

Neues und Neuheiten aus der Welt der SYNER.CON Fachhandelsgruppe



IT für Metzger

IFFA

Frankfurt am Main
4.–9.5.2019

SYNER.CON
in Halle 11.1
Stand A22

Warenwirtschafts- und ERP-Systeme gibt es auf dem Markt wie Sand am Meer. Gerade Metzgereien und Fleischereien stellen an ihre Software sehr spezifische Anforderungen.

APRO.CON Gründer Jens Eden erklärt, worauf es ankommt.

Herr Eden, IT und Metzgerhandwerk – zwei Welten treffen aufeinander?

Ja und nein. Natürlich schlucken viele Metzger erst einmal, wenn sie sich mit IT-Technologie auseinandersetzen müssen. Letztlich ist es jedoch kein Geheimnis, dass die Entwicklung der Branche seit Jahren rückläufig ist. Immer mehr kleine und mittlere Betriebe müssen schließen, weil sie dem Konkurrenzdruck der großen Filialisten, Super-

märkte und Discounter nicht mehr standhalten. Beispielsweise entscheiden schon geringste Unterschiede im Kostendeckungsbeitrag über Erfolg oder Misserfolg eines Produktes. Summiert man solche Details auf, beeinflussen sie ruck, zuck die Wirtschaftlichkeit des gesamten Betriebs. In der Praxis setzen sich genau diejenigen Metzger auf dem hart umkämpften Markt durch, die im Bereich Warenwirtschaft gut aufgestellt sind. Das ist kein Zufall. Nur wer seine

Prozesse optimiert und jederzeit den Überblick über Kennzahlen und Vorgänge im Unternehmen behält, bleibt konkurrenzfähig.

Und dabei hilft eine ERP- oder Warenwirtschaftslösung?

Genau. Allerdings spielt die Auswahl der richtigen Lösung eine enorm wichtige Rolle. Das sehen wir als APRO.CON Entwickler und unsere Vertriebspartner



im SYNER.CON Verbund da draußen immer wieder. Eine Warenwirtschaftslösung nutzt nichts, wenn sie nicht auf den Betrieb angepasst ist und Prozesse nicht abbilden kann. Die Folge sind meist zweifelhafte Lückenfüller in Form von Excel-Listen ohne Schnittstellen oder Auswertungsfunktionen. Ein hoher Verwaltungsaufwand ist da vorprogrammiert. Im schlimmsten Fall schadet die Warenwirtschaftssoftware also mehr als sie hilft.

Also besser gleich auf eine Branchenlösung setzen?

Ganz klar: Ja! Eine Warenwirtschaft, bei der es völlig egal ist, ob der Betrieb Schrauben, Kosmetikprodukte oder eben Wurst- und Fleischwaren herstellt, kann die meisten Arbeitsschritte zwar abbilden, benötigt aber in aller Regel sehr viel Konfigurationsaufwand. Hinzu kommt, dass die Fleischerbranche teils spezielle Anforderungen an ihre Warenwirtschaftssysteme stellt, die sich eben nicht mit jeder 08/15-Software



„Standard- statt Branchensoftware frisst für den Betrieb viel zu viel Zeit und Energie“

APRO.CON Gründer Jens Eden

abdecken lassen. Denken Sie beispielsweise an die Zerlegekalkulation. Ein weiterer wichtiger Aspekt ist die Bedienbarkeit der Software. Lösungen von der Stange erfordern hier meist erweiterte Vorkenntnisse oder einen nicht unerheblichen Schulungsaufwand für das Bedienpersonal. Anders unsere Branchenlösung APRO.CON: Wir haben die Software von Anfang an so entworfen, dass sie sich ohne große Einführung intuitiv bedienen lässt. Egal, ob der Mitarbeiter damit im Verkauf, an der Etikettierstation oder im Büro arbeitet. Denn Metzger sind eben keine IT-Spezialisten.

Wie sieht die idealtypische Software ihrer Meinung nach aus?

Eine an die Branche angepasste Software zwingt den Betrieb nicht in irgendein Korsett. Sie bietet Best-Practice-Wissen, das an die Anforderungen der Fleischer angepasst ist. Besonders wichtig ist auch, dass alle Unternehmensbereiche vom Wareneingang über die Produktion und die Filialen bis hin zur Etikettierung und Faktura mit abgebildet werden können. Nur so entstehen arbeitssparende Synergieeffekte.

