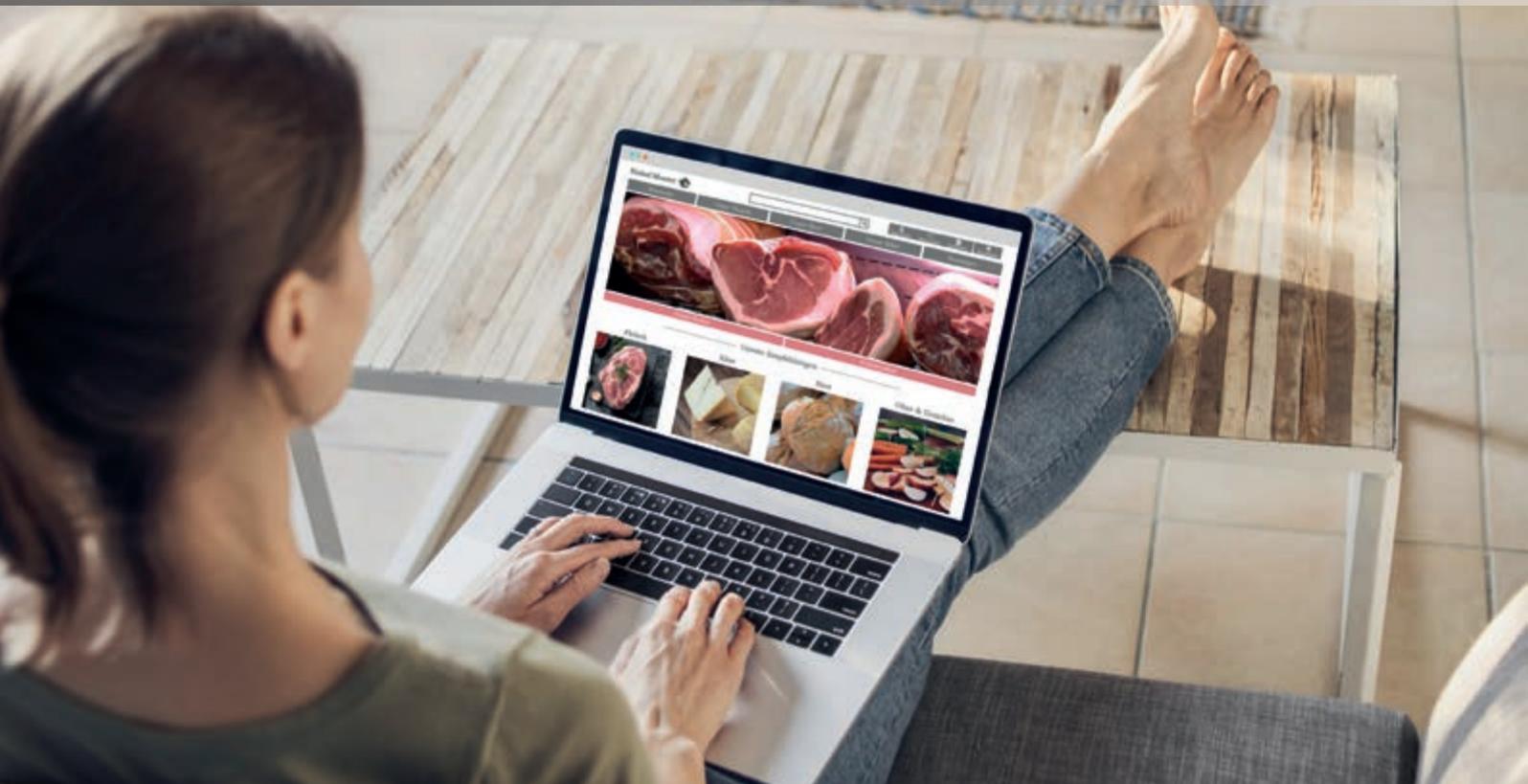


APRO.CON NEWS

Neues und Neuheiten aus der Welt der SYNER.CON Fachhandelsgruppe



24/7 geöffnet!

Online-Shopping leicht gemacht: Mit APRO.SHOP erweitert APRO.CON seine Warenwirtschaftssoftware um einen leistungsstarken Online-Shop, der den Kunden rund um die Uhr einen bequemen Einkauf über das Internet ermöglicht.

