aAPRO.CON NEWS

Neues und Neuheiten aus der Welt der SYNER.CON Fachhandelsgruppe

SYNER.CON DIE SYSTEMLÖSER

Fotocraft für Dreymann, Messe Stuttgart

Fleischarbeit mit Haltung

St.-Pauli-Fan. Bio-Fleisch-Aktivist. Überzeugungstäter. Und mittlerweile auch schon so etwas wie ein Medienstar. Andreas Dreymann produziert mit seinem Team Fleisch- und Wurstwaren in Demeter- und Biolandqualität – und sorgt damit weit über die Region Hamburgs hinaus für Schlagzeilen.

Andreas Dreymann, Hamburgs erster Fleischsommelier, lebt und liebt es konsequent: Alles in Bio! Das ist die Ur-DNA seiner Metzgerei. Und er fährt gut damit. Seine klipp und klare Haltung und Ansagen, wenn es um Tierwohl und Fleischqualität geht, wissen seine Fans zu goutieren: Mehr als 10.000 Inhaber einer Dreymann Kundenkarte – auch das ist eine klare Ansage.

2002 startete Dreymann mit einer Demeter-Metzgerei im Hofladen auf Gut Wulfsdorf bei Ahrensburg. Heute touren dazu noch vier Verkaufswagen über Hamburgs Wochenmärkte. 2022 dann im Herzen der Hansestadt die Eröffnung der Dreymann Steak-Boutique, ein Mix aus Bistro und Gourmet-Einkaufstempel für Fleisch-Aficionados. Viel passiert seit den Anfängen.

Heute hält die Metzgerei rund 20 Mitarbeiter in Lohn und Brot – und auf Trab: „Es gibt immer Unerwartetes, es ändert sich dauernd etwas unter der Woche. So ein Arbeitsplan hat, wenn es gut kommt, eine Halbwertszeit von sagen

SÜFFA
Fachmesse für die Fleischbranche
21.–23.10.2023
Messe Stuttgart
SYNER.CON
Halle 7
Stand 7C 20.1

wir zwei Tagen“, so Andreas Dreymann. Entsprechend wichtig, dass Produktion und Verkauf eng zusammenarbeiten und trotz tagtäglich erforderlicher Flexibilität die Wirtschaftlichkeit des Betriebs nicht aus dem Blick gerät.

Gehe zurück auf Start!
Im Februar 2023 begann die Metzgerei mit der Installation und Einführung von APRO.CON als neues Warenwirtschaftssystem. Patrick Funke, kaufmännisch verantwortlich und intern mit der APRO.CON-Einführung bei Dreymann betraut, erläutert die Hintergründe: „Wir hatten bis dahin eine andere Software. Diese war mit der Zeit ziemlich in die Jahre gekommen, die Benutzeroberfläche war wenig intuitiv und gewöhnungsbedürftig. Die Mitarbeiter taten sich recht schwer damit. Das führte einerseits zu Akzeptanzproblemen bei den Bedienern, und andererseits auch zu fehlerhaften Eingaben. Hinzu kam, dass wir auch an funktionale Grenzen stießen.“

Also fiel die Entscheidung: Weiter an der bisherigen Lösung herumzudoktern, bringt langfristig nichts. Es ist besser und vernünftiger, wir gehen zurück auf Start und setzen die Warenwirtschaft neu auf. Bleibt die Gretchenfrage: Mit welcher Software fährt das Unternehmen in Zukunft voraussichtlich am Besten?

Die beste Werbung?
Mund-zu-Mund-Propaganda!
Das Rennen machte APRO.CON. Warum? „Das ist eine ganz einfache Geschichte“, sagt Patrick Funke. „Wir sind so gepolt, dass wir immer gerne das für uns Beste hätten. Für uns war es naheliegend, dass wir uns bei den Fleischsommelier-Kollegen als Erstes umhören. Die kennen uns. Die wissen, wie wir ticken. Also fragten wir sie, welches Warenwirtschaftssystem sie für einen Betrieb unserer Größe und für das, was wir machen, empfehlen könnten. Als häufigste Antwort erhielten wir dann APRO.CON.“ Die Entscheidung war gefallen.

