorrätig zu halten, sei es notwendig, die Zahl der teilnehmenden Lieferanten stetig zu erweitern. Das heißt: Noch mehr Distributoren sollen an den COP Agent angebunden werden. Und zunehmend integriert das System auch die Angebote der Hersteller: »Viele große Systemhäuser arbeiten direkt mit den Herstellern – das müssen auch wir berücksichtigen«, sagt Villwock. Inzwischen hat sich der COP Agent zudem längst Angeboten jenseits der IT und Telekommunikation geöffnet. Vor allem im Bereich Unterhaltungselektronik sei man mittlerweile gut bestückt. »Hier wachsen wir, wie auch der Fachhandel, deutlich in die Breite«, stellt der Geschäftsführer fest.

Über cop software

cop ist ein Dienstleistungsunternehmen, das e-Business-Prozesse für Partner im Channel praxisnah und sehr erfolgreich umsetzt. Neben der intelligenten Beschaffungslösung „cop agent“ bietet das Unternehmen mit „cop exchange“ die Optimierung von Geschäftsprozessen über einen direkten Datenaustausch aus dem Warenwirtschaftssystem mit vielen Lieferanten an. Geschäftsführer Arnd Villwock, der das Unternehmen 2004 gründete, sowie das Führungsteam um CTO Ralph Schittenhelm und Prokurist Oliver Gorges sind seit vielen Jahren im ITK Channel tätig und kennen die Bedürfnisse des Marktes sehr genau. Unter dem Namen TradersGuide und Cockpit sind die Lösungen von cop software bei führenden Kooperationen wie comTeam und Computer Compass zu finden.

Pressekontakt:

cop software + services GmbH & Co. KG
Herr Arnd Villwock
Geschäftsführer
Stuttgarter Straße 24
71665 Vaihingen an der Enz
Email: avillwock@cop-software.de

Herr Oliver Gorges
Leiter Vertrieb
Stuttgarter Straße 24
71665 Vaihingen an der Enz

Tel: 07042/81434-0
Fax: 07042/81434-29
Email: ogorges@cop-software.de

www.cop-software.de

