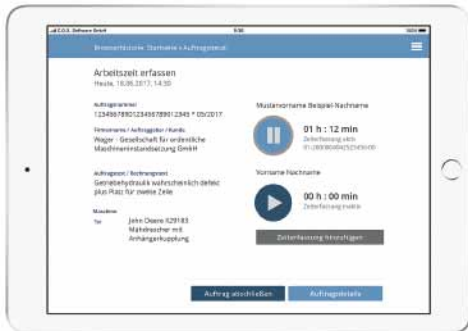
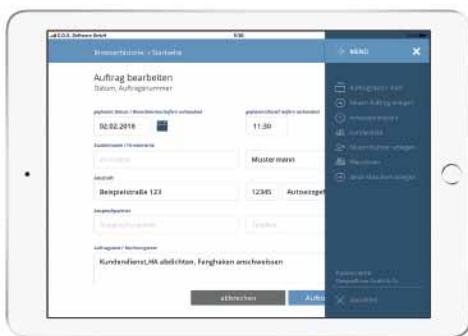


Digital aus einer Hand

C.O.S. Software GmbH setzt auf branchenangepasste Lösungen | Jeder Landmaschinen- und Motorgereäte-Fachhandel hat spezielle Anforderungen an seine interne Betriebs-Software. Die C.O.S Software GmbH hat den Anspruch, jedem dieser Unternehmen die optimale Lösung zu ermöglichen.



Fotos: Masur (2), Werkbilder

Die Digitalisierung ist der elementare Trend der heutigen Zeit. Das betrifft – bezogen auf den serviceorientierten Fachhandel für Land- und Baumaschinen, sowie Motorgereäte – nicht nur die vertriebene Technik. Noch mehr werden heute die internen Betriebsabläufe von der Elektronik und von Softwarelösungen beherrscht: Das beginnt beim Warenwirtschaftsprogramm und endet bei einem möglichst professionellen Webshop. Die Königsdisziplin ist dabei die Vernetzung dieser Programme untereinander und mit vielen Informationsquellen von anderen Systemen. Insbesondere für einen kleinen Fachhandelsbetrieb ist es

eine schwer zu stemmende Herausforderung, ohne fremde Hilfe für all dies eine gute Lösung zu schaffen. Ein Unternehmen, das diese Aufgabe stellvertretend übernimmt, ist die C.O.S. Software GmbH (C.O.S. bedeutet Computer, Organisation, Service). Die Firma bietet unter anderem Software-Lösungen für Warenwirtschaft, die Finanzbuchhaltung, die Kundenverwaltung inklusive Verkaufs- und Angebots-Organisation und vieles mehr. Sie ist schon seit drei Jahrzehnten im Markt und mit der Zunahme der digitalen Anforderungen laufend gewachsen. Heute kümmert sich ein 33 Köpfe umfassendes Team um die Belange der Landmaschinen- und



PARTS & SERVICE WORLD

Aussteller bei der Parts & Service World 2018
 Unter der gemeinsamen Initiative ProFachhandel veranstalten AGRARTECHNIK und Granit Parts am 13. und 14. Oktober 2018 erstmals die PARTS & SERVICE WORLD 2018 in Kassel. Vorab stellen wir regelmäßig Unternehmen vor, die auf dieser Präsentationsplattform der Land- und Gartentechnikbranche vertreten sein werden. Eines der Unternehmen ist die C.O.S. Software GmbH.

Motorgeräte-Fachbetriebe im deutschsprachigen Raum. 2016 lag der Umsatz bei drei Millionen Euro.

