



REFERENZ

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

- crm.PRO – Kundenbeziehungsmanagement
- dms.PRO – Dokumentenmanagement
- LVS Step 1 – Lagerverwaltung



„Neben der generellen Leistungsfähigkeit der Software und dem mittelstandsgerechten Aufwand für eine Implementierung sind es für mich vor allem die vielfältigen, neuen Möglichkeiten, die mir einen täglichen Benefit bringen.“

MARTIN HARTMANN, GESCHÄFTSFÜHRER HARTMANN, BOCHUM

**drink.PRO**

## HARTMANN GMBH, BOCHUM

Das 1890 gegründete Unternehmen Hartmann, Partner der Gastronomie in Bochum wird heute in der vierten Generation von Martin Hartmann geführt, beschäftigt rund 70 Mitarbeiter und beliefert knapp 1.200 Kunden mit über 8.000 Artikeln wie Bier, AfG, Wein, Sekt, Spirituosen und Hygieneartikel. Als Getränkefachgroßhändler im Herzen des Ruhrgebietes bietet Hartmann seinen Kunden nicht nur einen guten Liefer-, sondern auch einen umfassenden Beratungsservice für ein erfolgreiches Bestehen in der Gastronomiebranche.

Als langjähriger COPA-Kunde entschied sich Hartmann Anfang 2021 für das Upgrade auf drink.PRO, der ERP-Lösung aus dem Hause COPA Systeme. Neben Einsparungen im Bereich der Hardwareinvestitionskosten und dem geringeren Aufwand für Releasewechsel, waren es vor allem die umfangreichen Anforderungen in Bezug auf das Leistungsspektrum einer ERP-Software, die das Unternehmen zu einer Umstellung bewegten. „Die Abbildung eines heterogenen Firmenkonstruktes mit mehreren Mandanten war ein entscheidender Faktor.“, so Martin Hartmann, Geschäftsführer. „Darüber hinaus ist drink.PRO ein geschlossenes, voll integriertes Softwareprodukt inklusive Finanz- und Anlagenbuchhaltung. Es ermöglicht mir endlich die Ermittlung eines aussagefähigen Einkaufspreises.“, argumentiert Hartmann weiter. Heute zieht er ein überaus positives Fazit: „Neben der generellen Leistungsfähigkeit der Software und dem mittelstandsgerechten Aufwand für eine Implementierung sind es für mich vor allem die vielfältigen, neuen Möglichkeiten, die mir einen täglichen Benefit bringen. Dies bezieht sich beispielsweise auf die integrierte Kundenerfolgsrechnung, die mir hilft, meine Kunden unter Berücksichtigung von Besuchsintensität, Spesenanfall und vielem mehr besser bewerten zu können. Die Kalkulationsmöglichkeit für einzelne Artikel erlaubt es mir, den wirklichen Rohgewinn pro Artikel und Kunde in Abhängigkeit von Einkauf, Verkauf, Rückvergütungen, Subventionen und Konditionen zu kennen. Dies sind nur einige der unzähligen Leistungsmerkmale, die drink.PRO auszeichnen und vom Wettbewerb abgrenzen!“ Die Zusammenarbeit beider Unternehmen weitet sich ständig aus: So war Hartmann Pilotkunde für die CRM-Lösung der COPA Systeme, mit dem das drink.PRO-Portfolio noch einmal entscheidend erweitert werden konnte. Außerdem nutzt Hartmann das Lagerverwaltungssystem Step 1, welches im November 2019 erfolgreich in Betrieb genommen werden konnte.