Der Online-Handel boomt. Die Covid-19-Krise führte zu einer weiteren Beschleunigung in der Verlagerung von Einzelhandelsumsätzen aus innerstädtischen Fußgängerzonen ins Internet. Lieferdienste wurden zu Profiteuren der Gastronomie-schließung. Mit Delivery Hero schaffte es erstmals ein Lieferdienst in den DAX, führende Online-Supermärkte verzeichneten während des ersten Lockdowns Umsatzzuwächse von über 200 Pro-

zent. Lieferzeiten bei großen Handelsketten verlängerten sich aufgrund des hohen Bestellaufkommens auf bis zu zwei Wochen – im Frischesegment für Kunden ein absolutes K.o.-Kriterium.

Frischekompetenz wichtig!

„Ganz egal, ob wir von Fleischwaren oder landwirtschaftlichen Erzeugnissen wie Obst und Gemüse sprechen: Der Online-Verkauf von Frischeprodukten stellt besondere Anforderungen an

den Lieferanten“, so APRO.CON-Geschäftsführer Jens Eden. „Wie lange ist das Produkt haltbar? Benötigt es Kühlung auf dem Transportweg? Handelt es sich gar um TK-Ware? Das Betreiben eines erfolgreichen Online-Shops für Frischeprodukte ist alles andere als trivial! Es erfordert insbesondere eine Software, die die vielen Besonderheiten des Online-Verkaufs verderblicher Ware praxisnah und kundenorientiert abbildet. Um ein einfaches Beispiel zu

nennen: Wie handhabe ich eine Kundenbestellung, die Artikel beinhaltet, die hinsichtlich der Haltbarkeit völlig unterschiedliche Anforderungen an Transport und Logistik haben? Die Einbindung einer intelligenten Organisation und Terminierung der Lieferungen ist bei Frischeprodukten zwingend erforderlich, sobald ich neben der Abholung vor Ort und hauseigenem Zustelldienst weitere Optionen anbieten. In APRO.SHOP ist unser langjähriges Wissen um die besonderen Anforderungen im Frischesegment eingeflossen. So ist APRO.SHOP, um beim angesprochenen Beispiel zu bleiben, offen genug, um vertriebsseitig sowohl externe Logistik- wie auch Marktplatzpartner, Stichwort Amazon, Ebay & Co., einbinden zu können.“

Nahtlose Integration in APRO.CON

Keine doppelte Datenpflege, automatische Übernahme aller vorhandenen Stammdaten zu Kunden, Artikeln, Prei-

sen und Angeboten: APRO.CON-Nutzer erweitern ihre Warenwirtschaftssoftware mit APRO.SHOP spielend einfach um den zusätzlichen Internet-Vertriebskanal. Jens Eden: „Uns war es wichtig,

„APRO.SHOP wird direkt aus

APRO.CON heraus gesteuert.

Das ist hochgradig komfortabel

in der Bedienung und vermeidet

zeitaufwändige Doppelarbeiten.“

eine Lösung aufzusetzen, mit der die Betriebe ihren Web-Shop vollständig integriert und damit möglichst aufwandsarm aus ihrem vorhandenen Warenwirtschaftssystem heraus steuern können. Online-Bestellungen werden direkt in APRO.CON angezeigt und

können wie jeder andere Auftrag in der Warenwirtschaft bearbeitet werden. Bestellt ein Kunde im Web-Shop, werden seine Stammdaten automatisch in APRO.CON angelegt.“

Drei Shop-Varianten zur Auswahl

APRO.SHOP kommt in den drei Ausbaustufen Basis, Business und Enterprise auf den Markt.

- **APRO.SHOP Basis:** Einfaches Click & Collect-Vorbestellsystem; der Kunde holt seine Online-Bestellung in der Filiale ab und bezahlt vor Ort.
- **APRO.SHOP Business:** Beinhaltet zusätzlich Versandanbindung, Kategorisierung der Bestellung nach erforderlicher Versandart (z.B. TK-Ware) und unterstützt Online-Bezahloptionen.
- **APRO.SHOP Enterprise:** Erweitert die Business-Edition u.a. um Funktionen zur individuellen Geschäftskundenbetreuung und Schnittstellen zu Logistik-anbietern, Online-Marktplätzen sowie Dropshipping-Fulfilmentanbietern.