Felix Klimsch (Geschäftsleiter) erklärt: „Der serviceorientierte Fachhandel ist auf sein alltägliches Geschäft spezialisiert. Allein das ist bei der rasanten Technik-Entwicklung eine Herausforderung. Für die Betriebssoftware hat man folglich kaum Kapazitäten frei. Sie soll deshalb möglichst auf die Betriebsabläufe abgestimmt sein und immer zuverlässig funktionieren. Diese Nische haben wir besetzt und bieten den Unternehmen einen professionellen Ansprechpartner für das komplette System. Mit diesem Angebot sind wir inzwischen in der Branche stark vertreten. Insgesamt 1 269 Unternehmen – hauptsächlich aus dem Landmaschinen- und Motorgerätehandel – zählen zu unseren aktiven Kunden.“

Schnittstellen nach innen und außen

Diese Betriebe sind in der Ausrichtung und Größe sehr unterschiedlich, so Felix Klimsch: „Die Bandbreite reicht vom Einmann-Betrieb – wenn sich zum Beispiel ein Mechaniker-Meister selbstständig gemacht hat – bis zum großen Mittelständler. Der aktuell größte Kunde ist ein Betrieb mit mehreren Filialen und zirka 300 Mitarbeitern. Um für Unternehmen jeglicher Größe die optimale Lösung zu bieten, setzen wir auf ein modulares System.“ Kernprodukt sind dabei die Warenwirtschafts-Programme Arista und Eiris, so der Geschäftsleiter: „Dabei ist Arista vorrangig auf den Landmaschinen- und Eiris



Für Dietrich Brandt (li., geschäftsführender Gesellschafter) und Felix Klimsch (Geschäftsleitung) muss die Software des serviceorientierten Fachhandels auf dessen individuellen Strukturen ausgerichtet sein.

auf den Motorgeräte-Fachbetrieb ausgelegt. Deren Basis bildet ein Kundenverwaltungs- und Fakturierungsmodul. Hier laufen alle Informationen zusammen und sind jederzeit abrufbar, egal ob Belege, Maschinen- und Gerätedaten, Kundenbestellungen, Rabatte, Preisdaten, Kalkulationen, Statistiken und so weiter.“ C.O.S. Software bietet zudem besonders viele Schnittstellen zu Unternehmen aus der Landtechnik und der Motorgeräte-Branche, erklärt Felix Klimsch. „Wir bieten weit über 400 Schnittstellen zu den verschiedenen Herstellern und Lieferanten: von der Bestellübermittlung, digitalen Rechnungen, Warenkorbfunktionen bis hin zu automatischen Bestellvorschlägen. So bildet sich ein Funktionsdreieck

zwischen dem jeweiligen Fachhändler, dem Lieferanten und unserer Software als zentralem Datenübermittler.“ Dabei sei für den Fachbetrieb besonders wichtig, dass C.O.S. Software von sehr vielen Lieferanten der Branche mit Preisdaten versorgt werde. Diese können dann von den Fachhändlern per „Knopfdruck“ angefordert werden. Der Geschäftsleiter erklärt: „Sobald das Okay des jeweiligen Lieferanten da ist, kann unser Kunde die Daten regelmäßig herunterladen und direkt in sein System laden. Er muss also keine Artikel mehr selbst per Hand eingeben, sondern hat sofort die Listenpreise, seine Einkaufskonditionen, die Artikelbezeichnungen und -nummern, die einzelnen Gewichte und Einheitsgrößen



EMC

alles geregelt

Jetzt mit superschnellen SpeedServos

Nutzen Sie die
Print-Online Kombination
für Ihren Verkaufserfolg

in der **AGRAR
TECHNIK**



Fendt 815 - 818 VARIO TMS Terra-Räder-Reifen 2005, 6250 h, 185 PS (136 kW), ATR: A, AHV: auto., ASW, DLB, EHR, FH, 66.000 € (inkl. 10.7 % MwSt)
Tel. +49 (0) 171 3678574

QF-4730226



JCB Fastrac 2140 4WS 2006, 4020 h, 140 PS (103 kW), ATR: A, AHV: auto., ASW, DLB, EHR, FH, FZ, gVA, G: 50 km/h[...], 51.000 € (MwSt nicht ausweisbar)
Tel. +49 (0) 01736625902

