

a 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 - cdbbe.stock.jpg

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 damit ohne Investitionen in zusätzliche Hardware 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 Einschannen 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 Kassenschein berücksichtigt. Christian Braun: „Das vereinfacht die Handhabung von Gutscheinen und Kundenkarten ungemein und entlastet die Verkaufsmitarbeiter spürbar.“

Reif für den Verkaufsstart

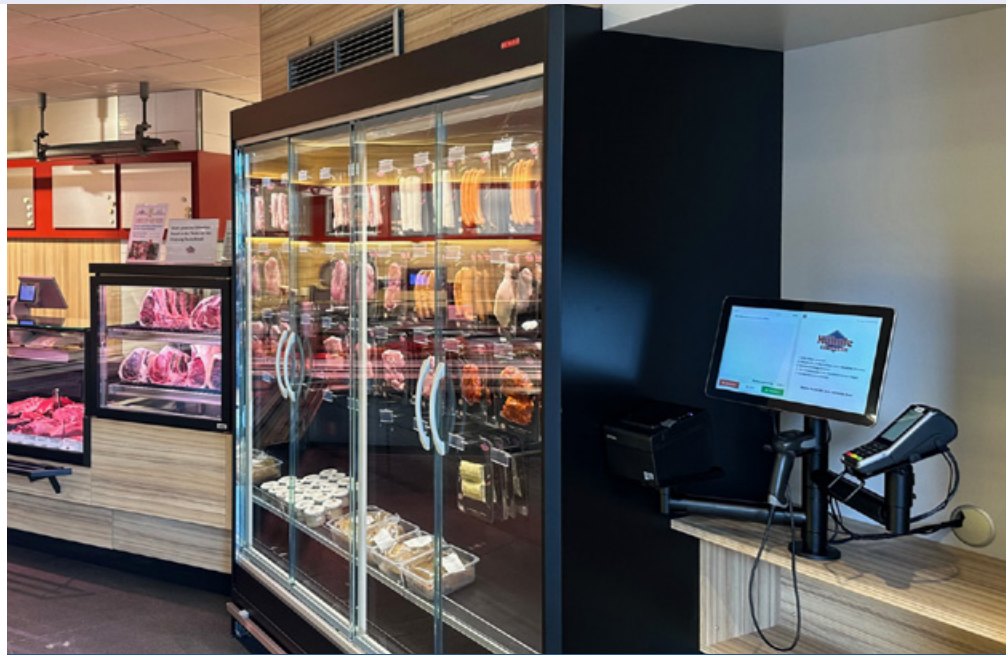
Die APRO.CON Apps Order-Manager, POS-Manager und Filialbestellung für die Mettler-Toledo FreshWay-Waagen sind ebenfalls bereits startklar. Mit dem **Order-Manager** bedient APRO.CON die Organisation des Wareneinsatzs im stationären und mobilen Verkauf. Die App ermöglicht u. a. die Lieferschein- und Rechnungsabwicklung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

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

Alles aus einer Hand

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 seine 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 vorheriger 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.“

Privat



Optimierte Ernteerfassung mit APRO.CON und pep4

So läuft's Spitze!

Das APRO.CON Modul Ernteerfassung ist speziell für landwirtschaftliche Betriebe auf eine effiziente Erfassung von Erntemengen und Mitarbeiterleistungen zugeschnitten. Kombiniert mit der Personalzeiterfassung in der Unternehmenssteuerung pep4 vereinen Betriebe damit zudem ihre Waren- und Zeitwirtschaft.

Mit dem APRO.CON Modul Ernteerfassung vermarkten die SYNER.CON Partner eine vollständig in die APRO.CON Warenwirtschaft integrierte Lösung zur Ernteerfassung. Das Modul vereint die scannerbasierte, mitarbeiterbezogene Erfassung der Ernteresultate mit der installierten Wiegetechnik sowie der APRO.CON Datenbank – chargengenau mit Erntemenge, Erntedatum, Feldnummer, Sorte und Personalnummer des Erntearbeiters. Einmal erfasst, stehen Landwirten und Direktvermarktern damit per einfachem Mausklick sämtliche Daten für betriebswirtschaftliche Auswertungen oder etwa die Nachverfolgung von beanstandeten Lieferungen zur Verfügung. Gleichzeitig ist der Betrieb jederzeit über die abgeernteten Mengen informiert und kann so den weiteren Ernteablauf flexibel planen.