APRO.SHOP Funktionsübersicht (Auszug)	Basis	Business	Enterprise
Allgemein			
Filterfunktion, Produktsuche	✓	✓	✓
Redaktionelle Seiten (Firmenvorstellung, allgemeine Produktinformationen) *		✓	✓
Kunde			
Einkauf mit/ohne Anmeldung, letzte Bestellung einsehen/erneut bestellen	✓	✓	✓
Produkte			
Staffelpreise, Produktbilder*/-gruppen, Artikelvarianten, Produkttagging	✓	✓	✓
B2B-Funktionen (kundenbezogene Preise, Produkte, Preiskategorien)			✓
Bestellung			
Barzahlung in Filiale, auf Rechnung für registrierte Kunden	✓	✓	✓
Online-Zahlung (Paypal, Kreditkarte, Kauf auf Rechnung)		✓	✓
Berücksichtigung Versandart (z.B. Abholung, Fuhrpark, TK, un-/gekühlt)		✓	✓
Marketing			
SEO*, Cross-Selling, Artikelhervorhebung, Rabatte, Rabattcodes	✓	✓	✓
Abo-Kisten, Gutscheine, Kundenkarte		✓	✓
Schnittstellen			
Versandanbindung, Logistkdienstleister		✓	✓
Anbindung Marktplatz (z. B. Amazon, Ebay, Google Shopping, Dropshipping)			✓
* Optionale Dienstleistung			

APRO.SHOP in Kürze

- Ihre Kunden tätigen Online-Bestellungen bequem über jeden Internet-Browser an ihrem PC, Tablet oder Smartphone
- Keine Einstiegshürde: Ihre Kunden müssen keine separate App für ihren Einkauf in Ihrem Online-Shop installieren
- Vollständige Integration des Online-Shops sowohl in Ihren Internet-Auftritt wie auch in die Umgebung Ihres APRO.CON-Warenwirtschaftssystems
- Optional umfangreiche Unterstützung mit begleitenden Dienstleistungen beim Aufbau und in der Gestaltung des Online-Shops



Individuelle Shop-Gestaltung

„Wir wissen, dass viele Betriebe die Eröffnung eines Online-Shops auf die lange Bank schieben. Zum einen, weil sie sich schwer tun, den damit verbundenen zeitlichen und finanziellen Aufwand realistisch einzuschätzen. Zum anderen, weil sie betriebsintern nicht die erforderlichen fachlichen und per-

sonellen Ressourcen haben, um das Thema professionell anzugehen“, weiß Jens Eden zu berichten. „Das ist auch absolut nachvollziehbar. Für die meisten Metzgereien und landwirtschaftlichen Direktvermarkter ist es nicht wirtschaftlich, für einen erfolgreichen Online-Shop alle hierzu erforderlichen Kompetenzen hausintern aufzubauen und permanent vorzuhalten. Deshalb begleiten wir die Vermarktung von APRO.SHOP zusätzlich mit weiteren Dienstleistungen, die dem Betrieb viel an Arbeit abnehmen. Als typische Beispiele möchte ich die Bereitstellung von Produktbildern, die redaktionelle Aufbereitung von Produktbeschreibungen sowie die Unterstützung bei der Entwicklung und Umsetzung eines eigenständigen und unverwechselbaren Shop-Designs nennen. Oder anders gesagt: Wer sich für APRO.SHOP entscheidet, kann sich rein auf sein Kerngeschäft konzentrieren und muss sich für den Aufbau eines erfolgreichen Online-Shops nicht mit vielem technischen und sonstigem fachfremden Klein-Klein herumschlagen.“

Hosting inklusive

Apropos Konzentration auf das eigene Kerngeschäft: APRO.CON übernimmt in Zusammenarbeit mit einem darauf spezialisierten und nach deutschen Datenschutzrichtlinien arbeitenden Unternehmen das Hosting des Online-Shops. Die Server-Infrastruktur wird in einem TÜV-geprüften, nach ISO 9001:2015 und ISO 27001:2013 zertifizierten Tier III+ Rechenzentrum in Deutschland betrieben. Wichtig für das Einkaufserlebnis der Endverbraucher: Mittels Link-Umleitung kann APRO.SHOP nahtlos in die Internet-Präsenz des Betriebs eingebettet werden.

Gratiswerbung als Starthilfe

APRO.SHOP ist frei von Fremdwerbung und erfordert darüber hinaus keine finanziellen Aufwendungen für Entwicklungskosten oder eine Umsatzbeteiligung der APRO.CON. Um aufmerksamkeitsstark für die Eröffnung Ihres Online-Shops zu werben, unterstützt Sie APRO.CON standardmäßig mit begleitendem Werbematerial zur Eröffnung Ihrer Internet-Filiale.



