

Essbare Werbegeschenke aus dem 3D-Drucker

Startup für personalisierte Produkte aus Schokolade setzt bei CRM und Auftragsverwaltung auf Ninox



Benedikt Daschner ist Konditormeister mit einem Faible für Technik. Aus Interesse hatte er privat im heimischen Wohnzimmer mit der Verarbeitung von Schokolade in 3D-Druckern experimentiert. Als die perfekte Lösung gefunden war, machte er sich selbständig und produziert seither unter dem Label chocolate³ individuelle Objekte nach Kundenwunsch, von der Hochzeitsdeko bis zu Giveaways für Messen und Veranstaltungen.

chocolate³

 chocolate3.de

CHALLENGE

Klassische CRM-Tools für den Bedarf ungeeignet

Kunden von chocolate³ sind hauptsächlich Unternehmen, die Logos, Slogans und Produktkonturen aus Schokolade als aufmerksamkeitsstarke Präsente produzieren lassen. Die Stückzahlen liegen zumeist im dreistelligen Bereich. Darüber hinaus können über den Online-Shop auch schokoladige Grüße mit vorgefertigten Motiven oder individuellen Texten bestellt werden. Das Geschäft von chocolate³ lief gut an. Um Kontakte und Anfragen im Überblick zu behalten, nutzte Benedikt Daschner zum Start ein CRM-Tool, das seine Anforderungen aber nicht erfüllte. Bei der Suche nach einer Alternative erinnerte er sich an Ninox, mit dem er schon als Konditormeister seine Rezepte verwaltet hatte.

Per Low Code kompletten Workflow abgebildet

Daschner begann mit einer von Ninox bereitgestellten Vorlage zum Thema CRM, passte sie seinen Bedürfnissen an und importierte seine vorhandenen Kontakte. Gemeinsam mit einem Werkstudenten entwickelte er die Lösung dann Schritt für Schritt weiter. Zentrale Bedeutung hat das Modul für Anfragen, das mit den Kontakten verknüpft ist und auf einfache Weise den Workflow vom Erstkontakt bis zur Auslieferung der Produkte abbildet. Dazu wurde ein dynamisches Bildschirmformular erstellt, das je nach Status zusätzliche Datenfelder für weitergehende Informationen einblendet. Produktionsaufträge werden übersichtlich in einer nach Arbeitsschritten gegliederten Kanban-Ansicht dargestellt. Verwaltet werden auch Veranstaltungen, an denen chocolate³ teilgenommen hat, mit Verknüpfungen zu den dabei entstandenen Kontakten.

Schlüsselfunktionen

- ✓ CRM
- ✓ Kontaktmanagement
- ✓ Auftragsverwaltung

Vorteile

Wie die meisten Ninox-Nutzer schätzt auch Benedikt Daschner besonders die Möglichkeit, seine Lösung Stück für Stück selbst genau so aufbauen und anpassen zu können, wie er sie benötigt. Wenn sich aus der betrieblichen Praxis eine neue Idee oder Anforderung ergibt, kann sie zeitnah im Hause umgesetzt werden. Die oft langwierigen und kostspieligen Abstimmungsprozesse mit externen Entwicklern entfallen komplett. So wurden beispielsweise im Nachhinein Schaltfelder eingebaut, um bestimmte Vorgänge als dringlich zu kennzeichnen und entsprechend filtern zu können. Ein weiterer Vorteil ist die Vielseitigkeit und Flexibilität von Ninox. So wurde u. a. zusätzlich eine Bewerberdatenbank für potenzielle Mitarbeiter aufgebaut, auf die bei Personalbedarf zugegriffen werden kann. Geplant ist zudem auch eine noch bessere Anbindung an die Buchhaltung.

2

Jahre

5

3D-Drucker

300

Kunden



Mit Ninox können wir all das umsetzen, woran wir bei anderen Tools gescheitert sind.

Benedikt Daschner
Inhaber

Get in touch

ninox

 ninox.com

 support@ninox.com

Ninox is a collaborative, cloud-based platform for business teams. We empower users to build business applications and automate back office workflows with drag and drop tools.