

Neues und Neuheiten aus der Welt der SYNER.CON Fachhandelsgruppe



Die Uhr tickt!

Spätestens bis 31. Dezember 2016 *müssen* Betriebe ihre Kassen und Waagen auf fiskalfähige Systeme umstellen. Wer das Thema bis jetzt aufgeschoben hat, ist gut beraten, sich rasch um die Umsetzung der Vorgaben zu kümmern – andernfalls drohen empfindliche Strafen.

Um Steuerbetrügern auf die Schliche zu kommen, hat das Bundesministerium der Finanzen bereits 2010 eine Regelung zur Aufbewahrung digitaler Unterlagen bei Bargeschäften erlassen. Konkretisiert wird das Schreiben in den GoBD (Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff) aus dem Jahre 2014. In der Branche ist diese Rege-

lung vielen unter der Bezeichnung der Vorgängerverordnung, der GDPdU, bereits bekannt.

Strenge Vorgaben

Nach GoBD unterliegen mit Registrierkassen und Kassenwaagen erstellte Belege der gesetzlichen Aufbewahrungspflicht und **müssen** einzeln gespeichert werden. Konkret heißt das: Betriebe müssen ab 1. Januar 2017 sämtliche Rechnungen vollständig, unveränder-

bar, jederzeit verfügbar, unverzüglich lesbar und maschinell auswertbar zehn Jahre lang aufbewahren. Das Speichern der bloßen Rechnungssummen oder ein Ausdruck der Kassendaten ist nicht ausreichend. Nach aktuellem Gesetzesentwurf der Bundesregierung müssen Kassensysteme und Waagen darüber hinaus ab 1. Januar 2020 mit einer zertifizierten technischen Sicherseinrichtung ausgestattet sein. Diese Einrichtung verhindert, dass Bondaten mit



GoBD – das sollten Sie *jetzt* tun

- Prüfen Sie, ob Ihre Systeme für die Einzelaufzeichnung von Rechnungsdaten geeignet sind.
- Wenn keine Einzelaufzeichnung möglich ist, prüfen Sie, ob eine Nachrüstung möglich ist.
- Im Zweifelsfall klären Sie mit dem Hersteller oder Ihrem Ausstatter, ob Ihr System GoBD-konform ist.
- Ist eine Nachrüstung nicht möglich oder unwirtschaftlich, bleibt Ihnen nur eine Neuanschaffung.

spezieller Software – so genannten Zappern – manipuliert werden können. Systeme, die den GoBD-Vorgaben entsprechen, aber nicht mit einem Manipulationsschutz nachgerüstet werden können, dürfen bis Ende 2022 betrieben werden.

Beträchtliche Sanktionen

Die GoBD bedeuten für viele Handwerksbetriebe Investitionen in neue Kassensysteme und Waagen oder Upgrades der bestehenden Systeme. **Meist benötigen Betriebe zusätzlich ein Archivsystem**, da der lokale Kassenspeicher nicht für Langzeitarchivierung ausgelegt ist. Sind die Vorgaben bis 31. Dezember 2016 nicht umgesetzt, droht neben der gefürchteten Gewinnschätzung ein Verzögerungsgeld zwischen 2.500 und 250.000 Euro.

Jetzt handeln!

Da jeder Betrieb andere Hardware von verschiedensten Herstellern nutzt, muss eine Lösung zur Fiskalisierung individuell angepasst werden und nimmt daher einige Zeit in Anspruch. Umso wichtiger ist es, sich umgehend zu informieren, ob Kas-

sen und Waagen den Vorgaben entsprechen, ob neue Geräte angeschafft werden müssen oder, ob es Möglichkeiten zum Upgrade der bestehenden Systeme gibt. Erste Orientierung liefert ein Blick auf die Internetseiten der Hersteller: Hier erhalten Sie oftmals schon Auskunft darüber, ob Ihre Systeme fiskalfähig sind oder nicht. Gerade ältere Geräte werden meist von den Herstellern nicht mehr unterstützt. Betriebe sollten sich zudem **über Upgrade-Möglichkeiten** der bestehenden Systeme **informieren** – in einigen Fällen lässt sich eine teure Neuanschaffung durch ein einfaches Software-Update vermeiden. Wer sich danach noch unsicher ist, ob seine Hardware den GoBD-Vorgaben entspricht, erhält von seinem Techniklieferanten weitere Auskunft. Auch das **Hinzuziehen eines Steuerberaters**, der beurteilt, ob das System allen GoBD-Vorgaben entspricht, schadet sicherlich nicht.

