



Neues und Neuheiten aus der Welt der SYNER.CON Fachhandelsgruppe

Frisch im Angebot

IFFA

Frankfurt am Main
7. – 12. 5. 2016

**Halle 11, Ebene 0
Stand D71**

Pünktlich zur IFFA 2016 geht Version 14 des Warenwirtschaftssystems APRO.CON an den

Start. Komfortable Lagerverwaltung und einfache Handhabung der ab 1. Januar 2017 ver-

bindlich vorgeschriebenen GdPDU-Datenspeicherung sind nur zwei der vielen Neuerungen.

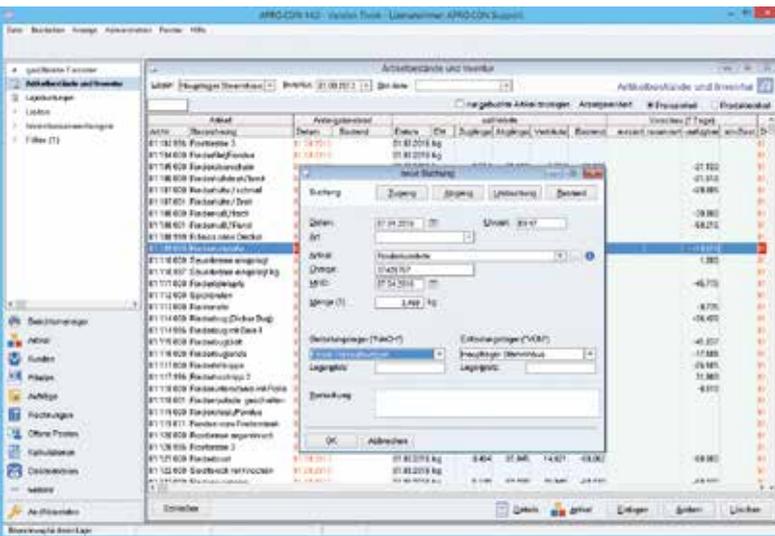
Mit der Warenwirtschaftslösung APRO.CON zählt der Fachhändlerverbund SYNER.CON zu den führenden Anbietern branchenspezifischer Warenwirtschaftssoftware für Metzgereien, Fleischereien und das Lebensmittelhandwerk. Viele mittelständische Unternehmen und Kleinbetriebe haben die Stärken der Branchensoftware APRO.CON längst für sich entdeckt – und dürfen sich mit Version 14 auf zahlreiche weitere Neuerun-

gen und Verbesserungen freuen. Gutes noch besser zu machen, das gelingt am besten im Dialog mit den Kunden. „Es ist tatsächlich so, dass wir mit Version 14 sehr viele Kundenwünsche umgesetzt haben, die vereinzelt auch schon etwas länger auf der Wunschliste des ein oder anderen Kunden standen“, so APRO.CON-Geschäftsführer Jens Eden. „Version 14 ist, auf einen kurzen Nenner gebracht, wie ein Best-of-Wunschkonzert, was an Kundenanfragen hin-

sichtlich neuer und in APRO.CON vorher noch nicht vorhandener Funktionen an uns herangetragen wurde. Und natürlich hatten wir intern auch die ein und andere Idee, wie sich das Arbeiten mit APRO.CON noch komfortabler gestalten lässt.“

Lagerverwaltung

Version 14 präsentiert sich gegenüber den bisherigen APRO.CON-Versionen mit einem erheblich erweiterten Funkti-



Upgrade jetzt!