„Wir haben jetzt erstmals wirklich handfeste Zahlen, was kommt aus der Zerlegung raus? Allein das ist schon ein riesiger Schritt!“

Patrick Funke

The Times They Are A-Changin

„Mittlerweile ist Bio ja schick, es ist nicht öko, sondern es ist schick“
Andreas Dreymann, Hamburger Bio-Pionier

Neue Gesichter und alte Bekannte
Februar 2023 schließlich der Projektstart mit SYNER.CON Partner Marquardt sowie SYNER.CON Berater Frieman. „Asmus Marquardt kannten wir über unsere Mettler-Toledo Waagen bereits seit etwa 2015. Über ihn kam dann auch der Kontakt zu Steffen und Ebby Frieman“, so Patrick Funke.

Ein halbes Jahr später ist die APRO.CON-Einführung weitgehend abgeschlossen. „Wir alle sind noch sehr präsent draußen im Verkauf. Auch ich bin ein paar Mal die Woche mit dabei“, so Patrick Funke. „Da dauert so eine Einführung etwas länger.“ Draußen an der Waage im Verkauf, drinnen am Rechner: Patrick Funke kennt damit APRO.CON in der Praxis – vom Wareneingang bis zum Abverkauf.

Präzise Zahlen statt Schätzeisen
Nach den ersten Monaten Praxiserfahrung zieht er eine positive Zwischenbilanz: „Wir wussten, auf was wir uns einlassen. Wir wussten, dass wir erst einmal viel Arbeit reinstecken müssen, wenn wir auf ein neues Warenwirtschaftssystem gehen. Das ist einfach so. Aber ich kann definitiv schon sagen, dass sich die Kraftanstrengung für uns gelohnt hat. Wir haben jetzt viel mehr Möglichkeiten – allein schon von der Kalkulation her und der Auswertung der Verkaufswagen. Was kostet mich

Fotocraft für Dreymann

Mission Accomplished!

„Ganz ehrlich: Über 10.000 Kundendatensätze auf der Waage, das ist ein Brett! Das hatten wir vorher so noch nicht. Haben die Waagen das auf dem Kasten? Funktioniert die Suche nach einer Kundennummer schnell genug? Wir testeten und tüftelten. Mit dem Ergebnis: Läuft!“

SYNER.CON Berater Steffen Frieman

ein Kilo Brühwurst in der Herstellung? Wie hoch sind meine Zerlegeverluste? Macht es Sinn, mehr Rinder zu zerlegen – oder fahren wir besser, wenn wir bestimmte Teilstücke zukaufen? Diese ganze Kalkulationsebene war im alten System nicht abbildbar. Jetzt sehe ich exakt meine Kosten in der Produktion und arbeite in der VK-Kalkulation nicht mehr mit angenommenen Werten. Das ist eine ganz andere Grundlage."

Schnelles Feedback in die Produktion

Dienstags bis samstags sind die Dreymanns mit ihren vier mobilen Verkaufsständen unterwegs. Patrick Funke: „Für uns ist das umsatz- und mengenmäßig ein enorm wichtiger Verkaufskanal. Wenn heute die Fahrzeuge abends auf den Hof rollen, werden die Datensätze aus den Mettler-Waagen automatisch in APRO.CON überspielt. Ich sehe also sofort tagesgenau, was die Marktfahrten erlösten, was abverkauft wurde und wir können das umgehend in der Produktionsplanung für die nächsten Tage berücksichtigen. Das ist für mich ein ganz entscheidender Punkt, das enge Zusammenspiel aus Absatz und Produktionsplanung mit tagesgenauen Auswertungen. Da sehen wir schon jetzt im ersten halben Jahr, was für ein Potenzial darin steckt. Ich arbeite gerne mit Zahlen und Tabellen und benutze dazu den APRO.CON Berichtsmanager. Das ist mittlerweile eine meiner Lieblingsfunktionen."

Zum Hintergrund: Der Berichtsmanager gibt APRO.CON Kunden eine Vielzahl an individuell gestaltbaren Vorlagen zur Darstellung und Auswertung ihrer betrieblichen Kennzahlen an die Hand. Dabei können Schnellauswertungen auch direkt ohne Umwege aus dem Kunden- oder Artikelstamm erstellt werden. „Das gibt uns tiefere Einblicke ins Unternehmen und hatte auch schon zur Konsequenz, dass wir einen Lieferanten wechselten", so Patrick Funke.

Appetit auf mehr!