Tipp: Sie haben sich bis jetzt noch nicht mit dem Thema GoBD beschäftigt oder haben noch Zweifel? Dann hilft Ihnen Ihr SYNER.CON Fachberater gerne weiter und prüft, ob Ihre Systeme den Vorgaben entsprechen.

Rechtlicher Hinweis: Die Informationen des Artikels stellen keine steuerliche Beratung dar.

Komfortable Fiskalisierung mit APRO.CON

GoBD-konform mit wenig Handarbeit: Das neue APRO.CON Release 14 unterstützt eine funktionale Anbindung von Mettler Toledo Retailwaagen der Modellreihen UC und FreshWay an das Warenwirtschaftssystem. Mitarbeiter in Handwerksbetrieben erstellen damit Fiskaldateien direkt aus der APRO.CON Software heraus. Ist der Fiskalisierungsvorgang abgeschlossen, speichert die Software alle Rechnungsdaten an einem zentralen Speicherort – etwa auf einem

Server oder einer Netzwerkfestplatte. Damit entfällt die lästige Mehrarbeit für das händische Erstellen der Fiskaldateien oder das umständliche Kopieren und Hantieren mit dem USB-Stick. Mitarbeiter sparen sich dadurch deutlich Zeit und können sich auf wichtigere Aufgaben konzentrieren. Der automatisierte Prozess minimiert außerdem das Risiko menschlicher Fehler und stellt sicher, dass alle GoBD-Vorgaben erfüllt sind – etwa im Falle einer Betriebsprüfung.

Für Pflegevertrag-Nutzer inklusive

Kunden mit APRO.CON Pflegevertrag erhalten das Upgrade auf APRO.CON Version 14 automatisch kostenfrei und können die Funktionen zur komfortablen Fiskalisierung sofort nutzen. Umsteiger der Vorversionen 12.0 / 12.5 können jetzt zu attraktiven Konditionen auf die neue APRO.CON Version wechseln. Weitere Informationen und Angebotsdetails erhalten Sie von Ihrem SYNER.CON Fachberater.

Blickfang Theke

Mit APRO.CON erstellen Sie im Handumdrehen professionelle Preisschilder, um Kunden Ihre Thekenwaren optisch noch schmackhafter zu machen.

APRO.CON bringt bereits in der Standardversion umfangreiche Werkzeuge zum Drucken von Thekenpreisschildern mit. Sie erreichen diese Funktionen im Modul „Artikel“ über die Menüpunkte „Drucken“ → „Etiketten / Preisschilder aktuelle Tabelle“. Ab hier ist Ihre Kreativität gefragt: Mit der Design-Funktion können Sie beliebig viele Thekenpreisschilder nach eigenen Vorstellungen gestalten und abspeichern. **Tipp:** Besonders gut machen sich Preisschilder mit weißem, handschriftähnlichem Aufdruck auf schwarzem Grund.

Viele Materialoptionen

Sind Sie mit Ihren Preisschildern zufrieden, haben Sie verschiedene Optionen, Ihren Entwurf aufs Papier zu bringen. Mit jedem Windows-kompatiblen Drucker können Sie Ihre Preisschilder einfach auf DIN A4-Bögen drucken. **Tipp:** Wählen Sie relativ dickes Spezialpapier für ein hochwertiges Erscheinungsbild, beispielsweise mikroperforiertes Visitenkartenpapier von Avery Zweckform. Wer es ganz edel möchte, kann seine Preisschilder auch direkt auf Plastikkarten drucken. Den hierzu notwendigen Kartendrucker von Magicard können Sie über Ihren SYNER.CON Fachhändler beziehen.

Komfortabel und aufwandsarm
Haben Sie sehr viele verschiedene Artikel in ihrer Auslage? Kein Problem, APRO.CON spart Ihnen jede Menge Zeit. Die Software bezieht die aufgedruckten Preise automatisch aus der Datenbank, ein manuelles Bearbeiten jeder einzelnen Preisangabe entfällt. Damit hält sich der Aufwand für die Erstellung der Preisschilder in Grenzen und Sie können bei Preisanpassungen schnell reagieren – ideal also auch für Großfilialisten.