Ist die Branche schon bereit für das „Fleischerhandwerk 4.0“?

Wie bereits erwähnt hält die Digitalisierung immer mehr Einzug in das Handwerk und wird künftig auch entscheidender Faktor für den Geschäftserfolg sein. Viele Fleischer setzen sich heute erfolgreich mit einem Mix aus traditio-

nellem Handwerk, hochwertigen Produkten und Spitzenservice gegen Discounter und Supermarktketten durch. Eine durchdachte Warenwirtschaftslösung unterstützt bei diesem Geschäftsmodell – sei es durch eine genaue Dokumentation der Abhängzeit des Dry-Aged-Beef oder durch das Anpreisen des hauseigenen Steak-Seminars auf den Kundenbildschirmen der Thekenwaagen. Chancen und Möglichkeiten bieten sich an allen Ecken und Enden.

Was empfehlen Sie also Metzgern und Fleischern, die jetzt Blut geleckt haben?

Der erste Schritt sollte immer eine Bestandsaufnahme und die Erstellung einer Anforderungsliste sein. Unsere lokalen Vertriebspartner des SYNER.CON Verbunds stehen deutschland- und österreichweit mit Rat und Tat zur Seite. Ein Projekt wie die ERP-Einführung oder -Umstellung, die tief in die Betriebsprozesse eingreift, sollten Metzgerbetriebe nicht unterschätzen. Da ist es normal, dass bei der Einrichtung erst einmal viel Arbeitskraft – etwa zur Erstellung der Artikeldatenbank – gebunden ist oder noch Hürden auftauchen, die individuell angegangen werden müssen. Ein lokaler Ansprechpartner, der in kürzester Zeit vor Ort ist, ist da Gold wert.

Support ist ein gutes Stichwort. Wie sind Sie in diesem Bereich aufgestellt?

Kundenservice ist bei uns das A und O. Wir bieten Support per APRO.CON Hotline für die kleinen Hürden des Alltags und sind mit unseren lokalen Ansprechpartnern flächendeckend präsent. Ein Service, den viele Metzger lieben und schätzen. Aber unser Support geht darüber hinaus. Denn mit der Einführung einer Warenwirtschaftslösung alleine ist es nicht getan. Hier gilt es, stets am Puls der Zeit zu bleiben und die Prozesse immer wieder zu hinterfragen, um Verbesserungspotenziale aufzudecken. Viele Arbeitsschritte, die wir heute definieren, lassen sich mit den technischen Möglichkeiten in fünf Jahren noch viel besser bewerkstelligen – und nicht nur die Software verändert sich, sondern auch der Betrieb.

Alle Prozesse im Griff

Heiko Brath betreibt zusammen mit seiner Frau eine einladende Metzgereifiliale in der Südweststadt Karlsruhes. Der Metzger-, Grillmeister und Meister-Fleischsommelier nutzt APRO.CON, um optimale Prozesse sicherzustellen.

Eine enge Einbahnstraße, wenig Gastronomie, kaum Parkplätze: „Eigentlich ist die Straße, in der sich unsere Filiale befindet, eine tote Straße“, so Heiko Brath. „Dennoch haben wir unseren Filialumsatz in den letzten zwölf Jahren vervierfacht.“ Erreicht hat dies der Metzgermeister nicht etwa durch das Umschwenken auf die Party-service-Schiene wie viele seiner Kollegen, sondern durch den Fokus auf Fleischwaren höchster Qualität sowie ein breites Angebot an Grill- und Fleischkursen für Privatpersonen und Unternehmen. Einen maßgeblichen Anteil am Erfolg haben daran auch die Social-Media-Aktivitäten der Metzgerei. „Angefangen hat alles mit Grill- und Produktbildern auf Facebook“, sagt Heiko Brath. „Viele unserer Kunden lesen keine Tageszeitung. Über Social Media erreichen wir mehr Menschen und können den Erfolg direkt messen. Später kamen noch Instagram und YouTube dazu.“ Heute haben die Video-Tutorials der Metzgerei im Netz teilweise über 100.000 Aufrufe.