„Was gerade ansteht, sind die Erfolgsberichte. Die haben wir mit Steffen Frieman noch auf der gemeinsamen To-do-Liste", resümiert Patrick Funke. „Dann können wir fürs Erste an das Projekt einen Haken machen." Fürs Erste? Der Bio-Metzgerei Dreymann ist es mit der Einführung von APRO.CON gelungen, ihre Warenwirtschaft zeitgemäß und zukunftssicher zu digitalisieren. Viele Entscheidungen, welche Produktion und Abverkauf betreffen, lassen sich jetzt schneller und fundierter treffen. Aber es warten noch weitere Herausforderungen. Patrick Funke: „Ich denke da über die reine Warenwirtschaft hinaus. Mir schwebt vor, eines Tages ein lupenreines digitales Controlling zu haben, in dem ich dann zum Beispiel auch Strom- und Personalkosten eingepreist habe. Aber eins nach dem anderen!"

Fotocraft für Dreymann, /Messe Stuttgart

Bio-Fleisch im TV-Schaufenster

Aktuelle NDR Dreymann-Reportage hier ansehen ➡ ➡

Für Kurzentschlossene!

Vom 21. bis 23. Oktober 2023 steigt in Stuttgart wieder die SÜFFA

... und ist für Sie, liebe Leserinnen und Leser, **die ideale Gelegenheit**, sich mit einem Termin einen kompakten Überblick über alle aktuellen Neuheiten rund um SYNER.CON und APRO.CON zu verschaffen. In **Halle 7, Stand 7C 20.1** zeigen wir Ihnen unser aktuelles Angebot an Waagen- und Kassenlösungen und stellen Ihnen alles Neue und Wissenswerte rund um die Warenwirtschaft mit APRO.CON und die Unternehmenssteuerung mit pep4 vor. Für diejenigen unter Ihnen, die nicht vor Ort dabei sein können, als **Lesetipp in dieser Ausgabe**: Erste Vorab-Infos zu den Software-Neuheiten und unsere Kassenkompetenz mit SYNER.CON-Partner Thom finden Sie auf der **nächsten Doppelseite**!

SÜFFA

Jetzt Ticket anfordern!

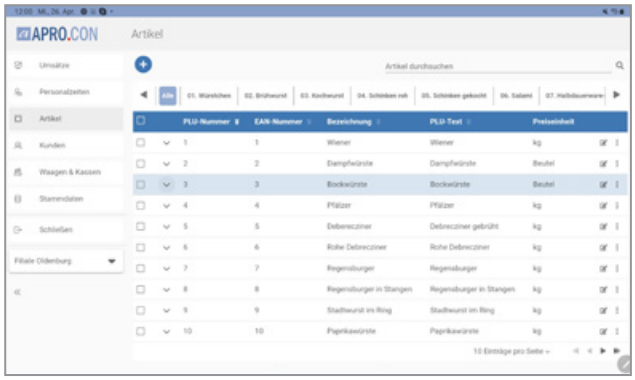
Einfach QR-Code scannen oder per Mail an: info@braun-waagen.de

Mehr Mobilität und Übersicht

POS Manager und Order Manager bringen Bewegung in den Abverkauf, pep4 punktet mit Dashboard

Komfortabler mobiler Abverkauf in der Filiale mit dem neuen POS Manager

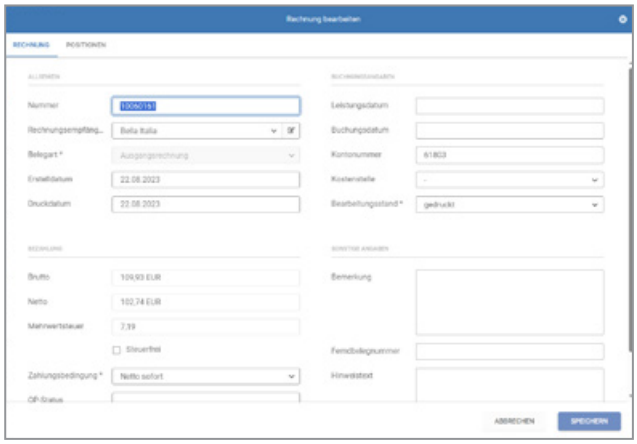
Das Modul Abverkauf zählt zu den beliebtesten APRO.CON Modulen. Jetzt kommt der Publikumsliebling mit dem neuen POS Manager auf mobile Android- und iOS-Endgeräte wie Smartphone und Tablet. Mitarbeiter in den Filialen können mit dem POS Manager ohne Desktop-PC vor Ort u. a. neue



Verkäufer auf den Waagen anlegen, Preise ändern, aktuelle Umsatzzahlen aufrufen – oder der Chef wirft abends vom Sofa aus noch einen Blick auf das Tagesergebnis.