Komfortabel und aufwandsarm
Haben Sie sehr viele verschiedene Artikel in ihrer Auslage? Kein Problem, APRO.CON spart Ihnen jede Menge Zeit. Die Software bezieht die aufgedruckten Preise automatisch aus der Datenbank, ein manuelles Bearbeiten jeder einzelnen Preisangabe entfällt. Damit hält sich der Aufwand für die Erstellung der Preisschilder in Grenzen und Sie können bei Preisanpassungen schnell reagieren – ideal also auch für Großfilialisten.



Erfolgreicher Messeauftritt

Die IFFA 2016 glänzte mit neuen Rekorden: Mehr Besucher, mehr Aussteller, höhere Internationalität. Auch SYNER.CON zieht ein positives Messesfazit.

Vom 7. bis 12. Mai kamen über 63.000 Besucher aus 143 Ländern zusammen, um sich auf der IFFA, der internationalen Leitmesse für Fleischverarbeitung, über neue Technologien und Themen aus der Branche zu informieren. Im Vergleich zur Vorgängerveranstaltung in 2013 bedeutet das einen Besucherzuwachs von rund fünf Prozent.

„Während der sechs Messetage durften wir uns über regen Betrieb am Messestand freuen. Das Hauptaugenmerk der

Besucher lag neben den neuen Modellen der Touchscreen-Waagenfamilie FreshWay von Mettler Toledo auf unserem neuen APRO.CON Release 14“, fasst Jens Eden, APRO.CON Entwickler und SYNER.CON Mitglied, den Messeauftritt zusammen. „Besonders die neu hinzugekommenen Optionen zur Lagerverwaltung, sicheren GDPdU-Integration nach Vorgaben des Finanzamts und PLU-gestützten Verkaufsförderung fanden großen Anklang. Aber auch altbewährte Funktionen konnten mit Detailverbesserungen punkten.“



Landfleischerei Kneusel | 2

Betrieb auf Knopfdruck

Die Landfleischerei Kneusel aus Mansfeld in Sachsen-Anhalt stellt hochwertige Wurst- und Fleischwaren aus eigener Produktion und Schlachtung her. Der Mittelständler betreibt sechs Metzgereifilialen in der Region und einen Vertriebsservice. Bei der Vernetzung hilft APRO.CON.

Seit der Unternehmensgründung 1991 ist die Landfleischerei Kneusel enorm gewachsen: Carsten Kneusel beschäftigt mittlerweile rund 50 Mitarbeiter, betreibt sechs Filialen und beliefert mehr als 20 Gaststätten, Einzelhändler und öffentliche Einrichtungen wie Kindergärten mit seinen Waren.

„Für uns war 2013 der Punkt gekommen, an dem wir uns eingestehen mussten, dass es ohne eine professionelle Warenwirtschaftslösung nicht mehr geht“, erklärt Carsten Kneusel. „Verwaltungsprozesse wie Produktionsplanung, Auftragsabwicklung oder Preiskalkulation haben einfach zu viel Zeit verschlungen.“ Der Unternehmer machte sich auf die Suche nach einer geeigneten Warenwirtschaftssoftware

und entschied sich, nachdem er ein halbes Jahr lang verschiedene Anbieter getestet hatte, für APRO.CON. Ausschlaggebend für Carsten Kneusels Investitionsentscheidung war, dass die Software sich in allen Unternehmensbereichen einsetzen lässt und einfach zu bedienen ist.

Lückenlose Rückverfolgung

Die QS-zertifizierte Fleischerei schlachtet und zerlegt die lebend angelieferten Schweine selbst. Dabei werden die Daten auf den Ohrmarken der Tiere per Industrie-PC in der Warenwirtschaftslösung erfasst und jedes Schwein erhält eine individuelle Chargennummer. Diese Nummer verknüpft die Software im späteren Produktionsprozess automatisch mit der Chargennummer des fertigen Produkts. Damit kann Carsten

Kneusel per Mausklick im System sehen, an welchem Tag ein bestimmtes Produkt produziert wurde und von welchem Tier es stammt. Im Falle von Fehlproduktionen oder Kundenbeschwerden ist er so auf der sicheren Seite und kann den Fehler auf Chargenebene eingrenzen.