APRO.CON-Bestandskunden profitieren von attraktiven Upgrade-Aktionen für das neue APRO.CON Release 14. Ihr SYNER.CON-Fachberater informiert Sie gerne über die genaueren Konditionen.

onsumfang zur Lagerverwaltung. So ist nun die Führung von Lägern in zwei separaten Einheiten – etwa nach Stückzahl und Gewicht – möglich. Beide Einheiten können dabei getrennt als Bestand geführt und bewertet werden. Wesentliche Vereinfachungen erfährt mit Version 14 generell das Buchen von Zu- und Abgängen in der Lagerverwaltung. Artikel lassen sich Lägern auf Positionsebene zuweisen; die Zuordnung des Ent- und Belastungslagers pro Lieferscheinposition erlaubt ein schnelleres Erfassen von Umbuchungen zwischen Lägern, ein Umweg über das Hauptlager ist nicht mehr erforderlich. Enorm komfortabel und hilfreich im Abverkauf: Alle Bestandsinformationen können nunmehr in Echtzeit dargestellt werden. Ergänzend dazu lassen sich Mindest- und Höchstmengen definieren, bei deren Unter- bzw. Überschreitung ein Warnhinweis erfolgt. So können beispielsweise Mitarbeiter im Verkauf auf einem Zweitmonitor in Echtzeit den Bestand verfolgen, während sie auf ihrem Hauptbildschirm wie gewohnt die Auftragserfassung vornehmen. Abschied also von Streichlisten und Zettelwirtschaft.

Komfortable GDPdU-Integration

Spätestens bis zum 31. Dezember 2016 müssen Betriebe ihre Waagen und Kassen endgültig auf GDPdU-konforme Systeme umgestellt haben. APRO.CON 14 erweitert in Sachen GDPdU-Integration die funktionale Anbindung von METTLER TOLEDO-Retailwaagen an das Warenwirtschaftssystem und nimmt dadurch den Mitarbeitern jede Menge Handarbeit ab: Das Erstellen der Fiskaldateien auf den Waagen kann aus der APRO.CON-Software heraus angestoßen werden. Ist der Fiskalisierungsvorgang abgeschlossen, kopiert die Software die auf den Waagen abgelegten Fiskaldateien an einen zentralen Speicherort wie etwa eine Netzwerkfestplatte. Betriebe sparen sich dadurch deutlich Zeit: kein umständliches Hantieren

und Kopieren mit USB-Sticks zur Datensicherung, lästige Mehrarbeiten für das Erstellen und Sichern der Fiskaldateien entfallen. Unnötiger Ärger mit dem Finanzamt im Falle einer Betriebsprüfung wegen formaler Fehler in der Umsetzung der GDPdU-Vorgaben bleiben dem Betrieb erspart.

PLU-gestützte Verkaufsförderung

APRO.CON in der Version 14 erfordert für PLU-gestützte Cross-Selling-Werbung auf den Waagenbildschirmen der Verkaufstheke keine separate Spezialsoftware. Werbeeinblendung für den süßen Hausmacher-Senf bei jedem Weißwurst-Kauf eines Kunden? APRO.CON 14 bringt alles an Funktionalität mit, was der Metzgereibetrieb dazu braucht – inklusive einer sehr einfach bedienbaren Bildbearbeitung. Mit ihr lassen sich Bilder für eine verzerrungsfreie und korrekte Darstellung je nach Displayformat skalieren und zuschneiden. Wurst und Senf werden für die Cross-Selling-Aktion über die PLU in APRO.CON verknüpft und beim entsprechenden Kundeneinkauf wird die Aktion am Waagenbildschirm eingeblendet, während ansonsten beispielsweise eine Standard-Slideshow eingespielt wird.

Zahlreiche Neuerungen und Detailverbesserungen

Version 14 punktet mit einer Fülle an Neuerungen, die zu noch schnelleren und effektiveren Betriebsabläufen beitragen. Besonders komfortabel etwa die Infokiosk-Funktion, mit der sich ohne Datenbankinstallation Infos wie Nährwertangaben, LMIV-Informationen, Artikelpässe, aber auch Anleitungen und Verfahrensanweisungen für Mitarbeiter, plattformunabhängig auf verschiedensten Endgeräten – etwa einem Tablet in einer Verkaufsstelle – darstellen und google-ähnlich durchsuchen lassen. Neu auch die Memo-Funktion, mit der sich vergleichbar einem digitalen Post-it, Zusatzinfos an Artikel, Stücklisten oder Zerlegungen, aber auch Verantwortlichkeiten und Termine, anheften lassen und die permanent in der Navigationsleiste und Tabellenübersicht angezeigt werden. „Etwas, was man nicht vermisst, wenn man es nicht kennt – was man aber nicht mehr missen möchte, sobald man damit arbeitet“, so Jens Eden. „Wer sich ein wenig damit beschäftigt, entdeckt für sich praktisch jeden Tag neue Möglichkeiten.“