Optionale Erweiterung um zusätzliche Module

Adobe Stock_oxae99 Landwirte und Direktvermarkter können darüber hinaus ihre Ernteerfassung um das Modul Abverkauf für eine optimale Kontrolle von Warenbestand, Warenfluss, Umsatz und Auslastung ergänzen. Mit dem Modul Etikettierung gelingt ihnen

eine automatisierte Etikettierung ihrer Ernte. Das Modul Personaleinsatzplanung unterstützt darüber hinaus eine schnelle und transparente Einsatzplanung des Erntepersonals.

Clevere Erweiterung: Personalzeiterfassung mit pep4

Bezahlung der Erntehelfer nach Stundenlohn oder provisionsbasiert nach Ernteergebnis? „Sowohl als auch“ lautet für viele Betriebe die richtige Antwort! Genauer: stundenlohn-basierte Bezahlung für Vorarbeiten, Feldpflege und Mitarbeit im Verkauf etc. plus leistungsorientierte Bezahlung der Erntearbeit nach Menge oder Gewicht. Dazu SYNER.CON Fachberater Ebby Frieman: „Mit der Personalzeiterfassung in unserer pep4 Software zur Unternehmenssteuerung erweitern Betriebe ihre APRO.CON Warenwirtschaft zu einer umfangreichen und leistungsstarken Lösung für die Zeit- und Leistungserfassung, wie sie viele Landwirte und Direktvermarkter für eine wirtschaftlich tragfähige Betriebsführung benötigen. Betriebe sind damit auch bei Kombilohnmodellen, wie geschildert, auf der sicheren Seite, dass es zu keinen arbeitsrechtlichen Verstößen gegen Mindestlohnvorgaben etc. kommt.“



Säen und ernten

Braucht es einen Hofladen auf dem Land? „Als wir 1995 starteten, wurden wir von vielen belächelt“, erinnert sich Querfeldein-Gründer Roland Fraß. Heute beschäftigt das Familienunternehmen rund 55 Mitarbeiter an drei Standorten. Für einen detaillierten Überblick im mehr als 4.000 Produkte umfassenden Sortiment und reibungslose Betriebsabläufe sorgt seit 2014 die Warenwirtschaftssoftware APRO.CON.

Querfeldein? Die Idee für unseren Namen kam damals von meiner Frau Regina – einfach die Vorstellung der Produktvielfalt, einmal quer über die Felder“, erinnert sich Roland Fraß. Mit dem ersten Hofladen auf winzigen 35 Quadratmetern gestartet, hat sich seither viel verändert. Jeder Skandal, jede Krise der konventionellen Landwirtschaft bedeutete für den Betrieb einen weiteren Wachstumsschub. „Zu BSE-Zeiten war das Fleisch schon verkauft, bevor die Tiere geboren waren“, so Roland Fraß.

meinsam die mittlerweile drei Querfeldein-Hofläden in Lichtenau bei Ulm, Ottersweier und Gaggenau. Sie sind ein Musterbeispiel für ein gut funktionierendes Familienunternehmen, beschäftigen 14 Mitarbeiter aus dem unmittelbaren familiären Umfeld im eigenen Betrieb. Vieles im Sortiment kommt aus eigener Erzeugung.

Klare Aufgabenteilung

Hinter beiden Familien steht ein eigenständiger landwirtschaftlicher Betrieb, der Querfeldein zuliefert. Familie Fraß in Lichtenau konzentriert sich auf Spargel, Erdbeeren, Kernobst und Gemüse aus dem Freiland und aus geschütztem Anbau. Familie Metzinger

kümmert sich um Fleisch vom Rind und Schwein, Kartoffeln, Steinobst und die Brennerei.

Wechsel auf APRO.CON

Seit gut zehn Jahren vertrauen die Querfeldein-Läden der APRO.CON Warenwirtschaft. „Wir arbeiteten zuvor schon mit einer Warenwirtschaftssoftware, erkannten aber, dass diese unsere immer höheren Anforderungen, gerade im Verkauf, immer weniger abbilden konnte“, so Roland Fraß im Rückblick.