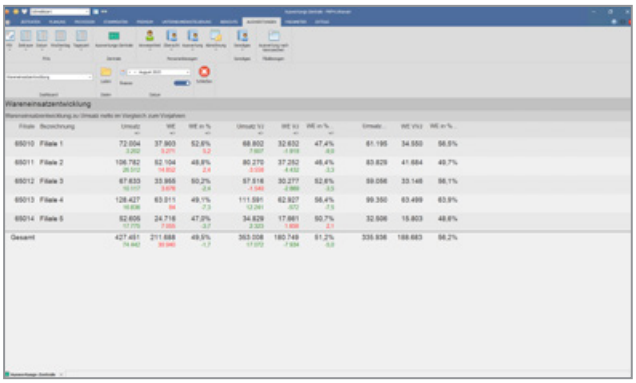
Mobiler Warenausgang mit APRO.CON Order Manager

Das Modul APRO.CON Warenausgang steuert und vereinfacht Arbeitsabläufe im Verkauf. Es beinhaltet Funktionen für das Erstellen von Angeboten, Auftragsbestätigungen, Lieferscheinen und Rechnungen. Wie beim POS Manager bringt APRO.CON mit der Order Manager App nunmehr die Funktionalität des Moduls auf mobile Android- und iOS-Endgeräte wie Tablet und Smartphone. Der Order Manager ist als Stand-alone-Lösung besonders für kleinere Betriebe attraktiv, die für das Schreiben von Lieferscheinen und ihre Rechnungsstellung keine große Desktop-Lösung benötigen. Filialen, die einen Webshop betreiben und Click & Collect anbieten, profitieren ebenfalls enorm vom Order Manager: Sie können Bestellungen direkt vor Ort entgegennehmen, kommissionieren und den Kunden bequem mit einem Fingertipp per Mail benachrichtigen, sobald die Lieferung abholbereit ist.



Unternehmenssteuerung pep4 Schneller Überblick mit Dashboard-Funktion

SYNER.CON Partner Frieman vermarktet mit pep4 eine leistungsstarke Software zur Unternehmenssteuerung. Metzgereibetriebe bündeln mit pep4 die Zahlen ihrer Personal-, Finanz- und Warenwirtschaft unter einer nahezu intuitiv einfach zu bedienenden Benutzeroberfläche. Mit der neuen Dashboard-Funktion greift Frieman den Kundenwunsch auf, in einer zusammenfassenden Übersicht die wichtigsten Zahlen und Entwicklungen immer sofort im Blick zu haben. Im Dashboard lassen sich nach Kundenwunsch etwa 40 Parameter und Statistiken, welche sich vollautomatisch aktualisieren, frei bestimmen. Das Einrichten des Dashboards erfolgt in enger Absprache mit dem Kunden.



Ausblick: Elektronischer Wareneingang

In einer Vorversion auf der SÜFFA erstmals zu sehen: die erweiterte APRO.CON Wareneingangsfunktion. Metzgereien können mit ihr alle im Wareneingang eintreffenden Rechnungen und Lieferscheine, einschließlich per E-Mail eingegangener oder per Scanner erfasster Dokumente, automatisiert in die APRO.CON Warenwirtschaft übernehmen. APRO.CON bietet den Kunden damit eine durchgängige elektronische Kette vom Wareneingang bis zum Abverkauf.

Längst verjährt: Reseller mit 16 :-)
IT-Unternehmer im Herzen: Während seine Klassenkameraden ihr Taschengeld mit dem Austragen von Werbeblättchen aufbesserten, finanzierte sich Björn Thom, hier mit Vater und Firmengründer Gerd Thom, mit 16 den ersten eigenen Pentium-Rechner mit PC-Schraubereien und -Installationen.

Gerd Thom GmbH

Einfach kann jeder!

... sagt Björn Thom, Chef der Gerd Thom GmbH im saarländischen Völklingen. Das Unternehmen ist tragende Säule im Händler- und Beraternetz der SYNER.CON für die Region Saarland, den Westen von Rheinland-Pfalz sowie den Süden Nordrhein-Westfalens.