Exakte Rezepturierung

Im Anschluss an den Zerlegeprozess gelangen die zerlegten Schweineteile in die Produktion. Der im Warenwirtschaftssystem erstellte Produktionsplan gibt Aufschluss, wie viele Wiener, Blut-, Gelb- oder Leberwürste die Mitarbeiter produzieren müssen.

Die Mengenangaben der Zutaten für die zu 95 Prozent selbst erstellten Rezepte berechnet das System automatisch auf Basis der Zielmenge. So sehen

die Mitarbeiter von Kneusel an ihrem PC-Arbeitsplatz auf einen Blick, wie viel Fett, Schweinespeck, Magerfleisch, Salz, Pfeffer, Piment, Ingwer und Majoran sie beispielsweise für 100 Kilogramm Leberwurst verwiegen müssen, damit sie immer gleich schmeckt.

Direktvertrieb und Zwischenhandel

Die fertigen Waren liefert die Fleischerei neben den eigenen Filialen an Abnehmer aus Gastronomie, Einzelhandel und öffentlichen Einrichtungen. Um den Auftragsabwicklungsprozess zu beschleunigen, hat Carsten Kneusel sämtliche Produkt- und Kundendaten sowie vorgefertigte Formulare im System hinterlegt. So können seine Mitarbeiter Angebote, Aufträge und Lieferscheine in nur wenigen Schritten erstellen, ohne sämtliche Informationen per Hand eingeben zu müssen. „Für Kunden, bei denen wir in der Vergangenheit schlechte Erfahrung in Bezug auf pünktliche Bezahlung gemacht haben, gibt das System automatisch eine Sofortrechnung mit aus“, erklärt Carsten Kneusel. „Die Kunden erhalten dann ihre bestellten Waren erst, wenn sie diese bezahlt haben.“

Den Warenbedarf für die eigenen Niederlassungen geben die einzelnen Filialleiter nach Geschäftsschluss an den vernetzten Thekenwaagen der bC-Line von Mettler Toledo ein. In der Nacht übermittelt die Waage an die Warenwirtschaftssoftware, welche Waren am nächsten Morgen benötigt werden. Auf Basis dieser Filialbestellung stellen die Kommissionierer im Haupthaus die entsprechenden Produkte zusammen.

Wirtschaftlichkeit im Blick

Carsten Kneusel führt im Abstand von drei Monaten Inventuren in seinen Filialen durch, um zu sehen, wie sie wirtschaften. Da alle angelieferten und verkauften Produkte in seinem Warenwirtschaftssystem verbucht sind, sieht er auf einen Blick, wie viel Ware etwa durch Gewichtsverlust abhanden gekommen ist. Durch Produktunterkategorien innerhalb der Software kann Carsten Kneusel außerdem genau sehen, wie seine Filialen angelieferte Rohwaren weiterverarbeiten. „Wenn ich heute zehn Kilogramm Schweinekamm an meine Filiale in Aschersleben ausliefere, weiß ich durch die verknüpften Produktgruppen genau, welcher Anteil davon roh, mariniert als Nackensteak oder als Grillspieß verkauft wurde“, so Carsten Kneusel. Er wertet außerdem regelmäßig Abverkaufsstatistiken aus, um auf das Kaufverhalten seiner Kunden reagieren und die Produktion entsprechend steuern zu können. Um zu sehen, wie viel er an einem Produkt verdient, hat der Unternehmer sämtliche Kostenpunkte in seiner Warenwirtschaftssoftware hinterlegt. Das System ermittelt auf Basis von Lieferantenpreisen, Arbeitslöhnen und Fixkosten wie Strom und Wasser automatisch einen Verkaufspreis, der für die Fleischerei profitabel ist.