Roland Fraß weiter: „Als wir auf unsere neuen, computergesteuerten Mettler-Toledo Touchscreen Waagen umstie-

Seit 2002 schultern die Familien Fraß und Metzinger – Regina Fraß und Thomas Metzinger sind Geschwister – ge-

HOFdirekt.com



gen, hatten wir mit der alten Software in Sachen Kompatibilität das Ende der Fahnenstange endgültig erreicht. Wir brauchten unbedingt einen Wechsel.“

Gesagt, getan. Roland Fraß, Hauptverantwortlicher für die IT der Querfeldein-Läden, vollzog mit SYNER.CON Partner Christian Braun den Umstieg auf APRO.CON. „Damals starteten wir zunächst mit drei Modulen: der klassischen Warenwirtschaft für den Wareneingang und die Pflege der Lagerbestände, dazu noch die Filialanbindung, um die Standorte unter einen Hut zu bekommen – und schließlich unsere Etikettierung direkt aus der Warenwirtschaft.“ Heute nutzt Querfeldein neun Module der APRO.CON Warenwirtschaftssoftware. „Wir sind über die Jahre immer tiefer in die Bereiche Auszeichnung, Deklaration, Nährwertangaben etc. und die automatische Generierung dieser Angaben für die Etikettierung im Hintergrund eingestiegen. Dabei kam dann auch das Thema der Verknüpfung mit unserer Kalkulation ins Spiel – und schließlich das an unsere Buchhaltungssoftware Lexware angebundene mobile Kassensystem sowie die Steuerung des Bestellwesens über unsere iPads.“

Dreh- und Angelpunkt: das Artikelverzeichnis

Alle selbstausgezeichneten Artikel und an der Bedientheke verkauften Produkte wie Backwaren sind bei Querfeldein mit sämtlichen Angaben wie Preis und Gewicht mit ihrer jeweiligen Rezeptur im APRO.CON Warenwirtschaftssystem hinterlegt. APRO.CON erstellt daraus automatisch das für die Etikettierung erforderliche Zutatenverzeichnis unter Berücksichtigung aller Vorgaben hinsichtlich Reihenfolge der Zutatenangaben und der Hervorhebung von Allergenen. Auch Zukaufprodukte sind in den Produktstammdaten mit allen Artikelangaben hinterlegt. Roland Fraß: „Es ist für uns enorm wichtig, dass wir dieses Artikelverzeichnis immer auf dem neuesten Stand halten, da wir täglich frische Produkte wie Fleisch, Wurstwaren und Feinkostsalate daraus etikettieren.“

1+1 = 3 = 1x Querfeldein!

Familie Fraß und Familie Metzinger zeigen, wie es geht: Klare Werteorientierung plus familiäre Verantwortungsstrukturen machten aus 35 qm Hofflächen 3 Standorte mit über 50 Mitarbeitern

Wer einen Artikel neu anlegt, ist gleichzeitig verantwortlich, alle dazugehörigen Daten mitzupflegen. Dabei sorgt für viele Erzeugnisse die Schnittstelle zum Bundesverband Naturkost Naturwaren e.V. für eine deutliche Arbeitserleichterung und erhebliche Zeitersparnis.

Verpackte Produkte mit festem Gewicht

Alle Etiketten und Etikettenformate sind in der APRO.CON Warenwirtschaft hinterlegt. Der Etikettendruck für verpackte Produkte mit festem Gewicht erfolgt über ein Industrieterminal. Zum Einsatz kommen farbige vorgedruckte Etiketten mit Firmenlogo. Diese werden im Etikettendruck um die Artikelangaben in schwarz-weiß ergänzt. Für Glasware nutzt Querfeldein Etiketten mit Öffnungssicherung. Die Preisauszeichnung erfolgt ausschließlich am Verkaufsregal. Roland Fraß: „Bei Produkten mit langer Haltbarkeit ist es nicht ungewöhnlich, dass sich der Verkaufspreis während des Verkaufszeitraums ändert. So wie wir vorgehen, vermeiden wir, dass wir Artikel mit unterschiedlichen Preisangaben doppelt in der Datenbank führen, oder der Kunde gar den gleichen Artikel mit unterschiedlichen Preisangaben im Regal vorfindet.“

„Unser Betrieb ohne moderne Warenwirtschaft?“

Völlig undenkbar! Unsere Ausgaben für IT und Digitalisierung sind bestens investiertes Geld!“