Entdecken Sie die neuen Möglichkeiten und machen Sie sich ein Bild von **APRO.CON Version 14 im Live-Betrieb auf der IFFA 2016!** Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Investitionssicheres Sparen

Knapp 30 Prozent sparen und stets auf dem neuesten Stand: Auch für APRO.CON 14 gibt's den lukrativen Pflegevertrag, der neben Updates viele zusätzliche Serviceleistungen enthält.





Clever ausgebrütet!

Der Geflügelhof Lugeder im oberbayerischen Pleiskirchen züchtet Gänse, Enten und Flugenten für Gastronomiebetriebe, Groß- und Einzelhändler. Mit Qualität und Serviceorientierung begegnet Geschäftsführer Andreas Lugeder erfolgreich der Billigkonkurrenz. APRO.CON unterstützt ihn dabei.

Vor rund 45 Jahren war von geflügelten Zweibeinern auf dem Bauernhof der Lugeders noch wenig zu sehen. Rindermast und Milchvertrieb waren damals das Hauptgeschäft des Familienbetriebs. Nach und nach wurde der landwirtschaftliche Betrieb in einen Geflügelhof umgewandelt, mittlerweile beliefert Lugeder rund 150 Gastronomiebetriebe, Einzel- und Zwischenhändler in Süddeutschland mit Enten, Flugenten und Gänsen. Die Tiere verbringen ihr komplettes Leben von der Geburt bis zur Schlachtung auf dem Bauernhof. Geschäftsführer Andreas Lugeder: „Bei uns kommt alles aus einer

Hand. Wir haben sogar eine hofeigene Brütereier.“ Selbst das Futter wird zu großen Teilen selbst produziert. Der Geflügelhof wächst stetig; um Lagerbestand, Etikettierung, Kommissionierung und Vertrieb effizient zu verwalten, nutzt Andreas Lugeder APRO.CON.

Etikettierung als Serviceleistung

Lugeder führte 2010 die Software in seinem Betrieb ein. „Damals brauchten wir dringend eine Lösung für die Etikettierung“, so Andreas Lugeder. Sein Fachhändler und SYNER.CON-Mitglied Michael Mörtl empfahl ihm APRO.CON. Lugeder entschied sich bewusst für eine

Branchenlösung, anstatt auf eine Standard-ERP-Software zurückzugreifen: „Die meisten Lösungen können zwar Rechnungen erstellen, versagen aber bei der Auszeichnung.“ Und Etikettierung spielt eine wichtige Rolle im Geschäftsmodell des Unternehmers. Osteuropäische Betriebe können ihr Geflügel deutlich billiger anbieten als das Familienunternehmen. Lugeder hält mit hoher Qualität, Frische und Produktvielfalt dagegen – so bietet er etwa Entenkeulen oder -brüste bereits filetiert und vorportioniert an. Das Ass in seinem Ärmel ist jedoch seine Serviceorientierung mit zusätzlichen Dienstleistungen für die Kunden. Dazu



Geflügelhof Lugeder, Pleiskirchen

- Mit Qualität und Serviceorientierung gegen die Konkurrenz der Billiganbieter
- Branchenlösung statt Standard-ERP-Software punktet bei Preisauszeichnung und Etikettierung
- Stückpreis oder Gewicht? Lösung unterstützt Vergabe mehrerer Maßeinheiten für ein Produkt
- Deutliche Reduzierung von Verwaltungsaufwand und Fehlerquote in der Auftragsbearbeitung und bei der Fakturierung

Individuell? Logo!