Perfekt in Szene gesetzt

APRO.CON unterstützt mit Services wie z. B. Bereitstellung von Produktbildern und -beschreibungen eine schnelle und maßgeschneiderte Eröffnung des Online-Shops

Tradition trifft Innovation

Die BioManufaktur Schloss Hamborn im Kreis Paderborn bietet alles, was das Feinschmeckerherz begehrt: von hochwertigem Gemüse über Premium-Fleisch- und Backwaren bis hin zu feinem Käse – alles selbst angebaut und hergestellt, alles in Demeter-Qualität. Um den Überblick über Fleischerei, Käserei, Bäckerei, Hofladen und Web-Shop zu behalten, setzt die Manufaktur die Warenwirtschaftssoftware APRO.CON ein.

Was 1931 als Vision einer neuen Form von Landwirtschaft begann, ist heute in der Mitte der Gesellschaft angekommen: Die BioManufaktur Schloss Hamborn setzt ausschließlich auf biologisch-dynamische Bewirtschaftung mit Milchvieh-, Legehennen- und Schweinehaltung, ohne chemisch-synthetische Dünge- und Spritzmittel, ohne genveränderte Organismen. „Unsere Philosophie ist es, sowohl von der Natur als auch im Einklang mit der Natur zu leben“, so Geschäftsführer Gerd Bögeholz. „Wir setzen auf traditionell bodenschonende Anbautechniken und artgerechte Tierhaltung mit ausreichend Freilauf für alle Tiere. Gedüngt wird mit dem organischen Mist der eigenen Tiere, auf eine Enthornung der Kühe wird vollständig verzichtet und wir sind aktiv im Projekt ‚Mein Bruderhahn‘ beteiligt.“ Das Ergebnis sind

landwirtschaftliche Spitzenerzeugnisse, die das Fundament für die Weiterverarbeitung in der hofeigenen Fleischerei, Käserei und Bäckerei bilden – und von dort den Weg auf die Teller ernährungsbewusster Kunden finden.

Warenwirtschaft aus einer Hand

2016 entschied sich der Betrieb auf eine ganzheitliche Warenwirtschaftslösung umzusatteln, die alle Produktions- und Vertriebsbereiche abdeckt. „Früher haben wir viel händisch gepflegt und sind dann quasi mit dem Bestellzettel in der Hand die einzelnen Produktionen abgelaufen. Das war nicht nur äußerst aufwendig, sondern auch fehleranfällig“, erinnert sich Rafael Ciesla, Kundenbetreuer bei der BioManufaktur Schloss Hamborn. „Wir sind froh, mit APRO.CON eine Warenwirtschaftssoftware zu haben, die vom Wareneinkauf über Landwirtschaft, Bä-

ckerei, Käserei und Fleischerei bis hin zu unserem Web-Shop alles abdeckt.“ Mittlerweile sind in der APRO.CON Datenbank etwa 9.000 Artikel hinterlegt. Hinzu kommen Zutatenlisten für die hofeigenen Produkte sowie Lieferanten- und Kundendaten.

Vertrieb per Web-Shop

Die BioManufaktur verkauft eigene Erzeugnisse und Zukaufware vor Ort im eigenen Hofladen und auf den nahegelegenen Märkten in Paderborn und Meschede. Herzstück des Vertriebs ist der eigene Web-Shop. Hier bestellen Kunden aus der Region Kartoffeln, Eier, Rinderbraten und vieles mehr einfach online. Zwei Tage später bekommen sie die Bestellung bequem an die Haustür geliefert. „Unser Web-Shop ist direkt mit APRO.CON verknüpft“, so Rafael Ciesla. „Die Software übernimmt die geordneten Produkte mit den jeweiligen Mengen automatisch in die Produktionsliste. Auf dieser Basis lassen sich später auch Listen für unsere Kommissionierer erstellen. Das ist äußerst komfortabel.“ Neben Privatkunden beliefert der Betrieb jede Woche zwischen 30 und 40 lokale Lebensmitteleinzelhändler, die per Telefon oder Fax bestellen.



Schloss Hamborn (3)

Bio-Eier für alle!

