

APRO.CON NEWS

Neues und Neuheiten aus der Welt der SYNER.CON Fachhandelsgruppe

 **SYNER.CON**
DIE SYSTEMLOSER



Innovation im Doppelpack!

Direkter Zugriff von METTLER TOLEDO FreshWay-Waagen auf APRO.CON Apps und APRO.CON Warenwirtschaft, APRO.SBStore für neue Verkaufskonzepte – das sind die beiden aktuellen Top-Neuheiten im Sortiment der SYNER.CON-Gruppe. Wie profitieren davon Metzgereien, Direktvermarkter und Hofläden?

Das lässt die Herzen vieler APRO.CON Nutzer sicherlich höher schlagen: Ab sofort können sie auf ihre APRO.CON Warenwirtschaft direkt über die Bedienoberfläche ihrer Mettler-Toledo FreshWay-Waagen zugreifen. „Wir haben dazu in enger Zusammenarbeit mit Mettler-Toledo einen APRO.CON-eigenen Browser entwickelt, der auf Betriebssystemebene der Waage läuft. Damit können wir den Kunden jetzt eine völlig neue Qualität bei der Integration der Waagen- und Kassenumgebung mit ihrer Warenwirtschaft bieten“, so APRO.CON Geschäftsführer Jens Eden.

Mettler-Toledo - adobe stock - Caglan

Mehr erfahren auf Seite 2 – und hier ➔



Smart Store-Lösungen boomen. Kein Wunder: Betrieben des Lebensmittelhandwerks – ob Metzgerei, Hofladen oder Direktvermarkter – bieten sie die Chance, dem Fachkräftemangel erfolgreich zu begegnen und gleichzeitig neue Vertriebskanäle zu erschließen. Die SYNER.CON Partner vermarkten mit APRO.SBStore ab sofort hochgradig flexible, auf die Kundenanforderungen abgestimmte SB-only und Hybrid-Lösungen für Smart Stores. Wer die Warenwirtschaftssoftware APRO.CON nutzt, der profitiert zusätzlich von der nahtlosen Integration mit seiner Warenwirtschaft.

Mehr erfahren auf Seite 3 – und hier ➔





APRO.CON auf FreshWay-Waagen

So einfach geht's!

Ein Touch-Tipp auf der Waage genügt, um im laufenden Betrieb in die APRO.CON Umgebung zu wechseln und mit der APRO.CON Datenbank in Echtzeit zu kommunizieren. „Die Kunden erweitern ohne Investitionen in zusätzliche Hardware damit den Funktionsumfang ihrer Waagen ganz erheblich“, betont SYNER.CON Berater Christian Braun. „Gleichzeitig kann der Mitarbeiter an der Waage mit nur einem Gerät mehr Aufgaben ausführen. Das macht die Bedienabläufe schneller und einfacher, da Zwischenschritte in der Bedienung und Laufwege entfallen.“

Start mit digitalem Kassenbuch und Gutschein-App

Ab sofort verfügbar sind die Kassenbuch App sowie die Kundenkarten- und Gutscheinlösung. Mit der Kassenbuch App kommen die Funktionen der gleichnamigen App für Mobilgeräte auf die FreshWay-Waagen. Betriebe digitalisieren damit ihr Kassenbuch – einschließlich des elektronischen Datenexports an ihr Steuerbüro. Mitarbeiter können mit dem Kassenbuch sehr komfortabel direkt über die App auf der Waage ihren Kassenabschluss erledigen. Die Benutzerführung ist einfach, übersichtlich und klar verständlich gehalten. Das senkt die Gefahr von Fehleingaben und minimiert den Zeitaufwand für das Anlernen und Einarbeiten neuer Mitarbeiter. Die Integration von Bezahlautomaten in das Kassenbuch wird dieses Jahr noch erfolgen. Damit entfällt auch das manuelle Zählen des Bargeldbestandes.