Björn Thom nimmt kein Blatt vor den Mund: „Wir sind hier in einer strukturschwachen Region. Früher gab es hier mehr als 800 eigenständige Metzgereien, heute sprechen wir von weniger als 100. Dass wir neben dem Waagengeschäft weitere unternehmerische Standbeine benötigen, war uns früh klar." Doch der Reihe nach.

Mettler-Toledo-Urgestein

1978 startete Björns Vater Gerd seinen Waagenhandel. 1986 dann die Umwandlung in die GmbH. Heute ist das Unternehmen der am längsten aktive Mettler-Toledo Premium Partner. Björn Thom: „Ich glaube, wir waren sogar der Erste!" Schon 2001 schließlich der Einstieg ins Kassengeschäft. Zunächst bei Bäckereien und in der Gastronomie. Aber: „Wir merkten schnell, die Kombi funktioniert nicht. Da sind Sie bei den Arbeitszeiten sofort bei 24/7", so Björn Thom. Also: Mehr Fokus auf das Kassengeschäft in der Gastro – nicht im Imbiss um die Ecke, sondern in etablierten Restaurants, in Großkantinen, im Eventwesen. Im Rückblick die richtige Weichenstellung.

„Wir kennen die Kassenwelt aus dem Effeff. Ich sehe da enormes Potenzial, wie SYNER.CON-Kunden davon künftig profitieren können!"

Großprojekte bei Kassensystemen

Björn Thom: „Wir sprechen bei unseren Kunden in diesem Segment heute von Kantinen für mehr als 800 Mitarbeitende mit Vorbestellungen per App, McDonalds-mäßigem Kiosk-System am Eingang und automatischer Abrechnung über das Lohnkonto. Oder von Dinnershow-Locations wie das Alexander Kunz-Theatre in Saarbrücken und großen Festzelten, wo wir die Software, Administration und Kassen betreuen. Projekte, die teils sehr speziell sind und an die sich nicht jeder herantraut. Das Segment macht heute etwa die Hälfte unseres Umsatzes aus."

Vorsicht, Verwechslungsgefahr!

Bester Beleg für die Kassenkompetenz der Gerd Thom GmbH ist die Zertifizierung als APRO-Partner für Kassensysteme des gleichnamigen Anbieters. „Da sind wir schon sehr stolz darauf, dass wir zum kleinen, überschaubaren Kreis der APRO-Partner zählen. Das Leben schreibt manchmal die besten Geschichten. Kurzum: Ich kann beim besten Willen nicht sagen, woher die Namensähnlichkeit der Kassensysteme zu APRO.CON rührt. Was ich aber weiß, ist, dass wir unsere Kassenkompetenz, die wir uns in den letzten beiden Jahrzehnten erworben haben, in die SYNER.CON einbringen und weiter ausbauen wollen. Wir realisieren dabei mit den SYNER.CON-Partnern Braun, Mörtl und Marquardt derzeit die ersten gemeinsamen APRO-basierten Projekte", so Björn Thom.