Entlastung bei der Verwaltung

Mit steigenden Umsatz- und Mitarbeiterzahlen sowie neuen Geschäftsfeldern wurde auch der Verwaltungsaufwand immer größer. Die Metzgerei erledigte viele administrative Aufgaben damals noch händisch, was viel Zeit verschlang, die dann anderswo fehlte. Heiko Brath entschied sich daher 2014 die Warenwirtschaftslösung APRO.CON einzuführen, um die Prozesse in den Bereichen Faktura, Preispflege, Produktion und Etikettierung effizienter zu gestalten. Aufmerksam



Rührt kräftig mit Facebook die Werbetrommel

Die Grill- und Fleischkurse bei Heiko Brath sind oft schon auf Monate im Voraus ausgebucht

war er auf die Lösung durch seinen SYNER.CON Fachhändler Christian Braun geworden. „Viele denken, dass sich eine Warenwirtschaftslösung erst ab einer bestimmten Größe des Filialnetzes lohnt“, so Christian Braun. „Das Beispiel der Metzgerei Brath beweist das Gegenteil. Mit unseren Modulen lässt sich die Software bedarfsgerecht anpassen – und bei Betriebswachstum flexibel erweitern.“ Neben dem modularen Aufbau und fairen Preismodell haben Heiko Brath außerdem die einfache Handhabung und die deutsche Sprachausführung im Backend der Software überzeugt. Neue Mitarbeiter erlernen den Umgang dank der intuitiven Bedienung

schnell. Aufwendige Softwareschulungen sind nicht nötig.

Alles in einer Datenbank

Das Herzstück der Warenwirtschaftssoftware ist die APRO.CON Datenbank. Hier sind sämtliche Produkte, Preise, Artikelpässe, Nährwertdeklarationen, Etiketten- und Kundeninformationen gespeichert. Daraus ergeben sich Synergieeffekte in vielen Bereichen. Bestellt ein Stammkunde etwa – sei es privat oder gewerblich – per Telefon, kann der Mitarbeiter in der Software den Kunden per Drop-down-Menü direkt auswählen und muss so nicht alle Adress- und Rechnungsangaben jedes Mal aufs Neue



Metzgerei Brath, Karlsruhe

- Reduzierung des Verwaltungsaufwands durch bereichsübergreifende Vernetzung mit APRO.CON
- Verwaltung sämtlicher Kunden-, Produkt- und Lieferantendaten in der APRO.CON Datenbank
- Aufwandsarme LMIV-konforme Etikettierung
- Einfache Preispflege mit automatischer Rücksetzung von Angebotspreisen
- Zubereitungshinweise für den Kunden über Thekenwaage aufrufbar
- Erfassung von Verkaufsmengen für präzise Produktionsplanung

manuell eintippen. Hinterher lassen sich auf dieser Basis auch Rechnungen und Lieferscheine mit nur wenigen Mausklicks generieren. Besonders nützlich: Die Software bezieht auch kundenspezifische Konditionen, die stets verhandlungssache sind, automatisch in die Rechnungsstellung mit ein.

Heiko Brath etikettiert außerdem solche Fleischprodukte, die in den Versand gehen. An der Etikettierstation wählen die Mitarbeiter hierzu einfach das Produkt in der Warenwirtschaftssoftware aus und erhalten auf Knopfdruck ein Etikett, auf dem sämtliche erforderlichen Angaben wie Zutaten, Nährwertangaben und Mindesthaltbarkeitsdatum LMIV-konform aufgedruckt sind.

Präzise Preispflege

Die APRO.CON Warenwirtschaftssoftware kommt aber nicht nur hinter den Kulissen zum Einsatz, sondern übernimmt auch die Preispflege der Kassenschaalen in der Filiale. Ändert sich der Preis für ein Produkt, pflegen die Mitarbeiter der Metzgerei Brath dies zentral in der Software ein und diese verteilt die Informationen an alle Waagen der UC Line von METTER TOLEDO in der Filiale. „Wir müssen an der Waage selbst nichts mehr einstellen. Egal, ob es sich um Preisinformationen, das Anlegen von Verkäufern oder das Belegen der Festtasten handelt. Das ist äußerst komfortabel“, so Heiko Brath. Der Metzgermeister und Fleischsommelier hat außerdem regelmäßig Fleisch- und Wurstwaren wie seine Eigenkreation „Alte Wutz“, quasi eine Dry-Aged-Pork-Variante, im Sonderangebot. Hierzu gibt er im APRO.CON Warenwirtschaftssystem einfach den Angebotspreis und -zeitraum ein. Ist das Angebot abgelaufen, stellt die Software den Preis automatisch auf den Normalpreis zurück und minimiert so den Pflegeaufwand.