Komfortable Kundenkarten- und Gutscheinlösung

Die Nutzung von Kundenkarten und Gutscheinen wird für Mitarbeiter und Kunden wesentlich einfacher und komfortab-

ler: Wo bisher teils noch das Ausdrucken und Einscannen von Bons für das Einlösen von Gutscheinen, Bonuspunkten etc. erforderlich war, können solche Kundenbindungsinstrumente jetzt nahtlos und ohne zusätzliche Bedienschritte in den Verkaufsprozess an der Waage integriert werden. Beispiel: Kauft der Kunde an der Frischetheke ein und möchte er einen Gutschein oder Bonuspunkte einlösen, so wird dies jetzt ohne weitere Zwischenschritte und Umwege direkt beim Kassenbon berücksichtigt. Christian Braun: „Das vereinfacht die Handhabung von Gutscheinen und Kundenkarten ungemein und entlastet die Verkaufsmitarbeiter spürbar.“

Reif für den Verkaufsstart

Die APRO.CON Apps Order-Manager, POS-Manager und Filialbestellung für die Mettler-Toledo FreshWay-Waagen sind ebenfalls bereits startklar. Mit dem **Order-Manager** bedient APRO.CON die Organisation des Warenausgangs im stationären und mobilen Verkauf.

Die App ermöglicht u.a. die Lieferschein- und Rechnungsabwicklung sowie die Erfassung und Kommissionierung auf der Waage vor Ort – ob in einer Filiale oder im mobilen Verkaufsstand. „Für Click & Collect ist das besonders interessant“, so Jens Eden. „In der Verkaufsstelle, in der der Kunde die Bestellung abholen möchte, werden über die Waage die Bestellung, Kommissionierschein, Rechnung etc. ausgedruckt und alle Mengen automatisch in die Warenwirtschaft übernommen. Sobald die Ware abholbereit ist, wird der Kunde dazu automatisch benachrichtigt.“

Über den **POS-Manager** lassen sich, geschützt durch eine komfortable bedienbare Verwaltung der Zugriffsrechte, u. a. Stammdaten, Artikel und Preise direkt von der Waage aus in der APRO.CON Datenbank ändern. Betriebe können darüber hinaus Kennzahlen- und Umsatzauswertungen direkt an der Waage vornehmen. Mit der **App Filialbestellung** auf der Waage verabschieden sich Betriebe bei Warenbestellungen aus ihren Verkaufsstellen von Stift und Zettel und lösen diese direkt an der Waage aus.

Weitere Apps in der Pipeline

APRO.CON arbeitet derzeit daran, das APRO.CON Modul **Etikettierung** so zu integrieren, dass die FreshWay-Waage in Kombination mit APRO.CON als vollwertiger Arbeitsplatz für das Etikettieren genutzt werden kann. Jens Eden: „Wir beschäftigen uns darüber hinaus mit einer auf **Partyservices** zugeschnittenen Lösung sowie einer **QMS-App**, welche das Erfassen dokumentationspflichtiger Vorgänge wie etwa Temperaturkontrollen und Reinigungsprotokollierungen bequem an der Waage ermöglichen soll.“

Jeder Smart Store muss sich rechnen! Dazu Ebby Frieman, SYNER.CON Fachberater: „Unser Anspruch ist es, dem Kunden mit APRO.SBStore hardwareseitig eine speziell auf seine Anforderungen abgestimmte SB-Store-Lösung aus einer Hand zu bieten. Das Konzept darf dabei keine risikobehafteten hohen Investitionskosten erfordern. Es geht nicht darum, technologisch mit Kanonen auf Spatzen zu schießen. Ziel muss es sein, dass der SB-Store die Filiale profitabler und flexibler macht.“ Die SYNER.CON Partner decken dabei mit Beratung und Bereitstellung des Stores das SB-Einkaufserlebnis der Endkunden vollständig ab – von der Zutrittskontrolle über die Etikettierung und Warenauszeichnung bis hin zur Implementierung verschiedenster Bezahlssysteme, Ausgangskontrolle und Webshop-Integration.