QF-5277440



Valtra N163 3000 h, 159 PS (117 kW), AHV: auto., BC, DLB, EHR, FAK, FL, FAB: Q66, FH, FZ, gVA, G: 50 km/h, KL: Klima[...], 73.185 € (inkl. 19 % MwSt)
Tel. +49 (0) 821 436157

QF-5277224



CLAAS Lexion 440 Evolution 2003, 2979 h, 260 PS (191 kW), ATR: hydrost., ACT, BC, DK, HHV, HZ, K, KL, RSW, BR: 6,6 m[...], 96.000 € (inkl. 10.7 % MwSt)
Tel. +49 (0) 175 2249361

QF-5276925

**Maschinenschnellsuche
mit QF-Nummer auf
technikboerse.com**

tb QF -

zur Verfügung. Dabei kann er die Auswahl der Artikel natürlich auch gezielt auf sein Sortiment ausrichten. Die Preisbänder mancher Lieferanten beinhalten schließlich mehrere Millionen Artikel, von denen der Fachbetrieb vielleicht nur wenige Prozent für sich als interessant erachtet.“

Baukastensystem für das Digitale

Die Warenwirtschafts-Software sei das Fundament, auf dem das modulare System von C.O.S. Software aufbaue. „Unser Baukastensystem ist sehr weitreichend. Neben zusätzlichen Schnittstellen zu Lieferanten und Herstellern werden vor allem Programmiererweiterungen zur Lagerwirtschaft, der Arbeitszeiterfassung und Serviceplaner sowie die Schnittstellen zu den verschiedenen Finanzbuchhaltungssystemen nachgefragt. Beim Motorgeräte-Fachbetrieb ist das Kassenmodul sehr gefragt, da diese Firmen verstärkt Bar- und EC-Karten-Geschäfte verzeichnen. Für dieses Geschäft bieten wir auch ein Hardware-Sortiment von Bon- und Etikettendruckern, sowie Scannern.“

Kundenbeziehung optimieren

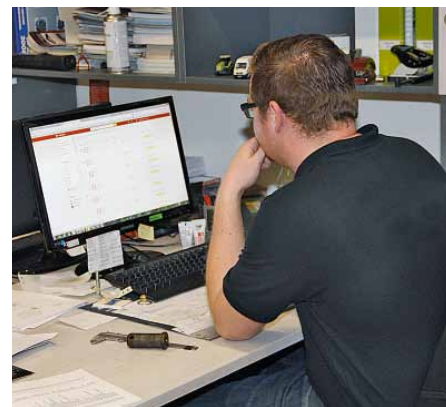
Auch das Geschäft über einen Online-Shop werde für den Landmaschinen- und Motorgeräte-Fachhandel immer interessanter, so Felix Klimsch. „Insbesondere für Betriebe, die ihre Verkaufskanäle erweitern oder aufgrund ihrer Lage keine große Laufkundschaft haben, wird der Online-Shop schnell zum wichtigen Schaufenster. Hier bieten wir ebenfalls die nötigen Schnittstellen zu allen namhaften Shop-Plattformen, damit die Produktdaten – inklusive der Bilder und Beschreibungen – ohne größeren Aufwand von der Warenwirtschaft in den Shop übertragen werden können und Bestellungen wieder eingelesen werden. Wir bieten aber auch ein komplettes Shop-Konzept, wenn der Kunde das möchte.“

Ebenfalls stark nachgefragt werde die Verkaufsunterstützungs-Software Sales Manager, so der Geschäftsleiter. „Dieses Programm begleitet den Vertriebsberater in seinem kompletten Angebotsprozess. Es bietet die Möglichkeit, rasch Maschinen zu konfigurieren und Angebote zu erstellen, in denen Maschinen und Produkte verschiedener Hersteller integriert sind. Die Daten – von konkreten technischen und finanziellen Informationen bis hin zum Marketingmaterial – können hierfür aus den Maschinen-Konfiguratoren der Lieferanten übernommen und für die weitere Angebotsbearbeitung herangezogen werden. Wir haben hierfür Schnittstellen zu den Systemen vieler namhafter Erstausrüster aufgebaut. Aber das ist nur ein erster Schritt. Im Grunde handelt es sich