Besonders hilfreich: Die Mitarbeiter der Metzgerei sind zwar sehr gut geschult, alles können sie sich jedoch auch nicht merken. Fragt ein Kunde nach der optimalen Kerntemperatur oder Zubereitungstipps, ruft der Mitarbeiter über den Touchscreen der Thekenwaage die gewünschte Information kurzerhand auf: „Filet im Blätterteig 45 Minuten bei 160 Grad im Ofen garen“.

Ausführliche Auswertungen

Das beste Produkt nutzt nichts, wenn es nicht wirtschaftlich ist. Das hat auch Heiko Brath erkannt. Er nutzt die Auswertungs- und Statistikfunktionen von APRO.CON regelmäßig, um zu sehen, welche Mengen er absetzt, oder etwa um Renner-Penner-Listen zu erstellen. „Meist hat man ja so ein grobes Gefühl, was gerade gut geht und was nicht“, so Heiko Brath. „Seitdem wir umfassende Auswertungen machen, musste jedoch auch ich erkennen, dass dies trügerisch sein kann.“ Besonders nützlich sind die präzisen Verkaufsmengen für die einzelnen Produkte im Saisongeschäft. Anhand dieser Auswertungen lassen sich die benötigten Mengen für die Grillsaison oder das Vorweihnachtsgeschäft besser vorausplanen.

Service per Hotline

Um seine Warenwirtschaftssoftware auf dem neuesten Stand zu halten und um sich umfassenden Support zu sichern, hat Heiko Brath den APRO.CON Pflegevertrag abgeschlossen. Hier helfen ihm die Mitarbeiter am Telefon oder schalten sich kurzerhand auf die APRO.CON Installation der Metzgerei auf, um Rückfragen direkt im Live-Betrieb zu klären. „Bislang läuft die Software absolut zuverlässig und ausfallsfrei. Dennoch ist es beruhigend zu wissen, noch eine Option in der Hinterhand zu haben. Gerade bei kurzfristigen Rückfragen und kleineren Alltagsproblemen ist das Gold wert.“



Hygieneoffensive!

Die SYNER.CON Gruppe zeichnet ab sofort eine Vertriebspartnerschaft mit dem italienischen Bezahlautomaten-Hersteller VNE. Michael Mörtl, SYNER.CON Fachberater, erklärt die Vorzüge der Geräte.

Herr Mörtl, wie ist es zur Zusammenarbeit mit VNE gekommen?

Wir waren aufgrund der sehr starken Kundennachfrage auf der Suche nach einem verlässlichen Partner für automatisierte Bezahlssysteme. Nach etlichen Praxistests haben wir uns für VNE entschieden, die wir schon von verschiedenen Messebesuchen kannten. Das Preis-Leistungs-Verhältnis der Bezahlautomaten ist äußerst gut und die kompakte Bauweise ermöglicht eine Installation direkt im Thekenbereich. Auch technisch spielt VNE ganz oben mit.

Inwiefern?

Das sind viele kleine Dinge, die im ersten Moment unwichtig erscheinen, aber in der Praxis den Unterschied machen. VNE Bezahlautomaten geben etwa Münzen und Scheine gleichzeitig aus. Der Kunde erhält so sein Wechselgeld äußerst schnell. Die Modelle besitzen außerdem nur einen Hopper. Ohne zu sehr ins technische Detail gehen zu wollen, reduziert sich dadurch die Fehleranfälligkeit und der Automat spuckt immer die passende Stückelung beim Rückgeld aus. Kuriositäten wie drei Euro Rückgeld in 20-Cent-Münzen sind ausgeschlossen.

Wie arbeiten die VNE Automaten mit der Waagensoftware zusammen?

Die Waagen-Kassen-Software erzeugt einen Barcode, der mit auf den Kassenschein gedruckt wird. Diesen scannt der Kunde am Bezahlautomaten ein und kann so bequem bezahlen. Bargeld ist somit aus dem hygiesensiblen Bereich der Verkaufstheke komplett verbannt. Wir arbeiten gemeinsam mit VNE gerade an der Weiterentwicklung des Barcode-Systems. Künftig wird es dann auch möglich sein, QR-Codes zu drucken und zu lesen. Damit lassen sich auch negative Beträge, wie sie etwa bei der Rückerstattung von Flaschenpfand vorkommen, abrechnen und am Bezahlautomaten ausgeben.

Worin sehen Sie die größten Vorteile dieses Systems?