Alle Kunden- und Etikettendaten sind in der APRO.CON-Datenbank hinterlegt, um den jeweils spezifischen Vorgaben der Kunden zu Logo und Layout zu entsprechen.

zählt auch die individuelle Etikettengestaltung. Vor allem beim Vertrieb an Einzelhändler ist es für Lugeder wichtig, dass die Etiketten den Anforderungen des Kunden entsprechen. Zum einen müssen Vorgaben zu Logo und Layout eingehalten werden, zum anderen muss der aufgedruckte Barcode vom jeweiligen Kassensystem des Kunden lesbar sein. Alle Kunden- und Etikettendaten sind hierzu in der APRO.CON-Datenbank hinterlegt. Die Kommissionierer des Geflügelhofs müssen nur noch den Abnehmer und die Art des Etiketts auswählen, um fehlerfrei zu etikettieren.

LMIV mit wenig Aufwand gemeistert

Lugeder stellt mit APRO.CON zudem sicher, dass alle Richtlinien der LMIV eingehalten werden. Auf seine Etiketten

druckt er die Bezeichnung des Lebensmittels, die Chargennummer, das Gewicht, einen Kühlungshinweis, das Mindesthaltbarkeitsdatum sowie Name und Anschrift des Geflügelhofs – und seit einem Jahr auch Angaben zur Herkunft des Tieres. Denn seit 1. April 2015 gilt die Herkunftskennzeichnungspflicht für vorverpacktes Schweine-, Schaf-, Ziegen- und Geflügelfleisch. Seither druckt Lugeder die Zusätze „Aufgezogen in Bayern“, „Geschlachtet in Bayern“ mit auf die Etiketten. „Die Umsetzung der Gesetzesänderung war für uns mit relativ wenig Aufwand verbunden. Die Warenwirtschaftssoftware ist da flexibel genug“, resümiert Andreas Lugeder.

Vorausschauende Lagerverwaltung

Lugeder versieht jeden Karton beim Einlagern mit einem Code-128-Barcode. Darauf sind alle relevanten Informationen hinterlegt. Seine Mitarbeiter können dann den Karton bei Auftragseingang bequem per Barcode-Hand-Scanner in

den Auftrag aufnehmen. Für den Unternehmer ist ausschlaggebend, dass er neben dem Gewicht auch die Stückzahl der Produkte, die sich in einem Karton befinden, kennt. „Bei uns bestellt der Kunde nicht 100 Kilogramm Gans, sondern beispielsweise 20 Tiere“, erläutert Andreas Lugeder. Obwohl viele Lebensmittelbetriebe die Anforderung haben, für ein Produkt mehrere Maßeinheiten zu vergeben, gibt es nur wenige Warenwirtschaftslösungen auf dem Markt, die diese Funktion anbieten.

Leergutkonten für die Kunden

Wer ein eigenes Lager hat, kommt um das leidige Thema Leergutverwaltung nicht herum. Lugeder hat in APRO.CON dazu Leergutkonten für seine Kunden eingerichtet. Per Knopfdruck kann er so genau sagen, welcher Kunde ihm wie viele Paletten und Kisten schuldet – oder bei ihm gut hat. Damit auch seine Kunden den Überblick behalten, druckt er den „Kontostand“ mit auf jeden Lieferschein. Auf diesem werden außerdem auch Paletten und Kisten als Posten aufgeführt. Das hat den Vorteil, dass damit auch deren Bruttogewicht erfasst wird. Die Ausfahrer des Geflügelhofs oder externe Spediteure können so leicht sicherstellen, dass die Maximallast ihres Kühlfahrzeugs nicht überschritten wird.

Komfortable Fakturierung

Neben Etikettierung und Lagerverwaltung nutzt Lugeder die Warenwirtschaftssoftware auch zur Auftragsbear-



„Die meisten Lösungen können zwar Rechnungen, versagen aber bei der Auszeichnung.“

Andreas Lugeder
Geschäftsführer des Geflügelhofs Lugeder, Pleiskirchen

Marketing mit Etiketten

Wie lassen sich Etiketten über die Kennzeichnungsvorgaben der LMIV hinaus als Instrument der Verkaufsförderung nutzen?



