

Mit 35.000 Kunden die Nummer eins

Wie sich der Einkaufsverbund seit 1964 erfolgreich am Markt behauptet

Die Copa eG stellt mit ihren Mitgliedsunternehmen im Bodenbelagsgroßhandel die Nummer eins dar. Die 42 Firmen stehen für stolze 750 Millionen Euro Außenumsatz. Seit Anfang des Jahres hat die Copa eG alle administrativen Arbeiten der Heimgro GmbH übernommen.

Copa, das steht für Co wie Cooperation und Pa wie Partner. Was 1964 als Kunststoffgilde begann, weil einige Gründungsmitglieder mit Kunststoffprodukten wie Resopal, Wellpolyester und PVC-Belägen handelten und sie zum Teil auch verarbeiteten, hat sich heute zur stärksten Kraft im deutschen Bodenbelagsgroßhandel entwickelt. Die 42 Mitgliedsfirmen, darunter Großhändler mit Jahresumsätzen von über hundert Millionen Euro, verfügen über 107 Standorte in Europa, davon 99 in Deutschland, drei in der Schweiz sowie jeweils einen Standort in Italien, Polen, Ungarn und Tschechien. Rund 2.825 Mitarbeiter



In der Branche weithin bekannt: Manfred Birkenstock, geschäftsführender Vorstand der Copa eG, ist seit 19 Jahren für die Copa eG tätig.

sind in den Mitgliedsfirmen beschäftigt, 490 davon allein im Außendienst. Zählt man die Lager- und Bürofläche der Copa-Mitglieder zusammen, so kommt man auf 325.000 Quadratmeter. Noch eine Zahl gefällig, die beeindruckt? Die Mitglieder bedienen zusammen 35.000 Kunden. „Man kann sagen, dass die Copa einen Marktanteil beim Bodenbelagsgroßhandel in Deutschland von über sechzig Prozent hat“, so Manfred Birkenstock, der seit 19 Jahren bei der Copa eG dabei ist; seit dem Jahr 2000 als geschäftsführender Vorstand.

Dass dieser Anteil konstant bleibt, dafür tut der rührige Manfred Birkenstock einiges. Und der Erfolg spricht für ihn, auch und gerade wenn man bedenkt, in welchem grundlegendem Wandel die Branche zurzeit steckt. So geht Birkenstock davon aus, „dass wir bis 2010 eine Konzentration in der Großhandelslandschaft auf ungefähr fünfzig Unternehmen mit Umsätzen zwischen 15 und hundert

Millionen Euro haben werden“. Je nach Definition könne man derzeit von hundert bis 125 Großhändlern sprechen. „Und auch wir haben jetzt drei Mitglieder weniger als im Vorjahr“, gibt Birkenstock unumwunden zu. Betrachtet man allerdings die Hintergründe, so wird klar, dass die Austritte nicht auf eine mögliche Unzufriedenheit mit der Arbeit der Copa zurückzuführen sind, sondern eben mit jenem Wandel in der Branche zu tun haben. So hat die Firma Spag in Zürich ihr Großhandelsgeschäft eingestellt, die Firma Weinhardt & Just wurde vom Farbenhersteller Caparol und die Firma Orth von der Mega übernommen. „Aber auch wenn die Mitglieder weniger werden, so hat sich bei uns der Marktversorgungsgrad über den Großhandel nicht geändert. Und mit der Firma Jedele Farben können wir außerdem ein neues Mitglied begrüßen“, freut sich Birkenstock.

Wie man sich in Zeiten des Wandels erfolgreich auf die Zukunft einstellt, macht die Copa

vor. Am Standort Hofheim-Wallau, wo die Gesellschaft seit zweieinhalb Jahren ihren Sitz hat, wird alles dafür getan, um die Leistungsfähigkeit der Gesellschafter zu stärken und damit langfristig deren Wettbewerbsfähigkeit und Selbständigkeit zu sichern. „Wobei unsere Philosophie darauf ausgerichtet ist, dass die unternehmerische Freiheit und Eigenverantwortung der Anschlusshäuser unberührt bleibt“, erklärt Stephan Weichmann, seit sechs Jahren bei der Copa und Handlungsbevollmächtigter für Einkauf und Marketing.