Der größte Pluspunkt ist die Hygiene. Auf einem einzigen Fünf-Euro-Schein tummeln sich bis zu 3.000 verschiedene Keime. Wer sich für einen Bezahlautomaten entscheidet, stellt sicher, dass das Bedienpersonal damit nicht in Kontakt kommt. Die Praxis zeigt, dass die Geräte auch von den Kunden schnell angenommen werden. Darüber hinaus gestaltet sich für den Betrieb der Kassenabschluss deutlich

schneller und einfacher. Kassendifferenzen aufgrund von Rückgabefehlern sind so gut wie ausgeschlossen, das lästige Kassensurzen machen nach Ladenschluss erledigt sich praktisch von alleine.

Was empfehlen Sie Metzger und Fleischern, die sich einen Bezahlautomaten zulegen möchten?

Testen, testen, testen. Jeder Betrieb ist anders. Was bei dem einen funktioniert, ist beim anderen vielleicht völlig fehl am Platz. Daher bieten wir Testaufstellungen an, damit Betriebe sich vor Ort einen Eindruck von Funktion und Nutzen verschaffen können. Interessenten dürfen sich gerne an uns oder ihren jeweiligen SYNER.CON Ansprechpartner wenden, um einen persönlichen Beratungstermin zu vereinbaren. Wer möchte, kann sich auf unserem IFFA Messestand in Frankfurt ein Bild von den Bezahlautomaten

machen. Dort zeigen wir ein neues Gerät, das Scheine aus Einzahlungen in vier Stückelungen recycelt: Die eingezahlten Banknoten, also in der Regel 5-, 10-, 20- und 50-Euro-Scheine, werden bei der Wechselgeldausgabe wieder in Umlauf gebracht. Das Gerät muss also wesentlich seltener mit frischem Wechselgeld bestückt werden. Was vielen auch wichtig sein dürfte: Der Bezahlautomat ist nicht aus Plastik, sondern bietet Safe-Sicherheit.

Wie sieht es mit Pflege und Wartung aus?

Generell sind die Geräte äußerst wartungsarm. Und vor allem: Sie sind sehr investitionssicher. So sind Software-Updates kostenfrei. Sollte zum Beispiel die Einführung neuer Sicherheitsmerkmale eine Anpassung der Geräte erfordern, so ist hierfür lediglich eine Servicegebühr für die Dienstleistung zu entrichten.

SYNER.CON auf der IFFA

Die IFFA 2019 wartet mit den neuesten technischen Entwicklungen für die Fleischbranche auf. Auch die SYNER.CON Gruppe hat allerhand Neuheiten mit im Gepäck.

Egal, ob Soft- oder Hardware: Vom 4. bis 9. Mai erleben die Besucher am IFFA Stand der SYNER.CON Gruppe (Halle 11.1, Stand A22; Messe Frankfurt) viele innovative Lösungen für das Fleischerhandwerk im Live-Betrieb. Die Highlights sind:

- die neueste Version 14.5 der Warenwirtschaftssoftware APRO.CON
- ein voll integrierter Etikettierarbeitsplatz
- Touchscreen-Waagen der FreshWay und FreshBase Familie von METTLER TOLEDO
- die neu ins Programm aufgenommenen VNE Bezahlautomaten

APRO.CON Warenwirtschaft

Mit Version 14.5 führt APRO.CON eine Fülle neuer Werkzeuge ein. Mit dem komplett neu entwickelten Modul Produktionssteuerung sorgen Fleischerbetriebe für optimale Prozesse und

halten Produktionsvorgaben ein. Daneben wartet das neue Release mit erweiterten Funktionen in den Bereichen Statistik und Auswertung, Web-Filialbestellung, Preispflege sowie Fiskalisierung auf.

Etikettierstation im Live-Betrieb

Besucher können am SYNER.CON Stand einen kompakten Etikettierarbeitsplatz für Wurst und Fleischwaren testen. Die Lösung basiert auf dem APRO.CON Etikettiermodul, mit dem sich spezifische Kunden-, Produkt- und Preisdaten sowie Etikettenlayouts aufwandsarm aus der Datenbank aufrufen lassen. Hardwareseitig kommen ein hygienischer CAITRON Touchscreen-Industrie-PC, ein Etikettendrucker sowie eine Wägebrücke zum Einsatz.