Eine Studie von Midan Marketing in Zusammenarbeit mit dem Waagenhersteller Mettler Toledo untersuchte mittels Verbraucherinterviews, Testkäufen und Eye-Tracking, wie Etiketten von den Kunden wahrgenommen werden. Dabei wurden vier Kernfelder zur Etikettenoptimierung identifiziert:

1. Produktbezeichnung

Fachbegriffe oder lange und komplizierte Bezeichnungen verunsichern Käufer. Besser sind knappe und verständliche Artikelnamen wie „Filetsteak“. Ergänzende Detailangaben zum Produkt wie „vom Charolais-Rind“ sind in einer zweiten Zeile mit kleinerer Schriftgröße besser aufgehoben.

2. Zubereitungstipps

Zubereitungstipps auf dem Etikett erhöhen die Bereitschaft, neue Produkte zu probieren. Viele Studienteilnehmer sprachen sich für einen prägnant formulierten Zubereitungstipp oder Serviervorschlag auf dem Etikett aus, etwa „Eignet sich für die Zubereitung auf dem Grill“ bei Rindersteak.

3. Zusatzeetiketten

Die Studie prüfte mittels Eye-Tracking, wie zusätzliche Etiketten – beispielsweise Promo-Sticker – von den Kunden wahrgenommen werden. Ergebnis: Diagonal zum Hauptetikett platzierte Zusatzeetiketten erzielten die höchste Aufmerksamkeit. Sie wurden schneller und häufiger bemerkt und von knapp drei

Viertel der Studienteilnehmer bei einer Nachbefragung in Erinnerung behalten.

4. Qualität der Etiketten

Hochwertige Etiketten eignen sich, den Premiumcharakter von Waren beim Kunden zu unterstreichen. Kunden registrieren durchaus Unterschiede wie etwa Logo-Aufdrucke in schwarz-weiß oder Farbe sowie qualitativ große Unterschiede in der Papierqualität.

Fazit

Etiketten können die Scheu vor Neuem nehmen, Appetit machen und den Abverkauf ankurbeln. Wer die Ergebnisse der Studie umsetzen möchte, bedient sich dazu der Etikettenverwaltung und des Etikettendesigners in APRO.CON.

beitung und Fakturierung. „Früher war das eine regelrechte Zettelwirtschaft“, erinnert sich der Unternehmer ungerne. „Wir haben alles noch von Hand geschrieben. Das war unübersichtlich, zeitaufwendig, und uns sind regelmäßig Fehler unterlaufen. Da kam es schon vor, dass ein Durchschlag irgendwo verloren gegangen ist“. Heute erstellt der Geschäftsführer des Geflügelhofs Angebote, Lieferscheine und Rechnungen in APRO.CON. Dadurch konnte er Verwaltungsaufwand und Fehlerquote deutlich reduzieren. Daten zu Kunden und Artikeln sind in der Datenbank hinterlegt. Die Formularerstellung erledigen Andreas Lugeder und sein Team nun innerhalb weniger Arbeitsschritte. Die Möglichkeit der individu-

ellen Gestaltung von Dokumenten passt in die Strategie des Unternehmers: So kann er etwa das Dokumentenlayout anpassen, um den Gestaltungsvorgaben seiner Kunden zu entsprechen. „Viele Kunden haben klare Vorstellungen, wie ihr Lieferschein aufgebaut sein sollte. Sie schätzen es wert, wenn wir diese Vorgaben direkt umsetzen“, so Andreas Lugeder. Bei der Preisgestaltung berücksichtigt der Unternehmer bei jedem Kunden Faktoren wie Abnahmemenge oder Kundentreue. Lugeder hat in seiner Datenbank für jeden Kunden einen spezifischen Preis hinterlegt und kann diesen sofort abrufen, wenn er eine Rechnung erstellt. „Bei vielen Lösungen muss man das umständlich über Rabattstaffeln machen. Die Vergabe kun-

denspezifischer Preise ist da deutlich komfortabler“, erläutert Andreas Lugeder.