Flexible Smart Stores mit APRO.SBStore

Alles aus einer Hand

APRO.SBStore in der Praxis

Morgens Frühstücksangebot, danach parallel zum bedienten Thekenverkauf Imbiss und warme Theke – und nach dem Mittagsgeschäft ab 14.00 Uhr Umstellung auf SB-Filialbetrieb: Für das von Fach- und Verkaufskräftemangel gebeutelte Metzgerhandwerk sind solche Hybridkonzepte hochinteressant, um den Betrieb wirtschaftlich am Laufen zu halten. Ebby Frieman ist sich sicher: „Ein solches Hybridmodell ist auch spannend für Hofläden oder Direktvermarkter, die neben dem reinen Verkauf ein Morgencafé, einen Imbiss oder einen kleinen Restaurantbereich betreiben. Auch sie müssen zusehen, wie sie ihre Personalkapazitäten am besten einsetzen. Laden- und Thekenbauer sind heute sehr flexibel und innovativ darin, die erforderlichen SB-Umbauten, etwa mit absenkbaren Scheiben an den Verkaufstheken und mit Raumtrennelementen zu realisieren.“

Ausverkauft war gestern

Zehn Steaks im Verkaufsautomaten sind bei schönem Wetter schnell ausverkauft. Anders als im Verkaufsautomaten kann der Betrieb mit einer hybriden Lösung mit SB-Theke ein größeres und breiteres Sortiment anbieten. Hier ist mehr Platz und die Warenauslage kann jeden Tag schnell an die erwartete Nachfrage angepasst werden. Und: Der Kunde kann die Ware in der Auslage prüfen und frei auswählen, welche Größe und Menge er möchte.

Einfache Integration und vertraute Prozesse

Ob reine SB-Lösung oder Hybridkonzept: APRO.SBStore verhält sich für APRO.CON Nutzer wie eine eigene, vollständig in die Warenwirtschaft und das Kassensystem eingebundene Filiale. APRO.SBStore unterstützt dabei sowohl den Verkauf vorverpackter, etikettierter Ware wie z. B. Fleisch

als auch den Verkauf offener, nach Gewicht berechneter Ware wie etwa Obst und Gemüse. Die Etikettierung vorverpackter Ware erfolgt wie gewohnt aus der APRO.CON Warenwirtschaft. Bei nach Gewicht verkaufter Ware wiegt der Kunde des SB-Shops seinen Frischeeinkäufe an einer Mettler-Toledo SB-Waage und bekommt für das spätere Bezahlen jeweils ein Etikett ausgedruckt. Das erspart dem Betrieb unnötige Doppelarbeiten in seiner Datenpflege, Artikel-führung und Etikettierung. Ebby Frieman: „Anders als bei einer RFID-Lösung scannt der Kunde vor dem Bezahlen seinen Einkauf mit einem Barcodescanner – ganz so, wie es viele Kunden mittlerweile von SB-Kassen im Lebensmittel-einzelhandel oder Baumärkten kennen und gewohnt sind. Wir haben hier also ein technologisch sehr niedrigschwelliges Angebot für eine schnelle Akzeptanz des Smart Stores.“

Variable Bezahlverfahren und Zutrittskontrollen

Der Betreiber des APRO.SBStore entscheidet, welche Bezahlverfahren er anbieten möchte – ob mit Scheinen und Münzen, bargeldlose Verfahren oder ein Kombiangebot. Ebenso flexibel ist er bei der Gestaltung der Zutrittskontrolle, beispielsweise mit Kredit-, Bank- oder Kundenkarte – oder nur nach vorherigen Registrierung mit einem Kundenkonto. „Hierbei können auch verschiedene Varianten der Zutrittskontrolle clever miteinander kombiniert oder abwechselnd, etwa nach Tageszeit, genutzt werden“, so Ebby Frieman. „APRO.SBStore Nutzer können die Zutrittskontrolle beispielsweise so einrichten, dass Kunden bis 18:00 Uhr mit ihrer Kredit- oder Bankkarte Zugang erhalten, in den Nachtstunden aber nur ein personalisierter Zutritt möglich ist.“

Clever etikettieren

Steffen Frieman zeigt am Beispiel Rindfleisch, wie schnell und bequem sich Etikettierungen mit APRO.CON erledigen lassen.