METTLER TOLEDO Thekenwaagen

Die SYNER.CON Gruppe zeigt auf der IFFA die neuesten Modelle der



PC-basierten Touchscreen-Waagenmodelle FreshWay und FreshBase von METTLER TOLEDO. Besonderer Hingucker ist die neue FreshWay Vario Flat Edition, die mit frei platzierbarer und extra-flacher Wägeplatte aufwartet. Sie sorgt so für mehr Bewegungsfreiheit an der Theke und erleichtert dem Fleischereifachpersonal den Zugriff in die Warenauslage.

VNE Bezahlautomaten

Mit den Bezahlautomaten von VNE zeigt SYNER.CON eine Bezahlösung, die über ein äußerst gutes Preis-Leistungs-Verhältnis verfügt. Metzger und Fleischer mit eigener Filiale sorgen mit den Geräten dafür, dass Thekenpersonal nicht mehr mit keimbelastetem Geld in Kontakt kommt und erleichtern den Kassenabschluss.

Schritt für Schritt

APRO.CON führt mit Release 14.5 das komplett neu entwickelte Modul Produktionssteuerung ein.

Das Modul richtet sich vor allem an Fleischer, die ein umfassendes Qualitätsmanagement benötigen.

IFS, BRC und HACCP: Viele Einzelhändler verlangen von ihren Zulieferern ein umfangreiches Qualitätsmanagement. Dies gilt auch für mittelständische Fleischer. Um Betrieben die Implementierung eines QS-Systems so einfach wie möglich zu machen, hat das APRO.CON Team das Modul Produktionssteuerung entwickelt. Das neue Modul stellt für jeden Arbeitsschritt Rezepturdaten und Arbeitsanweisungen auf in der Fertigung installierten Industrie-PCs bereit – von der Verwiegung und Gewürzzugabe über das Räuchern und Garen bis hin zum Verpacken. So sichern Fleischereien eine konstante Qualität ihrer Produkte und machen jeden Produktionsschritt auf Chargenebene nachverfolgbar.

Brät und Gewürzzugabe

Die APRO.CON Software berechnet automatisch die benötigten Zutatenmengen an Fleisch und Gewürzen. So weiß der zuständige Mitarbeiter auf Knopfdruck, wie viel Schweinefleisch, -speck, Rindfleisch, Pfeffer, Salz und andere Gewürze er für 800 Paar Wiener Würstchen verwiegen muss. Besonders praktisch: Mit der Software lassen sich die Mengenangaben für Produkte unterschiedlicher Größen, die dasselbe Brät verwenden, in einem Schritt berechnen. Will der Mitarbeiter etwa 400 kleine und 200 große Wiener herstellen, kann er das benötigte Brät in einem Zug mischen.

Räuchern und Pökeln

Für viele Räucher- und Pökelwaren ist es wichtig, dass Arbeitsschritte wie das Wenden, Salz entfernen und Brennen innerhalb bestimmter Zeitintervalle erfolgen. Bei Reifezeiten



Wichtiger Türöffner für die Einlistung bei Lebensmitteleinzelhandelsketten

Das Modul Produktionssteuerung macht Fleischer fit fürs Supermarktregal

von 40 Tagen und mehr sowie der parallelen Herstellung anderer Waren kann dies schnell in Vergessenheit geraten. Gut, wenn dann die Zubereitung in APRO.CON hinterlegt ist. Die Software erinnert den zuständigen Mitarbeiter an fällige Arbeitsschritte. Dazu zählen auch das Messen von pH-Wert oder Kerntemperatur. Diese Werte muss der Mitarbeiter am Industrie-PC eingeben, um zu dokumentieren, dass sie sich im Toleranzbereich befinden. Ist dies nicht der Fall, muss der Produktionsleiter den Vorgang bestätigen oder entscheiden, was zu tun ist, um eine einwandfreie Qualität zu gewährleisten.

Charakteristisch für Dry-Aged-Produkte oder einige Schinkensorten ist ein Gewichtsverlust von rund 30 Prozent während des Reifeprozesses. Dieser Wert kann nach drei, vier oder auch erst sechs Wochen in der Reifekammer erreicht sein. Hier lassen sich die Gewichtsverluste mittels APRO.CON dokumentieren und so Erfahrungswerte für künftige Produktionen ableiten.

Verpacken und Etikettieren

Mit dem Modul Produktionssteuerung legen Betriebsleiter fest, wann welche Produkte verpackt werden. So lassen sich Fleisch- und Wurstwaren mit gleichem oder ähnlichem Verpackungsformat am Stück verpacken. Dadurch reduzieren sich Stillstandszeiten aufgrund von Produkt- und Formatwechseln. Zusätzlich dokumentiert die Software, welcher Mitarbeiter das Produkt zu welcher Uhrzeit verpackt hat.