Ausverkauf? Die Jahresauswertung der Bestellungen und Liefermengen in APRO.CON zeigte einen deutlichen Nachfrageüberhang. Das machte die Entscheidung leicht, in ein weiteres Hühnermobil zu investieren



BioManufaktur Schloss Hamborn

- Web-Shop-Anbindung an APRO.CON mit automatischer Übernahme der Bestellmengen in die Produktionslisten
- Verwaltung aller Kunden-, Artikel- und Lieferantendaten in der APRO.CON Datenbank
- Kundenspezifische Preisauszeichnung sowie LMIV-konforme Etikettierung
- Detaillierte Auswertungen zu Umsätzen, Abverkäufen und Bestellungen zur Optimierung der Produktionsplanung
- Pflegevertrag: Schnelle Hilfe per Fernwartung

Bedarfsorientierter Wareneingang

Waren, die das Hofgut nicht selbst produziert, bestellt Rafael Ciesla im Bio-Großhandel. In seiner Warenwirtschaftssoftware kann er mit nur wenigen Mausklicks filtern, welche im Web-Shop bestellten Artikel Zukaufware sind. So erhält er im Handumdrehen eine Bestellliste für den Großhandel. Früher musste er die Artikel aufwändig mit Stift und Zettel zusammenschreiben. Das fraß viel Zeit und war anfällig für Fehler.

Flexible Etikettierung

Die Etikettierung ist eine wichtige Säule im Geschäftsmodell des Betriebs. Etikettiert wird nicht nur SB-Ware, sondern auch kommissionierte lose Ware wie Steaks oder Käseschnitte. Hierzu hat APRO.CON Kompetenzpartner Gerrit Budke zwei Etikettierstationen installiert, bestehend aus Industrie-PC, Waage und Etikettendrucker, die mit der Warenwirtschaftssoftware vernetzt sind. Gerade Lebensmitteleinzelhändler haben hohe Ansprüche an die Etikettierung. Der eine möchte die Ware ohne Preisauszeichnung, der Nächste mit und wieder der Nächste hätte gerne einen anderen Barcode-Typ. Rafael Ciesla: „APRO.CON erlaubt es uns, die Etiketten relativ aufwandsarm an die Anforderungen unserer Kunden anzupassen. Betriebe, die dazu nicht in der Lage sind, haben es schwer bei lokalen Einzelhändlern gelistet zu wer-

den.“ Für solche kundenspezifischen Aufträge wählt der Kommissionierer am Industrie-PC einfach den zu beliefernden Kunden aus einer Liste aus. In der Warenwirtschaftssoftware sind sämtliche Kundeninformationen hinterlegt und der Drucker spuckt das richtige Etikett aus. Neben den kundenspezifischen Daten kommen bei SB-Waren auch automatisch alle von der LMIV geforderten Pflichtangaben wie Mindesthaltbarkeitsdatum, Inhaltsstoffe oder Herkunft mit auf das Etikett.

Umfassende Auswertungen

Ein weiterer Grund für die Investition in APRO.CON waren die umfassenden Auswertungsoptionen. Über zahlreiche Filteroptionen liefert die Software detailliert belastbare Zahlen, etwa zu Umsätzen, Abverkäufen oder Bestel-

lungen. „Im letzten Jahr hatten wir den Fall, dass summa summarum 50.000 Eier bestellt wurden, unsere Hühner im selben Zeitraum aber nur 30.000 Eier gelegt hatten“, so Gerd Bögeholz. „Durch das Warenwirtschaftssystem sind wir darauf aufmerksam geworden und haben in ein weiteres Hühnermobil investiert, um mehr Eier zu produzieren.“ Weiteres Beispiel: In der Vergangenheit produzierte die BioManufaktur Flyer für Wochenangebote. Die Auswertungen in APRO.CON ergaben jedoch, dass sich die Rabattaktionen im Premiumsegment nicht merklich auf den Umsatz auswirkten, was letztlich zur Einstellung der Angebote führte.

„Unser Web-Shop ist direkt mit APRO.CON verknüpft. Die Software übernimmt die geordneten Produkte mit den jeweiligen Mengen automatisch in die Produktionsliste.“



Rafael Ciesla
Kundenbetreuer bei
der BioManufaktur Schloss Hamborn



Schloss Hamborn [2]

Einfache Bedienung

Alles in allem arbeiten 15 Personen im Tagesgeschäft der BioManufaktur Schloss Hamborn mit APRO.CON. Den Umgang mit der Software haben sie schnell erlernt. „Die Benutzeroberfläche ist super übersichtlich, intuitiv und sofort verständlich“, so Rafael Ciesla. Als Inklusionsbetrieb arbeiten

neben den Bereichsleitern auch Menschen mit Behinderung in Produktion und Auszeichnung mit der Software. Rafael Ciesla: „Haben wir unseren Mitarbeitern alle Arbeitsschritte gründlich erläutert, läuft der Rest wie von selbst. Da gibt es keinerlei Probleme.“ Ein in die Software integriertes Berechtigungsmanagement verhindert, dass