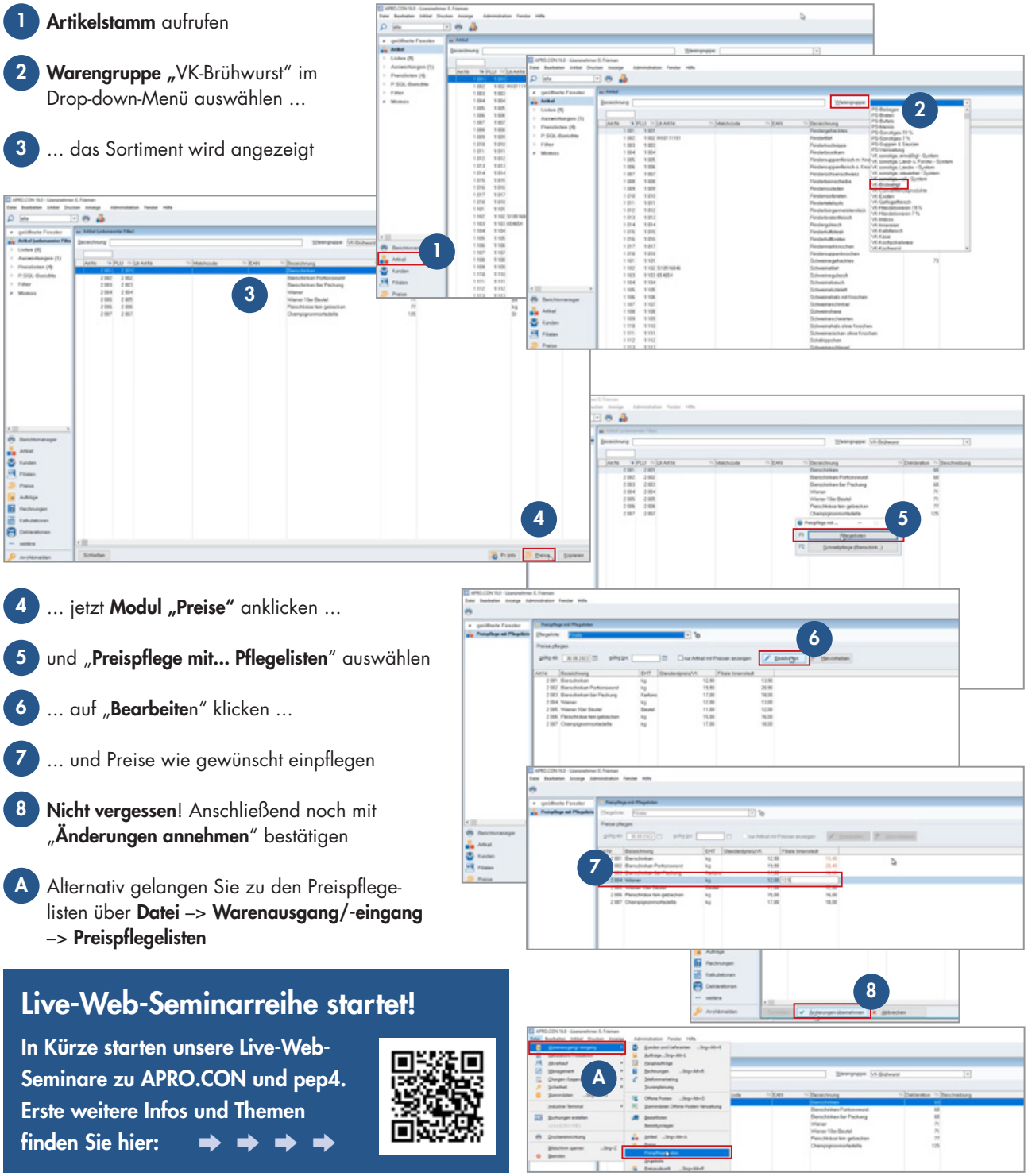
Investition in Softwarekompetenz

„Wir haben in den letzten Jahren viel in die Softwarekompetenz unseres Unternehmens investiert und beschäftigen heute vier eigene Softwareentwickler", sagt Björn Thom. „Der Trend geht ganz klar zu integrierten Waagen-Kassen-Lösungen und wir haben da noch einiges an Ideen im Köcher, wie wir diese Entwicklungskapazitäten künftig in die SYNER.CON einbringen können."

Preispflegelisten clever nutzen

Für Betriebe mit mehreren Filialen sind unterschiedliche Ladenpreisschienen meist an der Tagesordnung. Steffen Frieman zeigt am Beispiel „Preiserhöhung bei Brühwürsten in der Filiale Innenstadt", wie sich Preisänderungen in APRO.CON über die Funktion „Preispflegeliste" schnell und bequem erledigen lassen.

1. **Artikelstamm** aufrufen
2. **Warengruppe** „VK-Brühwurst" im Drop-down-Menü auswählen …
3. … das Sortiment wird angezeigt



4. … jetzt **Modul „Preise"** anklicken …
5. und „**Preispflege mit… Pflegelisten**" auswählen
6. … auf „**Bearbeiten**" klicken …
7. … und Preise wie gewünscht einpflegen
8. **Nicht vergessen**! Anschließend noch mit „**Änderungen annehmen**" bestätigen

A Alternativ gelangen Sie zu den Preispflegelisten über **Datei** –> **Warenausgang/-eingang** –> **Preispflegelisten**

Live-Web-Seminarreihe startet!