Zahlreiche Dienstleistungen können die Mitglieder bei der Copa abrufen, dazu gehören die Marktbeobachtung und Produktentwicklung, Zentralmusterungen für Teppichböden, die Entwicklung von exklusiven Sortimenten, die Sortimentsberatung, das Erstellen gemeinsamer oder individueller Kollektionen, Produktinformationen und Musterservice, Verkaufsaktionen mit ausgewählten Lieferanten, Regionaltagungen, der Erfahrungsaustausch auf verschiedenen Ebenen, Schulungen und Seminare, Finanzdienstleistungen, die Zentralregulierung, die betriebswirtschaftliche Bera-



Neben Manfred Birkenstock (rechts) kümmern sich Stephan Weichmann und Janina Weber um die insgesamt 42 Mitglieder.

Und Manfred Birkenstock verrät zur Bekräftigung dieser Aussage gleich sein neuestes Angebot für die Mitglieder: „Auf unserer Gesellschafterversammlung Ende Mai stellen wir zum ersten Mal das Leasen von Kollektions-

115 Euro kostet und ein Großhändler zum Beispiel tausend Stück davon bestellt, dann wird schnell klar, welche enormen Eurobeträge da auf ein Mitglied zukommen. Mit dem Leasen wird dieser finanzielle Kraftakt hinfällig“, erklärt

»Wir machen viel mehr als nur Kollektionierungen.«

tung, das Erstellen von internen Einkaufs- und Absatzstatistiken sowie die Koordination externer Dienstleistungen.

„Wir machen viel mehr als nur Kollektionierungen“, betont Prokuristin Janina Weber, die bei der Copa für die Finanzen zuständig ist.

büchern vor – das ist bisher einmalig in der Branche.“

Und so funktioniert es: Die Mitglieder können wahlweise über 24 oder 36 Monate Laufzeit eine neue Kollektion über die VR Leasing Bank, die auch die Zentralregulierung der Copa steuert, leasen. Wie bei einem Auto werden jeden Monat dann die Rückzahlungs-Gebühren fällig, „die die Mitglieder aber dann mit bereits schon getätigten Umsätzen aus der neuen Kollektion bestreiten können“, so Birkenstock. Der immense Vorteil: Die Erstausrüstungskosten und die Kosten für die Bücher müssen nicht am Anfang und auf einen Schlag bezahlt werden. „Wenn man davon ausgeht, dass ein Kollektionsbuch um die

Birkenstock, der die Idee für das neue Angebot hatte und damit vorlebt, was er auf dem ebenfalls von ihm initiierten und viel beachteten Copa Forum 2006 in Dresden vor einem Jahr in seiner Rede von seinen Mitgliedern verlangte: „Wir müssen den konsequenten Willen zu Veränderungen aufbringen und heute handeln, damit wir morgen den verschärften Angriffen von unseren jetzigen und zukünftigen Wettbewerbern erfolgreich begegnen können.“

Dass Manfred Birkenstock diesen konsequenten Willen hat, steht außer Frage. Man darf daher auch gespannt sein, wohin die Übernahme aller administrativen Arbeiten der Heimgro GmbH führt, die die Copa rückwirkend zum ersten Januar übernommen hat. Mit der Heimgro rückt das Thema Gardinen sowie Deko- und Möbelstoffe ins Blickfeld der Copa. Und wer sich die Sortimentsanteile der Mitglieder anschaut, sieht, dass mit einem Umsatzanteil von gerade einmal zwei Prozent hier noch einiges zu machen ist. „Mal schauen“, sagt Manfred Birkenstock und lächelt verschmitzt. ■ **BIRGIT GEIGER**



Seit zweieinhalb Jahren hat die Copa eG ihren Sitz in Hofheim-Wallau – und man fühlt sich hier rundum wohl, wie das Team betont.