Kundenspezifische Etikettierung

Ob Logo, Preis oder Barcode-Typ: Ware, die in den lokalen LEH geht, ist aufwandsarm mit wenigen Mausklicks gemäß der Kundenvorgaben ausgezeichnet

Mitarbeiter in der Auszeichnung beispielsweise versehentlich den Preis für den Schlossbergkäse ändern. Benötigen Rafael Ciesla und seine Kollegen Unterstützung, etwa bei Auswertungen oder Funktionen, die sie nicht regelmäßig nutzen, rufen sie kurzerhand bei der APRO.CON Service-Hotline an. Diese ist im Pflegevertrag mit inbegriffen und unterstützt den Betrieb bei Rückfragen zur Software. Diese lassen sich meist schnell beantworten, indem sich der APRO.CON Servicemitarbeiter per Fernwartung in das System des Kunden einklinkt und ihm die nötigen Mausklicks im Live-Betrieb erläutert.

Generationswechsel vollzogen

Gerrit Budke, Chef in zweiter Generation des gleichnamigen

SYNER.CON Partners, sieht gute Wachstumschancen in der Region.

Vom Familienbetrieb bis zum Großfilialisten: Die Budke Systeme e.K. betreut etwa 2.000 Kunden als SYNER.CON Partner für die Region Nordwest. Das Unternehmen, das nächstes Jahr 50-jähriges Firmenjubiläum feiert, zählt zu den SYNER.CON Gründungsmitgliedern. Parallel zur Firmenübergabe von Senior-Chef Walter Budke an Sohn Gerrit bezog das Familienunternehmen neue, größere Räumlichkeiten. „Wir haben nun mehr Lagerfläche, liegen verkehrstechnisch günstiger und können schneller beim Kunden sein“, so Gerrit Budke.

Pluspunkt: Alles aus einer Hand

Umzug und Firmenvergrößerung sind auch ein Wachstumsbekenntnis. Gerrit Budke: „Wir sehen unsere klare Stärke darin, dass wir dem Kunden alles aus einer Hand bieten können. Wir betreu-

en seine betriebliche Technik von der Installation über die Wartung bis hin zu Reparaturen. Guten, zuverlässigen und schnellen Service zu bekommen, gestaltet sich in der heutigen Marktsituation für viele Betriebe immer schwieriger. Auch da, denke ich, können wir mit unserer Flexibilität und Schlagkraft klar für uns punkten. Ein zentraler Ansprechpartner für die betriebliche Technik macht für den Kunden vieles einfacher. Wir bauen daher unser Serviceangebot, etwa für den Kassenbereich, künftig noch weiter aus.“

Neue Zielgruppen

SYNER.CON-typisch startete Budke mit der Betreuung von Fleischereien. Mittlerweile haben sich landwirtschaftliche Betriebe wie Hofläden und Direktvermarkter, aber auch Bäckereien, Feinkostläden und Gastronomie zu einem

zweiten Standbein des Unternehmens entwickelt. „APRO.CON ist heute eine Warenwirtschaftslösung, die auch diese für uns ‚neuen Märkte‘ bestens bedient“, so Gerrit Budke. „Betriebe, die ihren Servicepartner wechseln wollen, sind oft überrascht, mit wie wenig Aufwand sich sogar ihre Warenwirtschaft migrieren lässt.“



Blicken optimistisch in die Zukunft

Gerrit Budke und Team punkten in der Region Nordwest mit Flexibilität und Erfahrung

Montiz München

Dauerhaft mehr als 50% sparen!

Ihre Software verdient Pflege: Entscheiden Sie sich für einen APRO.CON Pflegevertrag und sparen Sie dadurch Jahr für Jahr über 50 Prozent gegenüber dem Erwerb einzelner Updates. Mit einem Pflegevertrag sind Sie stets auf der sicheren Seite, um alle neuesten Gesetze und Branchenstandards zu erfüllen – von der Kennzeichnung und Dokumentation bis zu Datenschnittstellen. Gleichzeitig ist der Pflegevertrag für Sie der Schlüssel zu unseren attraktiven Mietprodukten – ob Internet-Filiale mit APRO.SHOP oder unsere Apps wie Infokiosk, Filialbestellungen, Kassenbuch, Kassenarchiv, Personalzeiterfassung und viele mehr. Ergänzend zu den Kostenvorteilen sowie dem sofortigen Zugriff auf neu verfügbare Funktionen und Funktionsverbesserungen bei allen Pflegeverträgen erhalten Sie in der Premium-Variante zusätzlich unbegrenzten Support per Telefon und Fernwartung durch das APRO.CON Serviceteam.