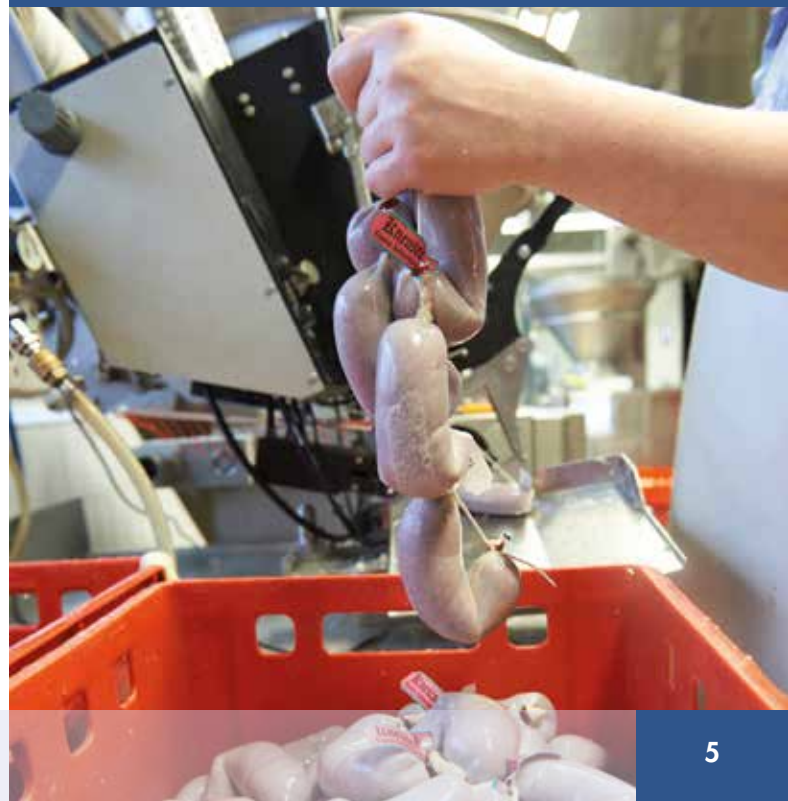
GDPdU-Integration

Als nächstes steht der Landfleischerei Kneusel die Umstellung ihrer Kassenwaagen auf GDPdU-konforme Systeme bevor. Die Frist dafür läuft noch bis zum 31. Dezember 2016. Die Weichen hat Carsten Kneusel bereits gestellt: Alle Kassen-

waagen in seinen Filialen übertragen Daten seit kurzem per DSL anstatt ISDN an die Warenwirtschaftssoftware. Durch die schnellere Verbindung stellt er eine reibungslose Kommunikation der beiden Systeme sicher. Nach dem Upgrade auf die neue APRO.CON Version 14 kann Carsten Kneusel das Erstellen der Fiskaldateien auf den Kassenwaagen direkt aus der Software heraus anstoßen. Ist der Fiskalisierungsvorgang abgeschlossen, legt das System die Fiskaldateien automatisch auf dem Server des Betriebs ab. Die Fleischerei spart sich dadurch viel Zeit, da die Filialmitarbeiter die Daten nicht jeden Abend umständlich per Hand an das Haupthaus übermitteln müssen. Mit ihrer automatisierten Lösung verhindert das Unternehmen außerdem, dass Mitarbeiter das Übermitteln der Fiskaldateien vergessen. So ist die Landfleischerei Kneusel für die Zukunft bestens gewappnet, um der Dokumentationspflicht nachzukommen und alle Behördenvorgaben zu erfüllen.

Landfleischerei Kneusel, Mansfeld

- 6 Filialen, Lieferservice für Gaststätten, Einzelhändler und öffentliche Einrichtungen
- Lückenlose Rückverfolgung der Produkte entlang des kompletten Produktionsprozesses
- Umfassende Filialkontrolle und Preiskalkulation auf Basis von tatsächlichen Kosten
- Gewappnet für die Umsetzung der GDPdU-Vorgaben zur fälschungssicheren Dokumentation von Fiskaldateien ab 1. Januar 2017





Waagenwerbung mit APRO.CON

- Steigerung der Abverkaufszahlen durch Werbung, Promotion von Zusatzangeboten wie Catering
- Werbeeinblendungen, die zum Einkauf des Kunden passen dank verknüpfter PLUs
- Keine separate Spezialsoftware nötig
- Einfach bedienbare Funktionen zur Bildbearbeitung

Wirksam auf der Waage werben

APRO.CON 14 bringt von Haus aus Funktionen mit, um das Kundendisplay Ihrer Thekenwaage als Werbefläche nutzen zu können. Lesen Sie hier Tipps und Tricks, wie Sie Werbekampagnen auf Ihren Waagenbildschirmen durchführen und Ihre Abverkaufszahlen steigern.

