

Die Prozesse verbinden

Steigende Anforderungen und schwindende Margen: Die Optimierung der internen Prozesse, gerade auch rund um das Thema Beschaffung, wird für den Handel zunehmend wichtiger, dies weiß man auch beim Vaihinger E-Commerce-Spezialisten **cop software + services**.

„**Kürzere Produktzyklen**, eine Vielzahl von Bezugsquellen sowie ein gesteigerter Kundenanspruch, dazu ein hoher Workload bei den Mitarbeitern des Händlers – die internen Prozesse zu optimieren, ist für den Händler alternativlos, um langfristig erfolgreich am Markt zu bestehen“, erklärt Oliver Gorges, Prokurist und Vertriebsleiter bei cop software + services. Mit dem „cop agent“ bietet der in Vaihingen an der Enz ansässige E-Commerce-Spezialist dem Fachhandel deshalb eine Beschaffungslösung, die Branchenwissen und Erfahrung in Einkauf, Vertrieb, Logistik und zahlreichen E-Business-Projekten vereint. „cop unterstützt den Handel perfekt im Tagesgeschäft – von der Produktrecherche bis hin zur Online-Bestellung. Durch unsere tägliche manuelle Nachbearbeitung der Daten garantieren wir die beste Artikelqualität für den Webshop oder die Warenwirtschaft des Fachhändlers. Damit helfen wir



„Die internen Prozesse zu optimieren, ist für den Händler alternativlos, um langfristig erfolgreich am Markt zu bestehen“, erklärt Oliver Gorges, Prokurist und Vertriebsleiter bei cop software + services.

Partnern, ihre Geschäftsprozesse im Einkauf zu optimieren und somit wertvolle Zeit zu sparen“, so Gorges weiter.

Die Beschaffungslösung des 2004 gegründeten Software- und Beratungsunternehmens ermöglicht es Partnern, nicht nur alle Produkte ihrer Lieferanten gezielt zu suchen und zu vergleichen sowie mit individuellen Konditionen zum bestmöglichen Preis einzukaufen, sondern bietet auch eine vollelektronische Bestellabwicklung inklusive Order Response bei Distributoren und Herstellern. Zu den weiteren Vorteilen gehören neben einer schnellen und einfachen Installation und einem kostenlosen Support unter anderem auch Funktionen wie Merklisten, Produktvergleiche, einheitliche Datenblätter, Preis- und Bestandsinformationen in Echtzeit sowie die Möglichkeit, Angebote mit dem Logo des Partners zu erstellen.

Der „cop agent“ bietet über 100 aktuelle, dynamische Anbindungen an Distributoren und Hersteller wie beispielsweise Kyocera. Diese können durch eine Schnittstelle an das ERP-System angebunden werden. Denn um für die Digitalisierung gerüstet zu sein, ist die Schnittstelle zum ERP-System des Händlers von essentieller Bedeutung, betont Gorges: „Exzellente Datenqualität und performante Bestellprozesse sind zentrale Bestandteile für die Integri-

on in ein ERP-System, und gleichzeitig die Grundlage dafür, dass sämtliche Prozesse automatisiert werden können.“

Ein Anbieter, mit dem cop software + service dabei eng zusammenarbeitet, ist der Friedrichshafener ERP-Hersteller MKS, der mit seinem Kernprodukt „Goliath.NET“ eine cloudfähige sowie für On-Premise-Lösungen geeignete Warenwirtschaft anbietet. Die Softwarelösung vereint ERP, CRM und DMS in einer zentralen Plattform und geht mit umfangreichen Business-Intelligence-Funktionen über das Leistungsspektrum vieler herkömmlicher ERP-Systeme hinaus. Mit einer Systemhaus- sowie der „Copy & More“-Edition bietet MKS auf Basis von „Goliath.NET“ dabei umfangreiche Branchenlösungen, die speziell auf die Bedürfnisse von kleinen und mittelständischen Unternehmen des IT- und Bürotechnikhandels ausgerichtet ist. Die „Copy & More“-Edition von „Goliath.NET“ ermöglicht dabei eine durchgängige Historie zu Verträgen, Geräten und Kunden. Sämtliche Daten zu Servicezeiten, Verbrauchsmaterial und Ersatzteilen sowie sonstigen Aufwendungen werden erfasst, verwaltet und ausgewertet. Fachhändler profitieren so von durchgängigen Prozessen und einer lückenlosen Dokumentation.