In Kürze starten unsere Live-Web-Seminare zu APRO.CON und pep4. Erste weitere Infos und Themen finden Sie hier: ➡ ➡ ➡ ➡

Metzgerei Braun, Konken

- Familienunternehmen in fünfter Generation mit knapp 200 Mitarbeiter:innen und 16 Filialen
- Exakte Erfassung der Kosten und Pflege der Rezepturen in Warenwirtschaftslösung APRO.CON
- Vereinfachte filialübergreifende Datenpflege
- Kalkulation und Auswertung der Kostenrechnung mit Unternehmenssteuerungssoftware pep4
- Übersichtliche und zeitnahe Kontrolle über die Gesamtrentabilität der einzelnen Filialen und erforderliche Preisanpassungen

„Ich bin ein sehr großer Fan der Unternehmenssteuerung. Ich sehe in pep4 auf einen Blick: Wo gewinne ich, wo verliere ich."
Lukas Braun, Chef der Peter Braun Fleisch & Wurst GmbH

Peter Braun Fleisch & Wurst GmbH

„In Zeiten wie diesen Gold wert!"

Nach Abschluss seines Handels-BWL-Studiums und Ausbildung zum Fleischer in der renommierten Metzgerei Brath übernahm Lukas Braun 2019 Verantwortung im traditionsreichen eigenen Familienunternehmen. Mit der Unternehmenssteuerung pep4 stellte er die Kalkulation seiner Produkte auf neue Füße.

Herr Braun, Ihr Betrieb nutzt APRO.CON seit vielen Jahren. Was war der Auslöser, das Warenwirtschaftssystem um pep4 zu ergänzen?

Lukas Braun Wir produzieren 95 Prozent unserer Wurst- und Fleischwaren selbst. Mit APRO.CON habe ich eine sehr detaillierte Übersicht und tiefe Einblicke in meine Herstellungskosten. 2019 stieg ich im elterlichen Betrieb ein. Das Erste, was mich interessierte, auch durch mein Studium bedingt, war unsere Kalkulation. Und da habe ich schnell festgestellt: Alles, was wir bisher zur Preiskalkulation hatten, basierte auf Excel. Dabei wusste ich aber nicht, wie belastbar die dort hinterlegten Formeln, Faktoren und Zahlen sind. Meine Wunschvorstellung war, auf Knopfdruck jederzeit zu sehen: Bei welchem Produkt verdiene ich, wo komme ich eins zu eins raus – und mit welchen Produkten mache ich womöglich sogar Verluste?

Wunsch und Wirklichkeit gehen mitunter auseinander. Hand aufs Herz: Können Sie heute sagen, welches Produkt oder welche Filiale sich letzte Woche am besten rechnete?

Lukas Braun Kurz gesagt: Ja! Ich sehe heute tatsächlich mit einem Klick, was sich für uns wie lohnt, und ich erkenne frühzeitig, sollte irgendwo etwas aus dem Ruder laufen. Das gilt für unsere Filialen ebenso wie für Großhandelskunden, die etwa ein Drittel unseres Geschäfts ausmachen. Ich sehe auf einen Blick, in welcher Filiale, bei welchem Großhandelskunden ich wie viel Deckung habe. Ich kann in jeden einzelnen Artikel reingehen und nach Einheiten, Tonnage etc. filtern. Mit der Kostentransparenz und -einsicht, die mir pep4 heute von der Rampe im Wareneingang bis zum Abverkauf liefert, habe ich gleichzeitig das eigene Unternehmen seit meinem Einstieg besser kennengelernt. Ich kann heute für jedes Produkt nachvollziehen, welche Produktionsschritte es durchlebt und welche Kosten diese verursachen. Statt Pi mal

Mehr Infos zu pep4?

Jetzt anrufen unter 0 59 21 / 30 86 22
oder eine Mail an: info@frieman-nordhorn.de

Daumen oder aus dem Bauch heraus meine Preise zu machen, habe ich eine belastbare kalkulatorische Basis für die Preisfindung. Ich weiß für jedes einzelne Produkt, welchen Grenzpreis ich in meinen Filialen ansetzen muss. Und ich kenne meine Schmerzgrenze, wenn ich mit Großkunden verhandele. Klar, man hat ein Gespür für das Pricing, aber mit pep4 steht das auf einem ganz anderen Fundament. Ich bin auch ein großer Fan der WoGe-WoVe-Liste in meiner Unternehmenssteuerung. Mit diesem Tool sehe ich mit einem Mausklick, **wo** ich **Ge**winne erziele und **wo** ich **Ve**rluste mache – und das nach unterschiedlichsten Filterkriterien, die ich teilweise bereits ansprach. Es ist ein wunderbar übersichtliches Werkzeug, um auf einen Blick direkt zu erfassen, wo wir gerade stehen. Das ist in Zeiten wie diesen natürlich Gold wert.