Neugierig auf mehr?
Alle Infos zu den Pflegeverträgen:

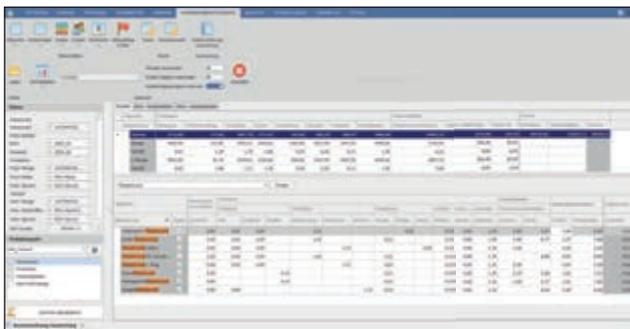


Die Zukunft ist berechenbar!

SYNER.CON Partner Frieman bringt mit PEP4 neue Software zur Unternehmenssteuerung an den Start

Jede Woche das Ergebnis genau im Blick: Mit PEP4 bündeln Metzgereibetriebe die Zahlen ihrer Personal-, Finanz- und Warenwirtschaft in einer komfortablen Software zur Unternehmenssteuerung. Stimmt die Bepreisung meiner Zukaufprodukte? Rechnet sich die Investition in eine Automatisierung? Ist es für den Gesamtbetrieb nicht doch kostengünstiger, die leicht defizitäre Filiale weiter am Leben zu halten? „Die Kosten eines Produkts in einem Fleischereibetrieb entfallen heute nur zu etwa 30 Prozent auf die

Warenkosten“, so Egbert Frieman. „In meinen Beratungsgesprächen sage ich den Kunden deshalb immer: „Lass’ die Finger von deiner Rezeptur, die ist einmalig. Wenn du langfristig wirtschaftlicher werden willst, dann schau’ auf deine Gesamtkosten. Wie verteilen die sich auf deine Produkte? Viele, die mit ihrer wirtschaftlichen Entwicklung nicht zufrieden sind, unterschätzen die Kosten, die sie haben, bis die Ware vom Einkauf bis zum Tresen kommt. PEP4 bricht Kosten, Mengen und Werte auf Kalenderwochen – und somit Woche für Woche vergleichbar – herunter. Ich sehe also sofort, falls mir irgendwo eine Kostenstelle davonläuft.“



Ergebnis über zwanzigjähriger Markterfahrung
Wissen ist Macht: PEP4 hält für den Nutzer u.a. branchentypische, empirisch gesicherte Faktorenmengen bereit

Einfache Datenübernahme und Integration in APRO.CON
APRO.CON Nutzer können PEP4 direkt an ihr Warenwirtschaftssystem anflanschen. Daten aus APRO.CON lassen sich nahtlos in PEP4 übernehmen, gleichzeitig können in PEP4 ermittelte kalkulatorische Kosten direkt in die Warenwirtschaftssoftware übernommen werden. „Das bringt eine neue Qualität in die Unternehmensführung“, so Egbert Frieman. „Ob Umsatz, Wareneinsatz, Raum- oder Personalkosten – ich erhalte mit wenigen Mausklicks sofort eine detaillierte Filial- und Produktions-BWA auf der Zeitachse, die mir gleichzeitig wertvolle Frühwarnindikatoren liefert, um bei Fehlentwicklungen rechtzeitig gegensteuern zu können.“

Die Weltenbummlerin

Claudia Boeck verstärkt als Assistenz der Geschäftsleitung

seit Februar 2020 das APRO.CON Team in Oldenburg



Immer gerne auf Achse!

