

Bionatic Success Story

# ERP als Wachstumstreiber im Unternehmen

## ERP-System von microtech hilft Bionatic beim Wachstum des Unternehmens

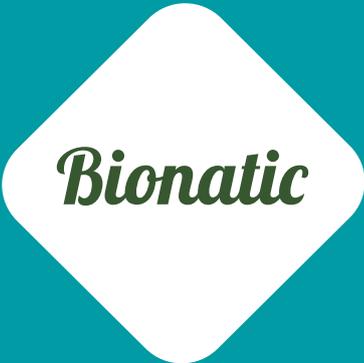
Die **Bionatic GmbH & Co. KG** hat sich auf den Vertrieb von umweltfreundlichen und nachhaltigen Verpackungslösungen für den Food-Service-Sektor spezialisiert.

Robert Czichos, einer der Geschäftsführer, gründete das Unternehmen 2009 in Bremen und begann mit dem Verkauf von Produkten aus nachhaltigen Ressourcen oder recycelten Materialien über einen Online-Shop überwiegend an B2B-Kunden.

”

*Wir waren praktisch die ersten, die diese braune Salatschale, die jeder aus dem Supermarkt kennt, auf dem Markt angeboten haben. Heute bekommt man das Ding an jeder Ecke.*

**Robert Czichos**  
Geschäftsführer bei Bionatic



**Bionatic**



Mit einer klugen Geschäftsidee und mithilfe einer guten ERP-Software konnte das damals kleine Unternehmen schnell wachsen und erfolgreich sein.

Erfolgsfaktoren sind dabei unter anderem:

- ◆ Automatisierung in Zeiten von Fachkräftemangel enorm wichtig – von der Bestellung bis hin zur Übergabe an die Logistik läuft alles automatisiert ab
- ◆ Hohe Benutzerfreundlichkeit, selbsterklärendes System – und auch dank Webinaren leicht erlernbare Bedienung
- ◆ Lösung passt sich durch das frei konfigurierbare Regelwerk an
- ◆ Nahtlose Anbindung zwischen Online-Shop und ERP-System

2010 ging es richtig los und nach Jahren des Wachstums und einer Erweiterung des Produktportfolios für Privatkunden hatte irgendwann ...



**Wachstum erfordert neue Rahmenbedingungen**

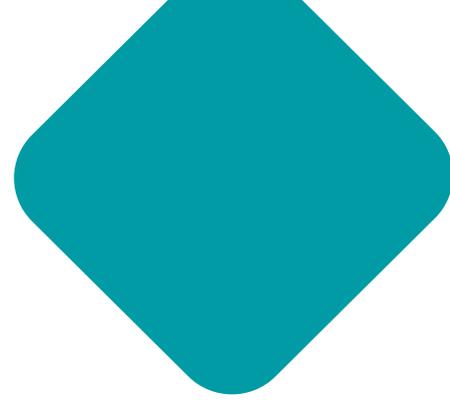
”

*...das Handling mit Excel und Word seine Grenzen erreicht. Organisatorisch wird es dann schwierig.*

*Das heißt, die Abwicklung mit einem ERP-System inklusive Finanzbuchhaltungsmodul und auch Zahlungsverkehr wird ab einer gewissen Größenordnung und mit hohem Auftragsvolumen zwangsweise notwendig, sprich zu einer kaufmännischen Notwendigkeit.*

**Robert Czichos**  
**Geschäftsführer bei Bionatic**





Bei der Auswahl der ERP-Lösung spielte die Anbindung zu den gängigen E-Commerce-Shop-Lösungen eine wichtige Rolle.

Und da ein guter Freund, der eine Bürogemeinschaft mit Bionatic pflegte, ein Vertriebspartner von microtech war, sind sie auf die ERP-Lösung von microtech gestoßen.

Nach Abwägen von anderen Lösungen wie Navision und Alphaplan – SAP kam damals für ein kleines Unternehmen nicht in die Auswahl – entschied sich Czichos für microtech.

Ein wichtiger Faktor bei der Auswahl von microtech als ERP-System war die vorhandene Schnittstelle zu Shopware, der E-Commerce-Plattform von **Bionatic**.

Die Integration von Shopware und microtech ermöglichte eine nahtlose Verbindung zwischen dem Online-Shop und dem ERP-System.

Ein weiterer wichtiger Punkt war der inkludierte Formulargenerator, mit dem das Unternehmen Bestellungen, Auftragsbestätigungen und Rechnungen selbst gestalten und einrichten konnte.

#### Gründe für das microtech ERP-System:



- ◆ **Schnittstellen-Anbindungen an Shopware & E-Commerce-Plattformen**
- ◆ **Formulargenerator zum Selbstgestalten**
- ◆ **Vertriebspartner vor Ort**

Heute wird das ERP-System anders genutzt als zu Beginn. Über die Jahre hat sich **Bionatic** „quasi als Dachgesellschaft, in der sie zentrale Services wie Buchhaltung, Rechnungswesen und IT abwickeln“, zu einer Unternehmensgruppe entwickelt, die ihr Produktportfolio für Privatkunden erweiterte.

„In den Einzelgesellschaften wird dann das operative Geschäft erledigt“, so der Geschäftsführer. Beispielsweise handelt die *Greenbox* das B2B-Geschäft mit den Verpackungsprodukten für die Foodservice-Industrie ab, *ecoware* vertreibt nachhaltige, klimakompensierte Einweg- und Mehrweg-Produkte im B2C Bereich.



