

Synprax verbündet sich mit Vedes

Neues Softwarehaus beteiligt Verbundgruppen – Service rund um SAP – Büroring macht mit

Frankfurt, 1. November. Das Softwarehaus Synprax AG betreibt ein neuartiges Geschäftsmodell für mittelständische Großhändler und Verbundgruppen, die SAP-Software einsetzen. Büroring und Vedes sind finanziell beteiligt, weitere mittelständische Verbundgruppen aus dem Handel sollen dazukommen. Sie können beispielsweise Zusatzfunktionen und Voreinstellungen nutzen und eigene Erfahrungen sowie Software-Ergänzungen einbringen.

„Unsere Zielgruppe sind mittelständische Großhändler und Verbundgruppen, die SAP einsetzen“, sagt Bernd Hellgardt, Vorstandssprecher der Synprax AG, Frechen. Ansprechen wolle man Unternehmen unterhalb von 1 Mrd. Euro Jahresumsatz, konkretisiert Hellgardt. Der rührige Handelsexperte, der früher

bei Lekkerland (SDH) die IT verantwortete, ist auch Vorstandsvorsitzender der Comsol AG. Diese hat ihren Sitz ebenfalls in Frechen und ist Hauptanteilseigner der neuen Synprax AG. Mit der Idee, die Kunden an ihrem Software-Dienstleister zu beteiligen, will Hellgardt eine besonders enge Zusammenarbeit erreichen. Die Mitglieder zeichnen an Synprax Aktien im Wert von 500 Euro und erhalten dafür etwa Beratung und Softwarelizenzen zu günstigeren Preisen.

Die Nürnberger Spielwaren-Verbundgruppe Vedes und die Fachhandelskooperation Büroring, Haan, sind Mitgründer. Ute Suberg aus dem Büroring-Vorstand sitzt im Synprax-Aufsichtsrat. Synprax bietet ein mehrstufiges Servicemodell, das von der Gewährung von Rabatten auf Softwarelizenzen bis hin zum kompletten Betrieb (Hosting) des SAP-

Systems für die Kunden reicht.

Comsol hat eine SAP-Branchenlösung für Großhandel/Verbundgruppen vorkonfiguriert (CS-Wholesale). Vorhandene SAP-Module wurden zusammengefügt und mit Inhalten gefüllt. Dieses Referenzsystem können die Synprax-Mitglieder als Best-Practice-Modell nutzen. Außerdem existiert eine Service-Line, über die sie Expertenwissen für die Umsetzung von Klein-Anforderungen erhalten. Branchen-Add-ons, zum Beispiel für den Katalogdruck, stehen zur Verfügung. Und die Anwender können ihre eigenen Software-Ergänzungen einbringen und vermarkten, um ihre Investitionen schneller zu amortisieren. Der Vorschlag, über Synprax auch Erfahrungen zu Aufwand und Kosten auszutauschen, stamme von den Anwendern, so Hellgardt. lod