

Tonka Gin stillt den ERP-Durst dank myfactory zu 100% aus der Cloud



Es gibt sie noch, die packenden Geschichten hinter Produkten, die von Raffinesse und Einfallsreichtum zeugen: Man nehme betörende Tonkabohnen, eine idyllisch inmitten von Obstfeldern in der Nähe von Hamburg gelegene Brennerei und einen Unternehmer mit einem Flair für das Außergewöhnliche – willkommen bei Tonka Gin. Das edle Destillat erfreut sich einer steigenden Nachfrage. Gestiegen ist damit auch der digitale Durst. Dieser wird vom ERP-System myfactory zu 100% aus der Cloud gestillt.



Es war auf einer Reise durch Spanien, als Daniel Soumikh auf die Idee kam, Gin mit Tonkabohnen zu verfeinern. Er hatte erlebt, wie dieses Gewürz in Iberien nicht nur zum Kochen, sondern auch in Bars verwendet wurde. Fast zwei Jahre lang arbeitete Daniel Soumikh an der Umsetzung seines Tonka Gins. Der Traum wurde wahr: Am 26. September 2014 wurden die ersten Flaschen des neuen Genuss-Gins in markante Flaschen abgefüllt. Heute ist Tonka Gin längst kein Geheimtipp mehr, sondern weit über die Grenzen Hamburgs hinaus beliebt. Nach wie vor wird das Besondere, die Liebe zum Detail und zur Qualität, gelebt. Von der Herstellung des Destillates über die Abfüllung und Etikettierung bis hin zum Verpacken der Flaschen, wird noch heute alles in Handarbeit durchgeführt.

Den Geschmack der Zeit getroffen – auch digital

Kenner sind sich einig: Die Produkte von Tonka Gin haben es in sich und offensichtlich genau den Geschmack der Zeit getroffen. Das Umsatzvolumen der kleinen Firma stieg rasch an und führte dazu, dass die Excel-Word-basierte Administration des Startups mit der Entwicklung nicht mehr Schritt halten konnte, erklärt CEO Daniel Soumikh: «Anfangs war das mit den Listen okay, aber als wir es mit immer größeren B2B-Großhändlern zu tun hatten, wurde das Ganze unübersichtlich.» Man wollte nicht den gleichen Fehler wie viele andere Startups machen und am eigenen Erfolg scheitern. Daher folgte man dem Geschmack der Zeit auch in digitaler Hinsicht und holte sich ein modernes ERP-System aus der Cloud an Bord.

Die perfekte Lösung - für jetzt und morgen

Die passende Lösung fand Tonka Gin mit myfactory. Und zwar auf Empfehlung anderer Startup-Unternehmen. Daniel Soumikh kennt die Gründe: «Einerseits ist die Software von myfactory für uns perfekt so wie sie ist. Andererseits wissen wir nicht, was die Zukunft bringt, dann ist es gut, wenn wir noch Spielraum haben, den Lösungsumfang auszubauen.» Zusammen mit dem zertifizierten myfactory-Partner paradaweb aus Bremen wurde das ERP-System direkt bei Tonka Gin vor Ort im Rahmen eines Workshops anhand der aufgenommenen Prozesse konfiguriert. Unterstützt wurde der Kunde insbesondere beim Einrichten der Datenstrukturen, wie z.B. Kundengruppen, sowie bei der individuellen Anpassung des Dokumentenlayouts der verwendeten Belege.

Für weitere Unterstützung stand und steht das Team von paradaweb jederzeit auch online zur Verfügung. Diese Möglichkeit wird gerne auch von Serap Soumikh genutzt. Sie ist bei Tonka Gin zuständig für das Backoffice und hat sich die myfactory-Kenntnisse in der Anwenderschulung angeeignet. Wenn sie einmal doch nicht weiter weiß oder das Programm erweitert werden soll, wendet sie sich einfach an paradaweb.

„Ich kann myfactory aufgrund der unkomplizierten Einarbeitung und der genauen, individuellen Anpassungsmöglichkeiten der Software jedem Unternehmen weiterempfehlen.“

Daniel Soumikh, CEO und Gründer, Tonka Gin



Strukturen für weiteres Wachstum geschaffen

Mit Liebe zum Detail, ganz im Stil von Tonka Gin, wurde myfactory so eingestellt, dass alle aktuellen Anforderungen erfüllt wurden und trotzdem Raum für Wachstum bleibt. So konnten beispielsweise im Bereich B2B-Verkauf an Großhändler wie Metro, Edeka, Rewe, Galeria Kaufhof/Karstadt die spezifischen Zahlungsvorgänge optimal abgebildet werden. Anders als bei Feinkostläden erfolgen diese in der Regel über GES Großeinkaufsring des Süßwaren- und Getränkehandels eG. Mit der Übersicht über die offenen Posten sowie deren Ausbuchung über myfactory konnte ein weiteres, dringendes Problem gelöst werden. Bisher standen diese wichtigen Informationen nur zeitversetzt zur Verfügung, da diese über den Steuerberater bewirtschaftet wurden. Das hat für Daniel Soumikh klare Vorteile: „Ich kann jederzeit von überall auf das Programm zugreifen und mir einen Überblick verschaffen, um so für meine Firma schnelle Entscheidungen treffen zu können.“

In der Cloud bestens aufgehoben

Auch Serap Soumikh ist mit dem Cloud-ERP von myfactory hochzufrieden: „Ich bin glücklich über die Ordnung und die Übersicht, die ich durch das Programm habe. Weniger Papierkram und ich kann von überall arbeiten.“ Die Möglichkeiten von myfactory sollen schon bald weiter genutzt werden. Auf der Agenda stehen die Einkaufsprozesse sowie der Import von Kontoauszügen für den automatischen Abgleich der offenen Posten. Schon jetzt zeigt sich, dass CEO und Gründer Daniel Soumikh nicht nur in Sachen Gin ein glückliches Händchen hat, sondern auch in digitaler Hinsicht. Entsprechend positiv fällt sein Fazit aus: „Ich kann myfactory aufgrund der unkomplizierten Einarbeitung und der genauen, individuellen Anpassungsmöglichkeiten der Software jedem Unternehmen weiterempfehlen. Zudem fühlt man sich bei Christine Finckh und ihrem paradaweb-Team stets in guten Händen.“

Anbieter:



myfactory International GmbH

Rosenheimer Str. 141 h
81671 München

Tel: +49 (89) 21 90 96 3 - 0
info@myfactory.com
www.myfactory.com

myfactory-Partner



paradaweb

Am Hohentorshafen 21a
28197 Bremen

Tel: +49 421 62003040
info@paradaweb.de
www.paradaweb.de

Über das Projekt:

- Anwender: Tonka Gin
- Mitarbeiter: 2
- Branche: Food & Beverage
- Thema: ERP
- Lösung: myfactory (Verkauf, Administration, Shop, Lager)