1 Rufen Sie das Modul **Kalkulationen** auf.

2 Gehen Sie nun auf den Reiter **Zerlegungen** und legen Sie für das Etikettieren eine Zerlegung ohne Mengenangaben an.

3 Die Zerlegung sollte sämtliche Teilstücke enthalten, um eine vollständige Liste aller erforderlichen Etiketten zu erhalten. In der Spalte **Etiketten** geben Sie die gewünschte Anzahl pro Druck ein.

Art-Nr.	Artikel	Menge	Anteil	Preis	MWF	Ausbeute	Etiketten
1002	Rinderfilet		21,42	EUR/Ag	0,900		2
1003	Rinderhochrippe		7,54	EUR/Ag	1,900		2
1004	Rinderbrustkern		5,37	EUR/Ag	1,300		2
1005	Rindersteifhaken		4,89	EUR/Ag	1,200		1
1006	Rindersteifhakenfleisch		1,00	EUR/Ag	0,250		1
1007	Rinderschenschwanz		4,64	EUR/Ag	0,900		1
1008	Rinderbraten		3,80	EUR/Ag	2,300		1
1010	Rinderbraten		13,48	EUR/Ag	2,750		1
1011	Rindersteifhaken		8,33	EUR/Ag	1,700		1
1012	Rinderbratensteifhaken		7,60	EUR/Ag	1,900		1

4 Wechseln Sie über **Datei** links oben zum Menüpunkt **Industrie-Terminal** und wählen Sie den Untermenüpunkt **Auszeichnung** aus.

5 Mit einem Klick auf **Herkunft** pflegen Sie die Tierpassdaten ein. Klicken Sie auf das **Schaltfeld Zerlegung** und wählen Sie gewünschte Zerlegung aus.

6 Klicken Sie auf „Ja“, um für die hinterlegte Ohrmarke alle Etiketten für ein gewichtsunabhängiges Etikett ohne Verwiegung auszudrucken – ideal für kleine Metzgereien.

A Alternativ: Klicken Sie auf „Nein“, um Artikel für das Verwiegen anzuwählen und mit Gewichtsangabe zu etikettieren.



Im Osten viel Neues!

Nach der Wende mit fünf Mitarbeitern und einem umgebauten Röntgenwagen des DDR-Gesundheitswesens als mobile Fleischerei gestartet, betreiben „Die Neudorfer“ heute, unterstützt durch die APRO.CON Warenwirtschaftssoftware, zehn Filialen und Standorte in Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern.

Eine Erfolgsgeschichte mit Höhen und Tiefen aus Pritzwalk.

Knieperkohl und Salami – das sind heute die beiden wichtigsten Zutaten des Erfolgsrezepts der Neudorfer. Aber der Reihe nach. Mit besagtem Röntgenwagen und den ersten Filialeröffnungen in den frühen neunziger Jahren erfolgreich in die Nachwendezeit gestartet, kam 1997 der Schock: Ausbruch der Schweinepest und Schließung des Standorts Neudorf. Was nun tun? Die Antwort war: Ärmel hochkrepeln, nach vorne schauen.

Auch eine Krise ist eine Chance!

Mit viel Enthusiasmus und Engagement wurde über Nacht eine leerstehende Ausweichproduktionsstätte im zwanzig Kilometer entfernten Baek in Betrieb genommen, danach die Produktion in Neudorf umfassend modernisiert und erweitert. So konnten mit dem Neustart in Neudorf neben den bekannten und beliebten Hausschlachterzeugnissen auch viele neue Fleisch- und Wurstspezialitäten hergestellt und mit

ins Angebot übernommen werden. 2004 und 2010 folgten schließlich die Produktionserweiterungen für die Salamispezialitäten. „Wir waren in der Region der erste Handwerksfleischer, der sich an eine klassischen Salami wagte und investierte umfangreich in Reife- und Produktionstechnik“, so Enrico Dietsch, Geschäftsführer der Neudorfer Fleischerei GmbH. Investitionen, die sich auszahlen: Die Salamispezialitäten sind heute überregional bekannt und neben dem Knieperkohl, mit dem im Herbst und Winter etwa 80 Prozent des Webshop-Umsatzes gemacht wird, die Aushängeschilder im Neudorfer-Sortiment.