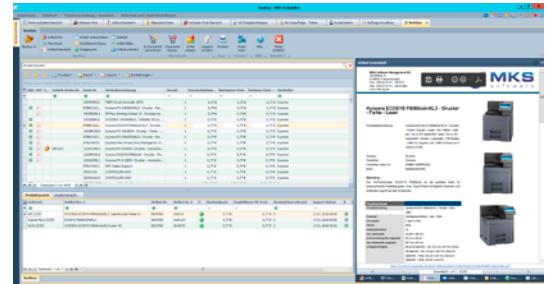
„Mit ‚Goliath.NET‘ setzen Fachhändler auf eine effiziente Software, die im Ta-



Die Integration des „cop agent“ in das ERP-System des Händlers ermöglicht eine abteilungsübergreifende, optimierte und zentrale Steuerung von Unternehmensprozessen.



„Mit ‚Goliath.NET‘ setzen Fachhändler auf eine effiziente Software, die im Tagesgeschäft für den notwendigen Vorsprung sorgt“, erklärt MKS-Vorstand Michael Kempf.



Aktuelle Einkaufspreise sowie hochwertige, einheitliche cop-Datenblätter in der MKS-Warenwirtschaft.

gesgeschäft für den notwendigen Vorsprung sorgt“, erklärt MKS-Vorstand Michael Kempf. Die Software bediene nicht nur die gesamte Wertschöpfungskette, sondern zentralisiere auch die Datenhaltung. „Von der Neukundengewinnung über Beschaffung, Wareneingang, Auftragsverwaltung, Abrechnung, Vertrieb bis hin zum Versand und dem After-Sales-Service: Sie steuern alle Unterneh-

mensprozesse mit einer zentralen Anwendung“, erklärt Kempf. Durch den Einsatz der Software können Fachhändler „an Geschwindigkeit gewinnen und sich echte Vorteile sichern“, ist Kempf überzeugt. Interessenten, die „Goliath.NET“ unverbindlich kennenlernen möchten, können deshalb kostenfrei und ohne jegliche Verpflichtung an allen Schulungen der MKS-Akademie teilnehmen.

Schließlich gehe es für Händler, die auch in Zukunft noch wettbewerbsfähig zu sein wollen, vor allem darum, „die eigenen Prozesse zu optimieren und plattformübergreifend zu verbinden“, sind sich Kempf und Gorges einig.

www.cop-software.de
www.mks-ag.de

Mercateo

Weiter auf Wachstumskurs

Der Marktplatz-Betreiber Mercateo AG hat im Geschäftsjahr 2017 die Umsatzmarke von einer Viertelmilliarde Euro überschritten. Die vorläufigen Zahlen verzeichnen einen Umsatz von 254 Millionen Euro – ein Plus von rund elf Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Rohertrag stieg um mehr als zwanzig Prozent auf über 29 Millionen Euro bei gleichzeitig positivem Jahresüberschuss. „Die Umsatzsteigerung können wir unseren so genannten Systemkunden

zuschreiben“, erklärt Peter Ledermann, Vorstand für Personal und Finanzen der Mercateo AG. Im März 2017 war Mercateo mit der Vernetzungsplattform Unite gestartet, die sich neutral zwischen Anbietern und Einkäufern im B2B-Bereich positioniert. Gleich im ersten Jahr konnte der weltweit führende Anbieter für E-Procurement-Lösungen, SAP Ariba, als Partner für eine exklusive Kooperation mit Unite gewonnen werden. Auch BIP Investment Partners aus Luxemburg brachten als strategischer Investor Mitte des Jahres einen zweistelligen Millionenbetrag in das Unternehmen ein und stärkten damit die Kapitalbasis von Mercateo, so die Firmeninfo. „In 2018 planen wir eine Wachstumsbeschleunigung der wesentlichen Umsatz- und Ergebniskennzahlen“, kündigt Ledermann an. Auch das internationale Geschäft wird weiter ausgebaut. Außerdem sollen weitere Anbieter von E-Procurement- und ERP-Systemen als Schnittstellenpartner gewonnen werden.

www.mercateo.com

Marktplatz-Betreiber

Bei Umsatzsteuer-Betrug in der Pflicht

Online-Plattform-Betreiber wie Amazon, eBay und andere sollen bald die Haftung für betrügerische Online-Händler übernehmen. Darauf haben sich Ende des vergangenen Jahres die Länderfinanzminister verständigt. Mit der Initiative will man dem Umsatzsteuer-Betrug im Online-Handel einen Riegel vorschieben. Demnach sollen künftig die Marktplatz-Betreiber dafür haften, wenn Anbieter auf ihren Plattformen keine Umsatzsteuer abführen. Die Haftung soll greifen, wenn die Plattform-Betreiber die steuerliche Registrierung eines Händlers nicht nachweisen können oder wenn sie vom Finanzamt auf die Verfehlung des Anbieters hingewiesen würden. Damit wollen die Länderfinanzminister geschätzten Steuerausfällen im hohen dreistelligen Millionenbereich sowie der Benachteiligung ehrlicher Händler entgegenwirken.

www.amazon.de
www.ebay.de



Bild: Mercateo

Auf Wachstumskurs: Mercateo wächst dynamisch