**Erfolgsfaktoren des ERP-Systems:  
Mehrmandantenfähigkeit  
& Skalierbarkeit**



*Es sind mittlerweile sechs Firmen, die ihre Aufträge alle über die ERP-Software von microtech abwickeln.*

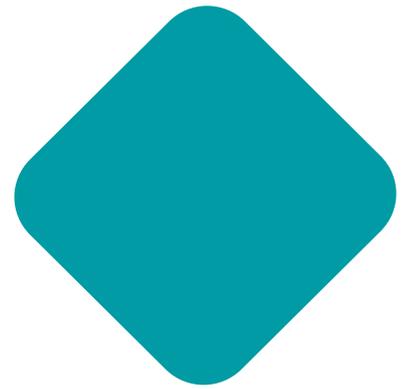
**Robert Czichos**  
**Geschäftsführer bei Bionatic**

Das System ist somit skalierbar und kann mehrere Mandanten verwalten.

So ist **Bionatic** von einem Ein-Mann-Betrieb zu einem Unternehmen mit 60 Mitarbeitern gewachsen; die Gruppe beschäftigt insgesamt 95 Mitarbeiter; und ist europaweit und darüber hinaus tätig.

Es gibt verschiedene Webshops in unterschiedlichen EU-Ländern, aber auch größere Kunden, die mit dem Exportgeschäft bedient werden.





Die Logistik war über viele Jahre ausgenutzt. Das Großhandelsunternehmen ist gerade in dem Prozess, es wieder in eigene Hände zu nehmen.

Das ERP-System von microtech ist dahingehend ein wesentlicher Faktor für das Wachstum und den Erfolg der **Bionatic GmbH & Co. KG**, die insgesamt rund deutlich über 10.000 Stammkunden im B2B plus mehrere Tausend Konsumenten bedienen.

***Bionatic** hat es geschafft, sich eine Marktsituation zu erarbeiten, indem es eine andere Art der Verpackung angeboten hat. Das Unternehmen ist aus einer Nische heraus gewachsen, und die Nische ist gewachsen, weil der Markt für die Verwendung der Produkte gewachsen ist.*

Heute hat **Bionatic** Kunden aus der Gastronomie, Catering, Hotels, Touristik, Manufakturen und auch dem Lebensmitteleinzelhandel sowie dem Restaurant-Großhandel.



**Schlankere Prozesse und effizientere Organisation durch Automatisierung**

„Es gibt beispielsweise auch Zahnärzte, die einen Wasserbecher brauchen, und Unternehmen, die ein Betriebsfest machen möchten und eine größere Menge an Produkten und Kartons benötigen“, berichtet Czichos.

„Die Sparte Streetfood und Foodtrucks ist parallel zu den Restaurants immer mehr gewachsen“, so Anna Kniese, Mitarbeiterin bei **Bionatic** und Anwenderin der ERP-Software.



*Die Automatisierung der Geschäftsprozesse bei Bionatic ist dabei ein wesentlicher Part, um Prozesse schlank zu machen und die Organisation effizient zu gestalten – gerade in Zeiten des Fachkräftemangels.*

*Der Verkauf und die komplette Abbildung von der Bestellung bis hin zum Logistiker laufen automatisch durch, ohne dass jemand draufschauen muss.*

**Robert Czichos**  
Geschäftsführer bei Bionatic



”

*Kollegen können sich auf ihre Kunden konzentrieren, und sparen Zeit, Aufträge nicht anfassen zu müssen.*

*Dazu wurden Regeln und Skripte eingebaut, um Prozesse automatisiert ablaufen zu lassen. Somit können wir unsere vielen ‚wenn, dann ...‘-Beziehungen optimal regeln.*

Das ERP-System sei kein statisches Modell, so der Geschäftsführer weiter.

”

*Ich finde es gut, dass es für die Automatisierung ständige Weiterentwicklungen gibt.*

Bei schwierigen Prozessen hilft der microtech-Partner.



**Mehr Zeit für Kunden durch Einsparen von Routinearbeiten**



**Hohe Benutzerfreundlichkeit und einfaches Konfigurieren begeistern die User**

Darüber hinaus ist das microtech-ERP-System sehr benutzerfreundlich, da es dem Unternehmen ermöglicht, eine große Anzahl von Konfigurationseinstellungen selbst vorzunehmen, was bei anderen Systemen nicht möglich war.

„Dabei sind die von microtech angebotenen Webinare immer hilfreich“, so Anna Kniese.

Zudem war das Preis-Leistungsverhältnis sehr attraktiv. Die Implementierung war easy und unaufgeregt, und das System selbsterklärend.

## Fazit

Die Erfolgsgeschichte von **Bionatic** zeigt, wie wichtig es ist, ein geeignetes ERP-System zu haben, um ein Unternehmen effektiv zu führen und zu wachsen.

microtech erwies sich als die richtige Wahl für die **Bionatic GmbH**, denn insgesamt hat das ERP-System dazu beigetragen, dass **Bionatic** erfolgreich geworden ist.

Effizientes Arbeiten bei **Bionatic** ist möglich durch die Erfolgsfaktoren:

- ◆ Automatisierung
- ◆ leichte Erlernbarkeit des ERP-Systems
- ◆ Konfigurationseinstellungen selbst vornehmen zu können



**Einfaches Wachsen dank ERP-System**



**Mit microtech die Vorteile der Automatisierung maximal nutzen**

Mehr zur Erfolgsgeschichte der Bionatic Group, ihrer Philosophie der Nachhaltigkeitswirtschaft, ihrer Aufgaben und den zahlreichen Tochtergesellschaften finden Sie unter:

[www.bionatic.com](http://www.bionatic.com)

