



DIE IM PROJEKT UMGESETZTEN **drink.PRO** HIGHLIGHTS

- crm.**PRO** – Kundenbeziehungsmanagement
- dms.**PRO** – Dokumentenmanagement
- drink & drive – Fahrverkauf



„Ich fühlte mich bei der **COPA** von Anfang an wertgeschätzt, respektiert und vollumfänglich verstanden. Das hat mir schnell das Vertrauen gegeben, auf **drink.PRO** zu setzen.“

JOCHEN KLÖCKNER, GESCHÄFTSFÜHRER J. & H. KLÖCKNER, NISTERTAL



drink.PRO**J. & H. KLÖCKNER GMBH, NISTERTAL**

Die J. & H. Klöckner GmbH aus Nistertal im Westerwald mit ihren rund 35 Mitarbeitern hat sich seit vielen Jahrzehnten als zuverlässiger und erfahrener Partner zur Versorgung und Beratung für rund 500 Kunden aus Gastronomie, Hotellerie, Großverbrauchern und Festzeltveranstaltungen mit über 2000 Getränke-Spezialitäten einen Namen gemacht. Der Ursprung der J. & H. Klöckner GmbH - Ihr Getränke-Fachhandel seit 1979 - reicht zurück bis ins Jahr 1848 und wird heute in sechster Generation von Jochen Klöckner als modernes und leistungsfähiges Familienunternehmen, getreu dem Wahlspruch „Erste Wahl - Regional“, geführt.

Bedingt durch stetiges Wachstum, stieg auch die Erwartung seitens Klöckner Getränke an eine leistungsgerechte IT-Unterstützung permanent an, um auch in Zukunft den heterogenen und immer komplexer werdenden Anforderungen der Branche vorausschauend und professionell zu begegnen. Jochen Klöckner vertraut deshalb der ERP-Software drink.PRO aus dem Hause COPA Systeme in Wesel: „COPA ist der Marktführer im deutschsprachigen Mittelstand der Getränkebranche. Ich fühlte mich bei der COPA von Anfang an wertgeschätzt, respektiert und vollumfänglich verstanden. Das hat mir schnell das Vertrauen gegeben, auf drink.PRO zu setzen.“ Beide Unternehmen agieren dabei stets auf Augenhöhe, verstehen sich als gleichberechtigte Partner, die gemeinsam Klöckner Getränke weiterentwickeln und ideal unterstützen. Dabei stimmen sich Jochen Klöckner und Tim Fölting, Inhaber der COPA Systeme, regelmäßig miteinander ab. Der kurze Draht zwischen unseren Unternehmen wirkt sich in der Praxis enorm positiv aus. Fragen, Anmerkungen, Lob und Kritik können so zeitnah ausgetauscht werden. „Beide Seiten können so bei Bedarf jederzeit den Kurs korrigieren, so dass Missverständnisse ausgeschlossen werden können.“, erklärt Klöckner. Neben der klassischen Warenwirtschaft und dem Rechnungswesen wurde das Dokumentenmanagement dms.PRO innerhalb des Projektes implementiert. Außerdem vertraut Klöckner für den Vertrieb auf die CRM-Lösung aus dem Hause COPA. Aktuell digitalisiert Klöckner seinen Fuhrpark mit der COPA-eigenen Fahrverkaufslösung drink & drive.