Warenwirtschaft:

Standardsoftware entpuppte sich als Sackgasse

„2008 führten wir unser erstes Warenwirtschaftssystem ein. Eine in Industrieunternehmen anerkannt gute und bewährte Software. Aber wir erkannten mit der Zeit: Auf lange Sicht

Die Neudorfer, Pritzwalk

- Von der mobilen Hausschlachtung zum über 100 Mitarbeiter zählenden Unternehmen mit 10 Filialen – eine ostdeutsche Erfolgsgeschichte
- Filialübergreifend präzise Kostensteuerung und betriebswirtschaftliche Auswertungen mit APRO.CON
- Filialspezifisch einfach handhabbares und finanzamtconformes Kassenbuch
- Erfolgreicher Wechsel von industrieller Standardsoftware auf branchenspezifische APRO.CON Warenwirtschaft



gesehen benötigen wir als Handwerksbetrieb eine Warenwirtschaftssoftware, die die für uns erforderliche Flexibilität und branchenspezifische Anforderungen ohne zusätzlichen Programmieraufwand und die damit verbundenen Kosten von Haus aus abbildet“, so Enrico Dietsch weiter. „Wenn heute plötzlich eine Charge mit Produktionsfett oder ein Fleisch, das wir unbedingt bräuchten, nicht kommt, dann müssen wir schnell reagieren und umdisponieren. Das passiert eben im Handwerk. Und das in den Griff zu kriegen, sorgte mit unserer ursprünglichen Warenwirtschaftslösung immer wieder für sehr viel Stress bei den Mitarbeitern. Dazu kam das Riesenthema der Filialanbindungen, auch was die Möglichkeiten der Kostensteuerung und der betriebswirtschaftlichen Auswertungen angeht.“



La dolce vita: Pritzwalk kann auch Italienisch!
Die „Italia“ zählt mittlerweile zu den Neudorfer Salami-Klassikern
made in Brandenburg

Mit APRO.CON jetzt alles im Griff!

„Die Filialanbindungen waren für uns lange Zeit ein Riesenthema.
Mit dem Umstieg auf APRO.CON war das endlich vom Tisch.“

Enrico Dietsch, Chef der Neudorfer

Step-by-Step-Wechsel auf APRO.CON

Ab 2018 wechselten die Neudorfer schließlich schrittweise auf APRO.CON als neue Warenwirtschaftslösung. Vorausgegangen war der Austausch der vorhandenen Wiegetechnik mit Blick auf die anstehende TSE-Konformität der Kassen- und Wägesysteme gemeinsam mit SYNER.CON-Mitglied und APRO.CON-Vertriebspartner Bernd Funk. Enrico Dietsch: „Wir kannten bis dahin APRO.CON vom Namen her. Nach den ersten Gesprächen mit Bernd Funk war schnell klar, dass wir damit einen branchenkompetenten Partner gefunden hatten, der über das Know-how verfügt, unsere Anforderungen bei der Filialanbindung umzusetzen.“ Trotzdem galt: Trau, schau, wem! Die Neudorfer gingen mit ersten Filialen zunächst in den Testbetrieb, werteten die Erfahrungen aus – und entschieden sich alle Weichen auf APRO.CON umzustellen. Seit 2021 laufen sämtliche Filialen über die APRO.CON Warenwirtschaft.