Warum Werbung auf der Waage?

Die Marktforschung belegt, dass knapp 70 Prozent aller Kaufentscheidungen erst im Laden fallen. Nutzen Sie dies, um bei Ihren Kunden zusätzliches Kaufinteresse zu wecken und Ihre Abverkäufe zu steigern. Werbeeinblendungen auf der Thekenwaage lohnen sich besonders: Zwischen 60 und 90 Sekunden pro Einkauf schaut der Kunde auf das Display, um Gewicht und Preis seiner Waren zu kontrollieren.

Welche Produkte bewerben?

Wählen Sie die Wurst- und Fleischspezialitäten aus, die Ihr Geschäft einzigartig machen. Sie haben eine prämierte Hausmacherbratwurst oder Spezialitäten wie Charolais-Rind vom lokalen Biobauern in Ihrem Sortiment? Nutzen Sie diese Alleinstellungsmerkmale, um Kunden auf Sie aufmerksam zu machen.

Tipp: Wenn Sie richtig kalkuliert haben, sind Ihre Spezialitäten die Produkte, die den meisten Profit abwerfen – damit rechnet sich die Werbung doppelt.

Das richtige Motiv finden

Verwenden Sie für Ihre Werbeeinblendungen Bilder von bereits zubereiteten Gerichten – das regt den Appetit an und macht Lust aufs Kochen. Da es selbst für Profifotografen anspruchsvoll ist, Nahrungsmittel ins rechte Licht zu rücken, empfiehlt es sich, die Bilder kurzerhand online einzukaufen. Bilddatenbanken wie www.istockphoto.com oder www.fotolia.com bieten tolle Fotos schon für wenige Euro an. **Tipp:** Hier finden Sie auch allgemeine Motive wie Fußballer, Grillparties oder Picknick-szenen für Sonderaktionen. Wie viele Bilder benötigen Sie? Bewährt haben sich Slideshows mit sechs bis acht

Einspielungen, die jeweils zehn bis fünfzehn Sekunden zu sehen sind.

Die Werbeeinhalte aktualisieren

Wählen Sie für Ihre Werbeeinblendungen einen griffigen und kompakten Slogan, wie „Bayerisches Rindersteak – ideal zum Braten. 14.90 €/kg“. Stammkunden nehmen Werbeeinblendungen bei zunehmender Laufdauer kaum noch wahr. Aktualisieren Sie Ihre Inhalte wöchentlich, da viele Kunden dazu neigen, einmal in der Woche einzukaufen zu gehen. Neue Angebote zu erstellen und zu verwalten kann mitunter lästig sein.

Tipp: Achten Sie daher auf die richtige Mischung aus langfristigen oder saisonalen Aktionen und Angeboten, die nur über einen kurzen Zeitraum laufen.

Werbung auf den Kunden abstimmen

Schalten Sie je nach Tageszeit unter-

schiedliche Werbung. Wenn etwa die Handwerker zur Mittagspause in den Laden kommen, empfehlen sich Einblendungen zu Heiße Theke- oder Bistroangeboten. Verknüpfen Sie zudem Ihre Werbeeinblendungen per PLU mit dem Einkauf des Kunden. So erhält der Kunde Produktwerbung auf dem Waagendisplay eingebildet, die zu seinem Einkauf passt, beispielsweise Bio-Bärlauchsenf vom lokalen Erzeuger zum Grillsteak. **Tipp:** Nicht vergessen, den Bärlauchsenf auf dem Verkaufstresen oder an der Kasse zu platzieren.

Thekenwaagenwerbung kann mehr
Nutzen Sie Ihre Kundendisplays über

die reine Produktwerbung hinaus. Informieren Sie über Catering-Angebote, beispielsweise für Hochzeiten, Grill- oder Richtfeste, und Ihre bevorstehenden Veranstaltungen wie Koch- oder Ernährungskurse.

Haben Sie einmal nichts zu bewerben? **Tipp:** Vermieten Sie Ihre Werbefläche an lokal ansässige Handwerksbetriebe. Auch für sie sind die Kundendisplays der Thekenwaagen ideal geeignet, um Produkte und Dienstleistungen zu bewerben. Oder unterstützen Sie Vereine und Verbände in der Region, indem Sie Ihre Waagenbildschirme kostenfrei bereitstellen – beispielsweise zur Mit-

gliederwerbung. Alternativ können Sie dem Kunden einen zusätzlichen Service bieten und Informationen zu örtlichen Events, etwa zur Kirchweih, zum Sonnwendfeuer oder die Fußballergebnisse vom Wochenende einblenden.