Für die Zukunft gewappnet

Mit APRO.CON ist der Geflügelhof der Lugeders gut aufgestellt. Durch den modularen Aufbau der Software können auch andere Unternehmensbereiche wie die Landwirtschaft zukünftig in der Warenwirtschaft mit abgebildet werden. Für die kommenden Jahre plant Andreas Lugeder auch Gemeinkosten mit Hilfe seiner Warenwirtschaftslösung zu erfassen und auszuwerten – entsprechende Messgeräte für Heizöl, Strom und Wasser hat der Unternehmer bereits installiert.

Herr der 1.000 Speisen

Ob fünf Grillwürstchen oder 5.000 Menüs: Feinkost Hamm aus Griesheim bei Darmstadt macht's.

Die Metzgerei stemmt einen hochprofessionellen Catering-Service, Großhandel und vier Filialen.

Bei der Vernetzung hilft die Warenwirtschaftssoftware APRO.CON.

Wer Thiemo Hamm am Haupthaus der Metzgerei in Griesheim antreffen möchte, muss Glück mitbringen. Oft genug packt der Inhaber des Familienbetriebs in dritter Generation gerade beim Auf- oder Abbau eines Events mit an. Catering ist für Hamm die zentrale Säule des Geschäfts und erbringt fast die Hälfte des Umsatzes. Zusätzlich gehören vier Filialen in der Rhein-Main-Region zu der Metzgerei mit 116-jähriger Geschichte. Produziert, gekocht und zubereitet wird im Haupthaus in Griesheim. „Party-Service und Metzgerei gehen bei uns Hand in Hand. Da war es unbedingt notwendig, die beiden Bereiche in einer Softwarelösung abzubilden“, erklärt Thiemo Hamm. Vor acht Jahren sah die Welt noch anders aus. Hamm verwaltete Catering und Produktion mit zwei unterschiedlichen Lösungen, musste zwei separate Artikelstämme pflegen. Dann fiel ihm eine Demo-CD von APRO.CON in die Hände. „Die Warenwirtschaft war schon damals flexibel genug, um beides abzubilden – und ist heute bei uns nicht mehr wegzudenken.“

Die APRO.CON-Datenbank ist bei Hamm das elektronische Gehirn des Betriebs. Die Synapsen reichen in alle Bereiche. Die Erfassung am Wareneingang, Lager- und Produktionslisten, die Filialverwaltung und Wirtschaftlichkeitsrechnung, Großhandel, Lieferscheine, Buchführung und sogar die Zeiterfassung des Personals laufen in dem System zusammen.

2.150 Rezepturen gespeichert

Das Herzstück der Software bilden die Module zur Kalkulation und Rezepturenverwaltung. Über 2.150 unterschiedliche Rezepturen halten Thiemo Hamm und sein Team aktuell in der Datenbank vor. „Damit gehören wir sicher zu den Spitzenreitern in Deutschland“, rechnet der Inhaber vor. Der Großteil davon sind Cateringspezialitäten, vom gefüllten Ei bis zum Hirschrostbraten. Neben den Zutaten und Mengenanteilen sind alle relevanten Kostenstellen detailliert hinterlegt. Bei der Fleischwurst ist das etwa der Kilowattverbrauch der Räucherherkammer, die Zeit in der Maschine, der aktuelle Strompreis, weiterhin die Zeit im Fleischwolf, die Personalarbeits-

zeit in Minuten und vieles mehr. „Ich weiß sofort und schon bei der Kalkulation, ob ein Produkt oder Catering-Angebot wirtschaftlich ist und was ich daran verdiene“, so Hamm zum Vorteil Kostensicherheit. APRO.CON ist gleichzeitig flexibel genug, um auch die mitunter ausgefallenen Sonderwünsche der Catering-Kunden zu verwirklichen.

Wurst zum Mitmachen

Mit dem integrierten Warenwirtschaftssystem muss Hamm keine doppelte Datenpflege betreiben und spart viel Aufwand ein. Bei der Pflege der Datensätze zeigen sich zusätzlich Synergieeffekte: „Ich muss beispielsweise nicht jede Rezeptur anfassen, wenn sich eine Zutat ändert, sondern brauche nur einmal die Zutat überarbeiten.“ Für sein Produktsortiment bevorzugt Hamm Zulieferer aus der Region und legt Wert auf höchste Qualität. Wer ganz genau wissen möchte, was in der Wurst drin ist, kann bei Thiemo Hamm auch einen so genannten Wurstelkurs belegen – und selbst eine Hessische Bratwurst zusammenschmecken.