Roland Fraß



Hofläden Querfeldein Lichtenau – Ottersweiler – Gaggenau

- **Durchgestartet:** Vor fast 30 Jahren als Direktvermarkter auf 35 qm mit Hofläden in die Selbstständigkeit gewechselt, heute ein erfolgreiches Familienunternehmen mit drei Verkaufsstandorten und über 50 Mitarbeitern
- **Zielsicher:** 2014 auf die branchenspezifische Warenwirtschaftslösung APRO.CON gewechselt – heute neun Module der Software im Einsatz
- **IT-orientiert:** Konsequente Prozessdigitalisierung zur Vermeidung unnötiger zeit- und arbeitsintensiver Abläufe
- **Clever:** Durchgängige, aktuelle Pflege der Artikelstammdaten in APRO.CON für eine fehlerfreie und arbeitsarme Etikettierung
- **Prüfsicher:** Automatische Datenübernahme aus dem mobilen APRO.CON Kassenbuch in die Lexware-Buchhaltungssoftware

Verkauf nach Gewicht

Für nach Gewicht verkaufte Produkte wird der Etikettendruck über die Waagensoftware ausgelöst. Nach Auswahl des Artikels bezieht diese aus der APRO.CON Datenbank die Artikelangaben wie Verkehrsbezeichnung des Produkts, EAN-Code, Zutatenverzeichnis oder Angaben zum Erzeuger bei frischen Zukaufprodukten. Gleiches gilt für Mindesthaltbarkeits- oder Verbrauchsdatum, die aus den in APRO.CON hinterlegten Daten automatisch berechnet werden. Der Verkaufspreis ergibt sich schließlich aus dem hinterlegten Kilopreis und dem von der Waage ermittelten Gewicht.

Kompliment an den Service!

Querfeldein hat mit APRO.CON einen Wartungsvertrag für regelmäßige Updates und die Service-Hotline abgeschlossen. SYNER.CON Partner Christian Braun hält Roland Fraß regelmäßig über Neuerungen auf dem Laufenden und ist für die Vor-Ort-Betreuung und -Beratung zuständig. „Die Software ist enorm mächtig und kann unheimlich viel. Da ergeben sich immer wieder Fragen, wie man an ein Thema herangeht. Wir erleben das Hotline-Team als sehr kompetent und zuverlässig. Vor allem auch die Erreichbarkeit und die Reaktionszeiten sind vorbildlich“, so Roland Fraß.

Los geht's!

Die Installation der ersten APRO.SBStores läuft 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).



Neben Fleisch und Wurst führt der Kiloladen vor allem auch Konserven und Tiefkühlkost im Sortiment. Bezahlen können die Kunden des Kilomarktes am Kassensystem mit Münzen und Scheinen oder am Kassenterminal bargeldlos z. B. 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 auf dem Kassendisplay ange-

zeigt – ganz so wie im Supermarkt an der Kasse. Ein Schild am Eingang weist die Kunden 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 Werkskauf“, so Tobias Nießbeck zur Idee hinter dem SB-Store.

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

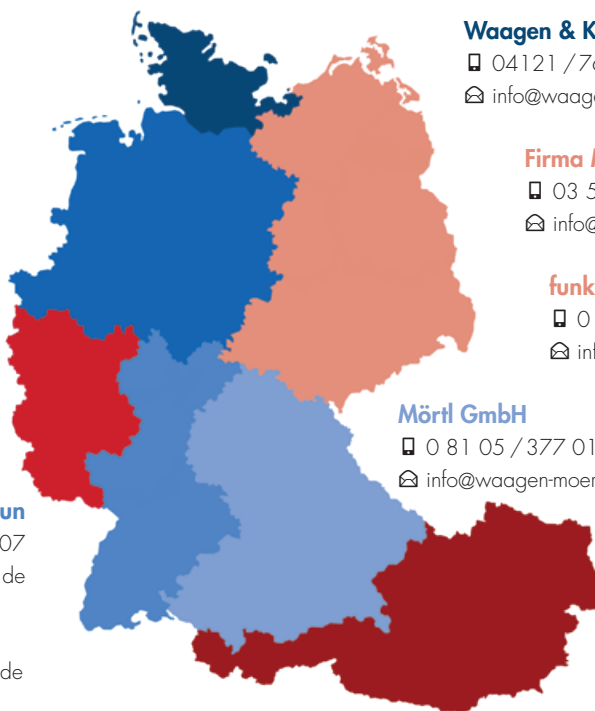
☎ 059 21 / 30 86 22
✉ info@synerflei.de

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