Versprechen eingelöst

Eine Entscheidung auch mit einer Portion Vertrauensvorschuss: „Wir benötigten ein händelbares Kassenbuch für jede einzelne Filiale, das finanzamtconform und nicht manipulierbar ist“, so Enrico Dietsch. „Also kein Excel-basiertes und irgendwie veränderbares Dokument. Und das ohne hohe Kosten für zusätzlichen Programmieraufwand, um die damals anstehenden, in Kürze umzusetzenden gesetzlichen Anforderungen hinsichtlich TSE und Kassengesetz erfüllen zu können. Wir bekamen von Bernd Funk damals die Ansage: Derzeit ist das noch nicht verfügbar, aber das Kassenbuch kommt. Das war für uns eine große und wichtige Ent-

scheidung. Und das Versprechen wurde eingelöst. Für mich war es wichtig, dass wir die Daten digital haben und dass wir sie digital verarbeiten und auch unserem Steuerbüro digital zur Verfügung stellen können. Mit dem alten System war das nicht möglich. Mit APRO.CON funktioniert das hervorragend.“

Einfache Anbindung an DATEV online

Die Neudorfer machen ihre vorbereitende Buchhaltung über DATEV online, die Kassenabrechnung erfolgt abends dann in jeder Filiale am PC. Die Mitarbeiter melden sich dazu über einen Webbrowser im APRO.CON Kassenbuch an. Enrico Dietsch: „Bei uns müssen alle in der Lage sein, abends das Kassenbuch zu pflegen. Wir haben etwa 30 Prozent Quereinsteiger in unseren Filialen. Deshalb war es für uns wichtig, dass die Bedienbarkeit einfach ist. Ich kann sagen, dass das der Fall ist. Man muss sich am Anfang zwar ein klein wenig reinfuchsen, aber dann kann das jeder fast im

„Wir benötigten ein händelbares Kassenbuch für jede einzelne Filiale ohne hohe Kosten für zusätzlichen Programmieraufwand.“

Enrico Dietsch

Schlaf. Und wer aus Versehen zum Beispiel einmal einen Zahlendreher eingibt, wird vom System sofort darauf aufmerksam gemacht, dass etwas nicht stimmen kann.“ Von einem mobilen Kassenbuch sieht Enrico Dietsch momentan noch ab: „Ein mobiles Kassenbuch über Tablet ist natürlich die Zukunft. Da wir aber PCs in allen Filialen stehen haben, haben wir uns entschieden, das APRO.CON Kassenbuch nicht mobil, sondern mit den schon vorhandenen PCs für die Kassenbuchpflege zu nutzen.“

Da schau' an!

Die ersten APRO.SBStore Installationen laufen derzeit auf Hochtouren. Die Metzgerei Nießbeck eröffnete kürzlich in Zusammenarbeit mit SYNER.CON Partner Mörtl ihren Kilomarkt SB-Store am Produktionssitz in Berg (Neumarkt i.d. Obf). Wir durften kurz vor der Eröffnung reinspitzeln.



Neben Fleisch und Wurst führt der Kiloladen auch Konserven und Tiefkühlkost im Sortiment. Bezahlen können die Kunden am Kassensystem mit Münzen und Scheinen oder am Kassenterminal bargeldlos z. B.

„SB-Stores sind ein Ansatz für die Branche, sich dem Fachkräftemangel entgegenzustellen“

Tobias Nießbeck

mit girocard (vormals EC-Karte) oder Google Pay und Apple Pay. Zuvor erfasst der Kunde jeden Artikel seines Einkaufs mit einem Barcodescanner und bekommt die gescannten Artikel am Kassendisplay angezeigt – wie im Supermarkt an der Kasse. Ein Schild am Eingang weist auf die Videoüberwachung hin. Eine Zutritts- oder Ausgangskontrolle erfolgt nicht, da der SB-Store sich am Werksgelände befindet und nur während der Produktionszeiten öffnet. „Ich bin mir sicher: groß überwachen müssen wir hier nicht. Der Kilomarkt entlastet uns, vor allem personell im Mitarbeiter- und Werksverkauf“, so Tobias Nießbeck zur Idee hinter dem SB-Store.