Produktionslisten für alle

Wenn heute bei Hamm das Telefon klingelt und ein neuer Catering-Auftrag eintrifft, erstellen die Mitarbeiter das Angebot direkt in APRO.CON und stimmen es per PDF-Export mit den Kunden ab. Sind alle zufrieden und der Auftrag steht an, generiert APRO.CON auf Basis des Angebots automatisch separate Artikel- und Produktionslisten für die kalte Küche, die warme Küche, die Wurst- und Fleischproduktion und den externen Getränkehersteller. So weiß jeder ge-



„Ich kann Ihnen sofort und exakt sagen, wie viel Liter Olivenöl ich für die Marinade bei 1.000 Portionen Carpaccio benötige.“

Thiemo Hamm
Inhaber von Feinkost Hamm, Griesheim

Feinkost Hamm, Griesheim

- 4 Filialen, Catering als zentrale Geschäftssäule mit fast 50 Prozent Umsatzanteil
- 2.150 unterschiedliche Rezepturen
- Etikettierung für Großkunden nach deren individuellen Vorgaben und Vorlagen
- Automatisch aus jedem Catering-Auftrag erzeugte Artikel- und Produktionslisten
- Detaillierte Hinterlegung aller Zutaten, Mengenanteile und produktrelevanter Kostenstellen

nau was zu tun ist – und welche Zutaten benötigt werden. Thiemo Hamm: „Ich kann Ihnen sofort und exakt sagen, wie viel Liter Olivenöl ich für die Marinade bei 1.000 Portionen Carpaccio benötige.“ Koordination ist essentiell: Allein in Hamms Küche arbeiten 15 Kräfte, 10 Fahrzeuge stehen draußen für Auslieferungen bereit. „Für ein Variété-Event haben wir auch schon mal mit neun Küchencontainern eine mobile Großküche vor Ort errichtet und waren dort mit 50 bis 60 Leuten im Einsatz.“

Nie im Regen

Dank APRO.CON-Zusatzmodul Deklaration und sauber gepflegtem Datenbestand gelang der Metzgerei auch der Umstieg auf die aktualisierte Lebensmittel-Informationsverordnung mit vergleichsweise überschaubarem Aufwand. „Allein schon, weil unsere Großhändler das wollten, mussten wir die Umstellung fristgerecht hinbekommen“, so der Metzgermeister. Hamm etikettiert für seine Großkunden nach individuellen Vorlagen und gemäß LMIV. Als Nutzer des APRO.CON-Wartungsvertrags kann er sich bei allen Problemen oder Änderungen, die über das Alltägliche hinaus gehen, auf schnellen Support verlassen: „Die Hotline reagiert sehr schnell und lässt einen nie im Regen stehen. Viele Anfragen lassen sich zudem per Remote-Zugriff lösen. Wenn ich zum Beispiel auf einem Etikett das Logo nicht mehr auf der linken, sondern auf der rechten Seite aufdrucken möchte, muss dazu nicht extra jemand herfahren. Das geht übers Netzwerk deutlich schneller.“ Für die Beratung und Betreuung vor Ort zeichnet SYNER.CON-Fachhändler und -Partner Christian Braun verantwortlich.

Für seine Filialen hegt Thiemo Hamm derzeit den Wunsch, Zutaten und Allergen-Informationen statt per Leitz-Ordner digital bereitzustellen: „Direkt auf Thekenwaagen oder auf iPads könnte ich mir das gut vorstellen.“ In den Filialen ist, kein Zufall, eine reich bestückte Heiße Theke der Hingucker und Magnet in der Vesperzeit. So finden Catering und klassisches Metzgereisortiment wieder zusammen.



Ich will's wissen!

Sie wünschen **weitere Informationen** zur SYNER.CON und zur Warenwirtschaft mit APRO.CON?