Sie spielen damit auf die enormen Preisschwankungen bzw. -steigerungen an, etwa bei den Energiekosten oder den Preisen für Schlachtvieh?

Lukas Braun Genau. In der turbulenten Zeit, die hinter uns liegt, war pep4 eigentlich unser wöchentlicher Begleiter. Ich war sehr froh darum, dass ich damit die Preise und die Kalkulation immer im Blick behalten und mit pep4 auch mögliche Handlungsalternativen durchspielen konnte. Die Riesenstärke von pep4 ist ja, dass es viel, viel mehr ist als ein Kalkulationsprogramm. Was hilft es mir, wenn die Software für eines meiner Produkte einen kalkulatorischen Verkaufspreis ausspuckt, den ich am Markt nicht durchsetzen kann, oder wenn ich mit einer Preiserhöhung gleichzeitig Umsatzverluste einfahre? Mit pep4 kann ich, bevor ich eine Entscheidung treffe, verschiedene Szenarien durchspielen. Der springende Punkt dabei ist, dass pep4 auch Wechselwirkungen, die aus meinen Entscheidungen resultieren, berücksichtigt – sei es in der Produktion, sei es in der Personalplanung oder bei organisatorischen Fragen wie geänderten Öffnungszeiten in Zeiten des Fachkräftemangels. Zugespitzt gesagt, wo die reine Kalkulation aufhört, fängt die Unternehmenssteuerung an.

Aber jedes Unternehmen ist anders … – kurzum: Lässt sich mit einer Software zur Unternehmenssteuerung einfach alles nach Schema F über einen Kamm scheren?

Lukas Braun Sicherlich nicht. Wir sind ja auch kein kleiner Laden. Da braucht es schon einiges an Feintuning. Aber keiner von uns erwartete, dass die Implementierung in acht Stunden erledigt wäre. Ebby Frieman kannten wir schon seit der Einführung von APRO.CON. Wir wussten, wie gut er die Branche seit Jahrzehnten kennt, und sahen darin von Anfang an einen großen Pluspunkt von pep4. Ein Algorithmus ist immer nur so gut, wie das Know-how, das in ihm steckt und die Daten, mit denen ich ihn füttere. Da kann Herr Frieman mit seiner Software ganz klar punkten. In der Kombination mit APRO.CON haben wir eine nahtlose Integration zwischen unserem Warenwirtschaftssystem und der Unternehmenssteuerung. Mit anderen Worten: Der Datenaustausch zwischen APRO.CON und pep4 läuft völlig bruchstellenfrei und erfordert nirgends eine zeitaufwändige und unnötige doppelte Datenpflege.

Noch Fragen? Wir sind für Sie da!

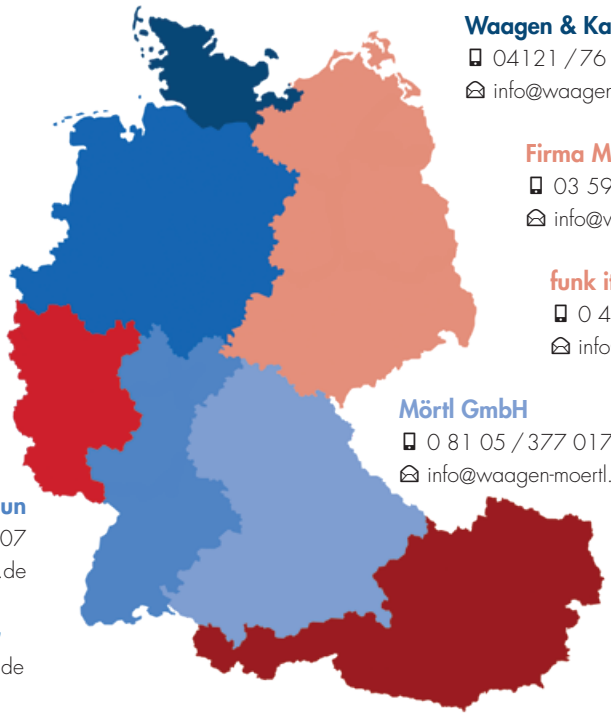
E. Frieman (Bundesweite Beratung)
059 21 / 30 86 22
info@frieman-nordhorn.de

Budke Systeme e.K.
05 41 / 16 677
info@budke.de

Gerd Thom GmbH
0 68 98 / 93 39 50
info@gerdthom.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