beim Sales Manager um ein komplettes CRM – also ein Customer-Relationship-Management für die systematische Gestaltung der Kundenbeziehung. Es werden hierbei nämlich alle Begleitinformationen wie Kundenkontaktintervalle, Geomarketing, Verhandlungsstatus, Tourenplanung und vieles mehr festgehalten und ausgewertet. Es handelt sich also um eine moderne Vertriebssteuerungs-Plattform für den Landtechnikbetrieb.“

Langsamdreher reduzieren

Das jüngste wählbare Modul – die Teilebörse – hat C.O.S. Software auf der Agritechnica vorgestellt. Der Geschäftsleiter erklärt: „Das Modul soll helfen, den Bestand an Altteilen im Ersatzteillager zu reduzieren. Schließlich binden selten benötigten Teile – zum Beispiel solche, die im Verbund eingekauft werden mussten – bei den Betrieben Kapital und Lagerfläche. Um solche Teile nicht mit großem Verlust und Arbeitsaufwand abstoßen zu müssen, haben wir eine cloudbasierte Datenbank eingerichtet, in der sich die teilnehmenden Fachbetriebe die selten benötigten Teile gegenseitig anbieten können. Auch hier werden die Daten ohne großen Aufwand von der Warenwirtschaft auf die Plattform geladen. Dabei kann der Lagerist rasch die anzubietenden Ersatzteile per Bestandsübersicht nach Alter, Gängigkeit oder anderen Einstellungskriterien für den Verkauf auswählen. Auch im Preis hat er viele Optionen. So kann der Mitarbeiter beispielsweise ausgewählte Teile des einen Lieferanten, die über drei Jahre im Lager liegen, mit einem Einkaufspreis abzüglich zehn Prozent verkaufen, während über vier Jahre alte Teile mit 15 Prozent Abschlag angeboten werden. Das Geschäft kommt dann direkt zwischen den Händlern zustande. Beim Kauf bleiben die Arbeitsschritte gleich. Im Bestellprozess wer-



Um die Abläufe beim Einkauf zu beschleunigen, sind Schnittstellen zu vielen Lieferanten im Angebot. Mit diesen werden Produkt- und Angebotsdaten direkt ins System des Fachbetriebs geladen.

den neben den gewohnten Lieferanten und Herstellern nur eben auch jene Händler angezeigt, die das entsprechende Teil im Lager haben. Besonders interessant ist diese Teilebörse folglich auch bei der Reparatur von Fremdfabrikaten oder bei Engpässen beim Hersteller. Diese Lösung kommt den gesamten C.O.S.-Anwendern zu Gute.“

Mitarbeiter-Schulung sehr wichtig

An der Entwicklung solcher Lösungen sei in der Regel das gesamte Team der C.O.S. Software GmbH beteiligt. Die Ideen aus dem Team werden dann von Programmierern umgesetzt. Weitere Produkte kommen zudem aus einem Firmenverbund. Neben C.O.S. Software gehören hierzu die Datentechnik Müller GmbH, die AMS AG (Schweiz) und Farmpartner-tec GmbH. Deren Lösungen sind eng miteinander vernetzt und werden unternehmensübergreifend angeboten. So bietet die Datentechnik Müller GmbH beispielsweise ein Finanzbuchhaltungsprogramm und ein Dokumentenmanagement, das insbesondere auf den eher kleinen oder mittelständischen Landmaschinen- und Motorgeräte-Fachhandel zugeschnitten ist.