Kontaktieren Sie uns einfach per Mail an **info@aprocon.de** oder rufen Sie an unter **0441/939 257 87**.

Gerne senden wir Ihnen weitere Unterlagen wie **Datenblätter** zu den Modulen der APRO.CON-Software sowie **Fallbeispiele aus der Praxis** zu. Selbstverständlich können Sie sich auch jederzeit direkt an den für Sie zuständigen SYNER.CON-Kompetenzpartner in Ihrer Region wenden, um weitere Info-Materialien zu erhalten oder einen unverbindlichen Beratungstermin zu vereinbaren.

Jetzt auch in Österreich

TOPERCZER ist APRO.CON Kompetenzpartner

SYNER.CON baut damit Vertriebsnetz im deutschsprachigen Raum aus

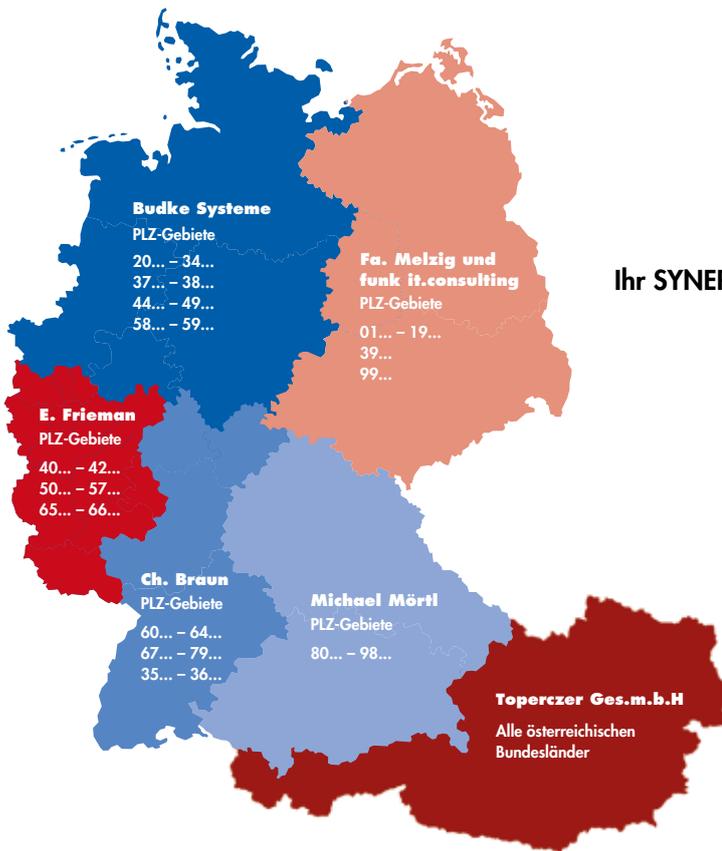
Mit TOPERCZER ist einer der renommiertesten österreichischen Ausstatter im Bereich Lebensmittelhandel und Gastronomie APRO.CON-Kompetenzpartner. Ing. Günter Zapletal, Geschäftsführer von TOPERCZER, zur Vertriebspartnerschaft: „In Deutschland ist die Software bereits eine der führenden Warenwirtschaftslösungen für Metzgereien, Fleischereien und Lebensmittelbetriebe.



Ich bin deshalb davon überzeugt, dass APRO.CON auch für österreichische Betriebe interessant ist.“

Ing. Günter Zapletal

„Der österreichische Fleisch- und Lebensmittelmarkt ist für uns sehr attraktiv“, so APRO.CON-Geschäftsführer Jens Eden. „Traditionelle Handwerksbetriebe verstehen es dort, sich erfolgreich gegen Supermarktketten und Billig-Discounter zu behaupten. Unsere Warenwirtschaftssoftware APRO.CON soll diesen Betrieben helfen, ihre Prozesse weiter zu optimieren und die Verwaltung zu vereinfachen. Mit TOPERCZER haben wir einen neuen APRO.CON-Kompetenzpartner für uns gewinnen können, der einen hervorragenden Ruf genießt und in Österreich sowohl bestens bekannt als auch flächendeckend präsent ist.“



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