Nach dem Einkauf: im Kopf bleiben
Zeigen Sie dem Kunden, wie wichtig er für Sie ist: Auf dem Kundendisplay können Sie automatisch nach jedem Einkauf einen Bildschirm mit „Herzlichen Dank für Ihren Einkauf!“ und Ihrem Firmenlogo oder auch Smiley einblenden lassen. So hinterlassen Sie auch nach dem Einkauf einen positiven Eindruck und bleiben länger im Kopf.

Neu im Sortiment

Die SYNER.CON Gruppe präsentierte auf der diesjährigen IFFA erstmals die neue Touchscreen-Waagenfamilie FreshWay von Mettler Toledo.



Mettler Toledo

Mit Mettler Toledo FreshWay erhalten Lebensmittel- und Fleischbetriebe eine leistungsstarke PC-basierte Touchscreen-Waage in attraktiver Optik. Neben der Modellvariante FreshWay T, die als klassische Thekenwaage aufgebaut ist, bietet FreshWay V modulare Waagenkomponenten für eine freie Thekengestaltung.

FreshWay T

FreshWay T überzeugt mit leistungsstarker und nachhaltiger Wiegetechnik. So lassen sich mit APRO.CON auch grafikintensive Anwendungen wie etwa Produktwerbung auf dem Kundendisplay problemlos durchführen. Mit ihrer schlanken Bauweise schafft FreshWay T eine offene Atmosphäre am Bedientresen, ohne die Sicht zum Kunden zu beeinträchtigen. Ausgezeichnet mit dem „Red Dot: Best of the Best“ Award in der Kategorie Produktdesign, sichert Mettler Toledo FreshWay T so

Fleischerei- und Lebensmittelbetrieben einen gelungenen Verkaufsauftritt.

FreshWay V

Das modulare Konzept der Modellvariante FreshWay V bietet Spielraum für eine freie und serviceoptimierte Thekengestaltung. Als Einzelmodule sind Kundenbildschirm, Touchscreen-Bedienerdisplay, die Wägeplatte und Druckereinheit bei der FreshWay V frei platzierbar. Die äußerst flache Wägeplatte erfordert keine Aussparungen im Thekenmöbel und kann mit wenigen Handgriffen, etwa zum täglichen Reinigen, verschoben werden.

Komfortabel und hygienisch

Alle Waagen der FreshWay Line sind schnell und einfach zu bedienen und leicht zu reinigen. Die flexible Anpassung des Neigungswinkel des Touchscreen-Bedienerdisplays erleichtert dem Verkaufspersonal ein ermüdungs- und

fehlerfreies Wiegen und Bedienen. Der Bonnrollenwechsel ist über die von oben zugängliche, sich nach vorne öffnende Klappe im Handumdrehen erledigt. Die FreshWay Waagen arbeiten zudem lüfterlos und führen die Abwärme über das Gehäuse ab. So kommt es weder zu Luftverwirbelungen im Umfeld der Auslage noch zu unhygienischen Verschmutzungen von Lüftungsschlitzen.

Alle FreshWay Modelle sind in gemischten Umgebungen mit Mettler Toledo Touchscreen-Waagen der UC Line und UC Evo Line einsetzbar und bieten Fleischereien die Option, schrittweise auf die neue Waagenfamilie umzusteigen.

Die neuen PC-basierten Touchscreen-Waagen FreshWay T und FreshWay V von Mettler Toledo sind ab sofort verfügbar. Weitere Informationen und Details zu den Waagen erhalten Sie von Ihrem SYNER.CON Fachhändler.

Ihre Meinung zählt!

Wir wollen's wissen: Wie zufrieden sind Sie mit APRO.CON?



SYNER.CON

Daumen hoch? Ab sofort finden Sie unter www.aprocon.de unsere neue Feedback-Seite, auf der Sie die APRO.CON Software, den Service unserer Hotline und unserer Partner detailliert bewerten können – selbstverständlich anonym. Unsere große Bitte an alle APRO.CON Kunden: Nehmen Sie sich bitte zehn Minuten Zeit und teilen Sie uns mit, wie zufrieden Sie mit Ihrer APRO.CON Warenwirtschaftslösung und Servicebetreuung sind. Herzlichen Dank!