Claudia Boeck mit Töchterchen Lotta

Steigt der Puls? „Ja – ganz einfach deshalb, weil ich mich sehr darauf freue!“, verrät Claudia Boeck bestens gelaunt am Telefon. Die Diplomwirtschaftsingenieurin (FH) mit Studienschwerpunkt Marketing und Qualitätsmanagement ist mit dem Startschuss von APRO.SHOP die zentrale Ansprechpartnerin für Web-Shop-Kunden. Sie wird künftig die Dienstleistungen steuern, damit den Kunden eine reibungslose Öffnung ihrer Online-Filialen gelingt.

gen, die ich dabei sammelte, kann ich jetzt auch bei APRO.CON schöpfen“, so Claudia Boeck. „Daneben mache ich vor allem kaufmännische Dinge, die bei der Assistenz der Geschäftsleitung klassischerweise so anfallen.“

Lust und Mut auf Neues

Langeweile ist nicht ihr Ding. Dass der Job so vielfältig ist? „Umso besser! Tagein, tagaus das Gleiche, das wäre nichts für mich. Ich brauche Tapetenwechsel, bin komplett reiseverrückt“, gesteht Claudia Boeck und verrät, dass sie bereits für ein halbes Jahr in Alice Springs arbeitete. „War aber zu viel Wüste und zu wenig Grün da“, also ging es zurück nach Norddeutschland. Das derzeit corona-geschuldete Pendeln auf der Kurzstrecke zwischen Homeoffice und Büroschreibtisch? Kein

Fernwehersatz. Töchterchen Lotta dürfte es dennoch freuen, dass Mama öfters zu Hause ist. Claudia Boeck: „Lotta darf mit meinem Mann und mir natürlich immer mit. Auf Malle und in Hawaii war sie schon, in Thailand auch. Eigentlich wäre jetzt Kalifornien dran gewesen. Aber aufgeschoben ist ja nicht aufgehoben. Das Allgäu und die Ostsee haben auch tolle Ecken.“

Perfekte Kombination

Die gebürtige Karl-Marx-Städterin verfügt über mehrjährige branchenübergreifende Erfahrung in der Betreuung von Online-Shops, arbeitete viele Jahre im Umfeld Lebensmittel, Tierfutter und Bionahrung. „Aus den Erfahrun-

Foto- und Bildwerk Sven Seebreggen

Noch Fragen? Wir sind für Sie da!

**Ihr SYNER.CON Fachberater vor Ort
steht Ihnen gerne Rede und Antwort!**

Budke Systeme e.K.

☎ 05 41 / 16 677
✉ info@budke.de

E. Frieman

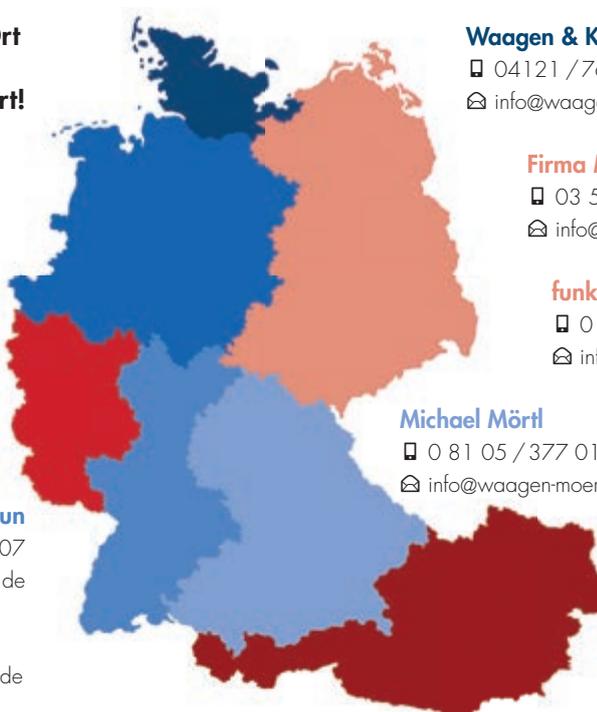
☎ 0 59 21 / 30 86 22
✉ info@frieman-nordhorn.de

Ch. Braun

☎ 0 62 03 / 14 207
✉ info@braun-waagen.de

APRO.CON Software GmbH & Co. KG

☎ 04 41 / 939 257 87 ✉ info@aprocon.de



Waagen & Kassen Marquardt OHG

☎ 04121 / 76 667
✉ info@waagen-marquardt.de

Firma Melzig

☎ 03 59 55 / 44 542
✉ info@waagen-haensel.de

funk it.consulting

☎ 0 49 52 / 899 410
✉ info@funk-itconsulting.de

Michael Mörtl

☎ 0 81 05 / 377 017
✉ info@waagen-moertl.de

Toperczer Ges.m.b.H.

☎ +43 (0) 1 706 47 47
✉ office@toperczer.com