Durchgängige Dokumentation

APRO.CON bildet jeden Arbeitsschritt der Produktion auch in der Software ab. So stellen Produktionsverantwortliche zum einen sicher, dass jedes Produkt auf die gleiche Art und Weise hergestellt wird – auch bei wechselnden Mitarbeitern und Schichten. Zum anderen sind sämtliche Arbeitsabläufe lückenlos dokumentiert und nachvollziehbar. Dies bildet beispielsweise die Grundlage um bei Reklamationen auf Ursachenforschung zu gehen oder dient als Türöffner für die Einlistung bei großen LEH-Ketten.

Service pur

**Schneidemaschinen, Waagen, Kassen und APRO.CON Warenwirtschaft:
Michael Mörtl und sein Team liefern ein breites Portfolio betrieblicher
Technik – gepaart mit umfassender Beratung und erstklassigem Service.**

Den Produkten und Dienstleistungen der Firma Mörtl, 1997 gegründet, vertrauen mittlerweile über 2.000 Metzgereien, Fleischverarbeiter, Selbstvermarkter, Gastronomie- und Lebensmittelbetriebe aus Bayern und Teilen Österreichs. Das in Gilching bei München beheimatete Unternehmen ist SYNER.CON Mitglied seit 2005 und vertreibt neben betrieblicher Technik die Warenwirtschaftslösung APRO.CON.

Alles aus einer Hand

„Unsere großen Stärken sind unser Service und die Nähe zum Kunden“, so Michael Mörtl. „Wir legen großen Wert auf partnerschaftliche Geschäftsbeziehungen auf Augenhöhe und haben Verständnis für die Alltagsprobleme un-

ser Kunden. Viele schätzen es, dass wir schnell vor Ort sind, um im Ernstfall zu helfen.“ Zu den Dienstleistungen zählen nicht nur Installation, Wartung und Reparatur von betrieblicher Technik. Basierend auf APRO.CON, kümmern sich Michael Mörtl und sein Team auch um die Vernetzung von Waagen, Kassen, Industrie-PCs und IT-Infrastruktur. So unterstützen sie ihre Kunden dabei, Ertrag und Effizienz zu steigern. Das Unternehmen bietet zusammen mit den Partnern aus dem SYNER.CON Verbund umfassende betriebs- und warenwirtschaftliche Beratung sowie Schulungen an.

Weichenstellung für die Zukunft

Seit Ende 2016 ist mit Michaela Mörtl auch die nächste Generation bereits mit



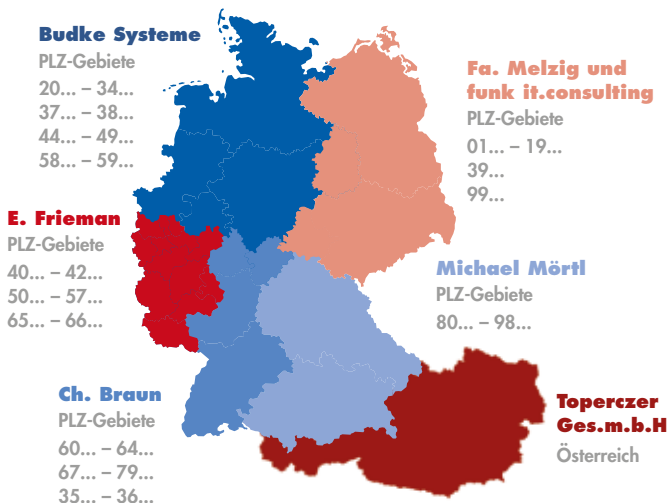
an Bord. Michaela Mörtl organisiert Ausstellungen, ist Ansprechpartnerin für betriebliche Technik. „Nach gut zwei Jahren kann ich bereits sagen, dass es die richtige Entscheidung war, nach meinem Studium im elterlichen Betrieb einzusteigen“, so Michaela Mörtl. Und auch Vater Michael Mörtl zeigt sich hochzufrieden: „Es freut mich sehr, dass Michaela sich voll und ganz mit dem Betrieb identifiziert. Das lässt uns gemeinsam optimistisch in die Zukunft schauen.“

H. Zwo B

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.



- 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