Felix Klimsch: „Mit all diesen Lösungen bieten wir dem Landmaschinen- und Motorgeräte-Fachbetrieb die individuell passende Software für den Betrieb. Und der Erfolg gibt uns Recht. Das Interesse an unseren Lösungen ist in den vergangenen Jahren stetig gestiegen. Wir legen großen Wert auf die Belange unserer Bestandskundschaft. Die Programmiererweiterungen können natürlich auch dann erst erworben werden, sobald diese benötigt werden – zum Beispiel, wenn ein Betrieb stark gewachsen ist oder sich gezielt professionalisiert.“

Bei der Auswahl der richtigen Kombination stehe man dem Kunden natürlich eng zur Seite. Dabei müssen vor allem zwei Kernfragen geklärt werden: Zum einen muss erfasst werden, was der jeweilige Betrieb heute für Strukturen inne hat und welche Aufgaben zu erfüllen sind. Zum anderen sind dessen Ziele für die Zukunft von entscheidender Bedeutung. Ist an-



Über den Serviceplaner können die Aufgaben in der Werkstatt rasch geplant und deren Erledigung verteilt werden. So haben der Werkstattleiter und die Mechaniker immer einen Überblick über die aktuelle Lage.

hand der Daten dann die optimale Lösung gefunden, wird ein Zeitplan für die Implementierung erstellt. Bei einer kleinen Anlage sind die wichtigsten Software-Strukturen in wenigen Stunden eingerichtet. Will aber ein Betrieb das komplette Bestellwesen zentralisieren, ein zentrales Einkaufslager aufbauen und eine Filialbestelllösung nutzen, dauert es natürlich länger.

Der Geschäftsleiter ergänzt: „Wir richten ja nicht nur das Besprochene ein, sondern legen auch großen Wert auf Schulung der Mitarbeiter. Man muss die Menschen mitnehmen. Sie müssen gegebenenfalls neue Strukturen einhalten, das Werkzeug begreifen und anwenden lernen sowie dessen Vorteile erkennen. Dafür bieten wir – neben der üblichen Einweisung – regelmäßig Schulungsmaßnahmen vor Ort oder Seminare in Deutschland, Österreich und der Schweiz an. Unser System kann Programmbereiche oder Funktionen auch nur für einzelne Abteilungen oder für den jeweiligen Mitarbeiter aktivieren. Der Anwender soll nicht den Fokus verlieren. Damit bleibt der einzelne Arbeitsbereich übersichtlich.“

Kernelement Service

Das Nutzungsrecht für die Software kann bei C.O.S. Software mit einem Wartungs-

vertrag verbunden werden, erklärt der Geschäftsleiter. „Mit diesem bekommt der Betrieb sämtliche Updates und Upgrades sowie – bei Neukäufen und Produkterweiterungen – vergünstigte Konditionen. Des Weiteren steht ihm bei Fragen aller Art unser telefonischer Support und die Fernwartung zur Verfügung. Auch hier zeigt sich unsere Fokussierung auf den Fachhandel. Ein großer Teil unserer Mitarbeiter hat einen landtechnischen Hintergrund. So muss sich ein Kunde nicht lange erklären. Braucht dieser beispielsweise Hilfe bei einer Aufstellung darüber, welche und wie viele Geräte eines bestimmten Lieferanten er im vergangenen Jahr verkauft hat, dann weiß unser Mitarbeiter, dass dort wohl bald der Gebietsleiter vorbeikommt, um die Jahresbestellung zu besprechen. Somit spart man sich zeitraubende Erläuterungen über Details und das kommt bei unseren Kunden sehr gut an.“

Es gelte bei einer Betriebs-Software ebendasselbe Grundsatz wie im serviceorientierten Fachhandel, so Felix Klimsch: „Den ersten Auftrag generiert der Verkauf. Den zweiten sichert der Service. Folglich arbeiten wir mit vielen Betrieben schon seit vielen Jahren zusammen. Das wird sich auch in Zukunft nicht ändern.“ (mm)

Die Nr. 1 in Auswahl und Kompetenz – SF.

30'000 Filtertypen ab Lager. Für den Mobil- und Industriebereich.

SF-Filter GmbH | DE-78056 VS-Schwenningen | Phone +49 7720 80 91-0



sf-filter.com