Wünsch Dir was

Gutes noch besser machen – das funktioniert am besten, wenn man Ideen austauscht. Mit unserer neuen Feed-

back-Seite möchten wir Ihnen darüber hinaus auch ein Werkzeug an die Hand geben, über das Sie jederzeit Ihre Vorschläge für neue Funktionen direkt an die APRO.CON-Entwicklung durchgeben können. 24/7 – wann immer Sie eine Idee haben.

Selbstverständlich müssen Sie nicht anonym bleiben und können Ihre Kontaktdaten auf der Feedback-Seite angeben. Wir rufen Sie gerne zurück, wenn Sie eine Kontaktaufnahme wünschen, wenn Sie eine Frage oder Anregung an uns haben oder Ihnen etwas unter den Nägeln brennt.

Übrigens: APRO.CON beherrscht auch Kundenbefragungen. Technische Umsetzung sowie die Auswertung Ihrer Feedback-Formulare erfolgen mit der APRO.QMS Software.

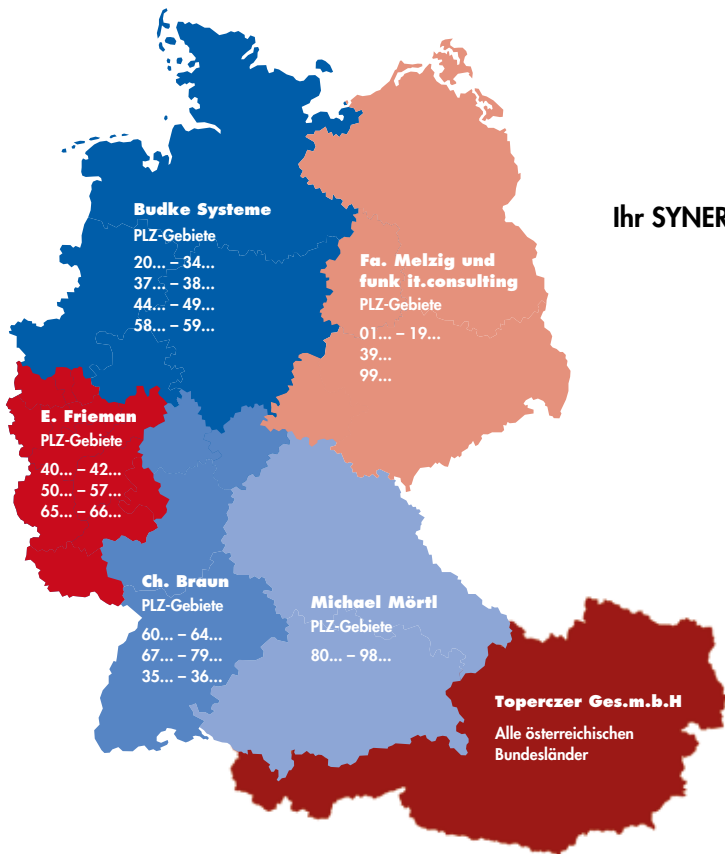
Wir sind für Sie da



Fragen zu APRO.CON?

Rufen Sie uns an oder mailen Sie uns.

Ihr SYNER.CON-Fachberater steht Ihnen gerne Rede und Antwort.



- APRO.CON Software GmbH & Co. KG** Tel.: 04 41 / 939 257 87
info@aprocon.de
- Budke Systeme OHG** Tel.: 05 41 / 16 677
info@budke.de
- E. Frieman** Tel.: 0 59 21 / 30 86 22
info@frieman-nordhorn.de
- Ch. Braun** Tel.: 0 62 03 / 14 207
info@braun-waagen.de
- Michael Mörtl** Tel.: 0 81 05 / 377 017
info@waagen-moertl.de
- funk it.consulting** Tel.: 0 49 52 / 899 410
info@funk-online.de
- Firma Melzig** Tel.: 03 59 55 / 44 542
info@waagen-haensel.de
- Toperczer Ges.m.b.H.** Tel.: +43 (0) 1 706 47 47
office@toperczer.com