Alle Highlights live erleben
 APRO.SBStore – APRO.CON Apps auf Waage
 Besuchen Sie uns in Halle 6, Stand 6B21.2!

Jetzt Ticket anfordern!
 Einfach QR-Code scannen oder per
 Mail an: info@braun-waagen.de



Perfect Match!

Seit August 2016 ist Dumitru Preda Waagentechniker im Team von SYNER.CON Partner Mörtl.

Wie im Sommer vor acht Jahren alles begann?

Der Zufall spielte mit ...

Die Firma Mörtl und ich hatten damals den gleichen Vermieter“, verrät Dumitru Preda schmunzelnd. „Er war es, der mich damals nach meiner Ausbildung mit Herrn Mörtl zusammenbrachte.“ 2009 kam der gebürtige Bukarester nach Deutschland, absolvierte an der Macro-media Fachakademie in München seine Ausbildung zum Fachinformatiker Systemintegration.

Bestens bekannt

So lange an Bord, kennt Dumitru Preda mittlerweile praktisch alle Mörtl-Kunden persönlich. „Als Waagentechniker bin ich viel im Außendienst unterwegs und erledige die Installation und Inbetriebnahme der Mettler-Toledo Waagen beim Kunden. Hinzu kommt die Installation und Systemintegration der APRO.CON Module“, so der 40-jährige Familienvater. „Wenn ich nicht im Außendienst bin, erledige ich



meistens Fernwartungen.“ Längst ist Dumitru Preda auch ein alter Bekannter bei den Kollegen bei APRO.CON und den SYNER.CON Partnern, trifft man sich doch regelmäßig zu Schulungs- und Trainingsmaßnahmen, wenn Neuheiten auf den Markt kommen. Apropos: Training. In seiner Freizeit spielt Dumitru Preda Volleyball in seinem Heimatverein in Gilching. Fussball verfolgt er lieber als Fan von der Tribüne – und hat uns dazu netterweise auch ein Bild zur Verfügung gestellt: „Ich war bei der EM bei allen Spielen der rumänischen Nationalmannschaft im Stadion. Auch wenn das Ergebnis nicht immer perfekt war, die Stimmung war klasse!“

Noch Fragen? Wir sind für Sie da!

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

E. Frieman (Bundesweite Beratung)

☎ 059 21 / 30 86 22
✉ info@frieman-nordhorn.de

Budke Systeme e.K.

☎ 05 41 / 16 677
✉ info@budke.de

Synerflei GmbH

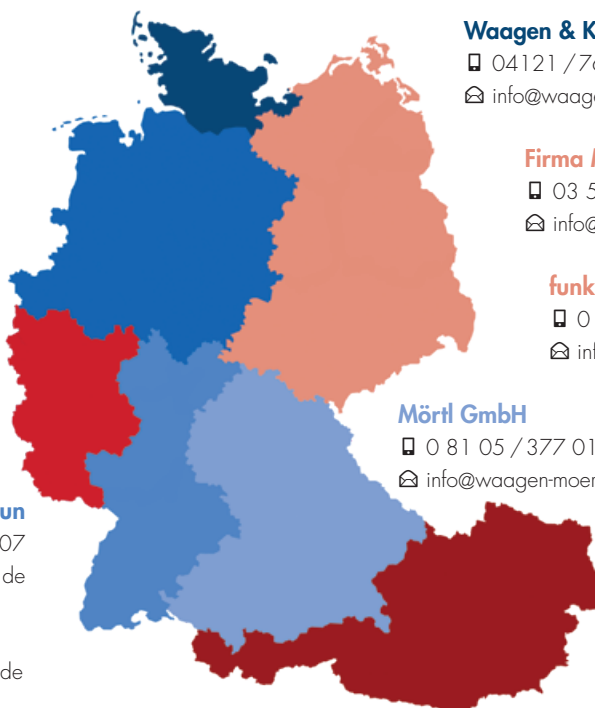
☎ 059 21 / 30 86 22
✉ info@synerflei.de

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

Mörtl GmbH

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

Toperczer Ges.m.b.H.

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