

## SwissShrimp: mit toasca von der Geschäftsidee zum erfolgreichen Unternehmen

Crevette, Gambas, Garnelen, Shrimps – viele Namen führen zum Leckerbissen, den Gourmets auch hierzulande zu schätzen wissen. Lange, umständliche Transportwege waren bis vor Kurzem noch der Preis für den maritimen Genuss. Doch dann brachte SwissShrimp mit einer ungewöhnlichen Idee das Meer in die Schweiz. Mit nachhaltiger Produktion, höchster Qualität und einem brillanten Konzept überzeugt das junge Unternehmen täglich mit frischen Shrimps «made in Switzerland». Dass aus einer Vision ein erfolgreiches Unternehmen geworden ist, hat nicht zuletzt mit dem ERP-System toasca zu tun.



*Frische Shrimps aus der Schweiz - garantiert antibiotikafrei*

Es ist eine Startup-Geschichte wie aus dem Bilderbuch. 2008 hat der gelernte Informatiker Thomas Tschirren aus dem solothurnischen Luterbach eine verrückte Idee für eine Schweizer Shrimps-Aufzucht. Nicht im kleinen Aquarium, sondern im grossen Stil. Eine Geschäftsidee ist geboren, doch es vergehen nochmals fünf Jahre bis die SwissShrimp AG Wirklichkeit wird. Danach geht es rasch. Schon 2015 meldet die Pilotanlage: Das funktioniert! Ein Jahr später findet man mit den Schweizer Salinen in Rheinfelden den idealen Standortpartner für die erste Schweizer Shrimpsfarm. 103 Aktionärinnen und Aktionäre glauben an das Projekt und finanzieren den Bau. 2017 wird gebaut, 2018 eingeweiht. Die ersten Shrimps-Larven tauchen in das warme Schweizer Meerwasser und fühlen sich auf Anhieb wohl. Vom Konzept sind nicht nur die Macher überzeugt, sondern auch Grossverteiler, Hotels, Restaurants und private Abnehmer. Die Erfolgsstory nimmt Fahrt auf.

### Auf der grünen Wiese begonnen

«Es genügt nicht, einfach eine tolle Geschäftsidee zu haben», sagt Rafael Waber in seiner Funktion als Geschäftsführer und Marketingverantwortlicher: «Schon bald merkst du, dass es noch tausend andere Dinge gibt, um die du dich kümmern musst, wie zum Beispiel Infrastruktur, Geschäftsprozesse oder IT.» Die enge Verzahnung von Nachfrage, Produktion und Logistik mit einer flexiblen Unternehmenssoftware gehörte dabei von Anfang an zu den strategischen Erfolgsfaktoren. Dass SwissShrimp mit ihrer Geschäftsidee auf der grünen Wiese beginnen konnte, war sicher ein Vorteil. Andererseits mussten alle Prozesse von Grund auf selbst entwickelt werden. Eine echte Herausforderung, denn ein vergleichbares Modell in der Schweiz gab es bis dato nicht.

### Nachhaltiges Geschäftsmodell

Anstatt dass Shrimps über zehntausende Kilometer transportiert werden, können Schweizer Kunden frisch gefischte Leckerbissen in bester Qualität direkt in Rheinfelden oder im Detailhandel einkaufen. Damit dies möglich ist, braucht es ein «lebendes» Lager in Form von nachwachsenden Lebensmitteln. Rasch zeigte es sich, dass das ERP-System toasca optimale Funktionen für die Bewirtschaftung bietet. Das Frischeprinzip ist dabei höchstes Gebot. Rafael Waber erklärt, was es damit auf sich hat: «Nach Bestell- und Zahlungseingang wird die exakte Anzahl gewünschter Shrimps am Folgetag geerntet, verpackt und in Spezialboxen verschickt.» Dank des On-Demand-Verfahrens gibt es kein Foodwaste. Zudem sind die prämierten Versandboxen für die Wiederverwendung ausgelegt. Wer seine Box nicht retourniert, bezahlt eine zusätzliche Gebühr. Bei SwissShrimp ist man zu Recht stolz auf das nachhaltige, einzigartige Geschäftsmodell, welches bei Fischfarmen aus aller Welt auf grosses Interesse stösst.



*Versandboxen für die Wiederverwendung*

## Vom Aufzuchtbecken ins ERP-System

Ein wesentlicher Anteil an diesem Erfolg gebührt nicht zuletzt dem ERP-System toasca. Sämtliche Prozesse von SwissShrimp werden digital unterstützt. Raffinierte Funktionen sorgen für reibungslose, effiziente Arbeitsabläufe und gewährleisten einen durchgängigen Informationsfluss. Das hat laut Rafael Waber zwei besondere Vorteile: «Einerseits hilft uns toasca, alle benötigten Informationen zusammenzuhalten und transparent zu arbeiten. Andererseits können wir dadurch unsere Prozesse stark vereinfachen und automatisieren.» Dieses «Vereinfachen und Automatisieren» zieht sich wie ein digitales Mantra durch das Startup, denn damit verbunden sind kostengünstige Strukturen und eine hohe Kundennähe. Wettbewerbsvorteile, welche für innovative Unternehmen von grosser Bedeutung sind.



Aufzuchtshalle, Rheinfelden

## Optimal abgestimmtes Lösungskonzept

Gemeinsam mit der Fachhochschule Nordwestschweiz und den Projektspezialisten von dynasoft entwickelte SwissShrimp ein Lösungskonzept, welches optimal auf das Geschäftsmodell abgestimmt ist. Der Fokus liegt auf den Bereichen Multichannel-Sales und Kommissionierung/Logistik. Die Rückverfolgbarkeit von Chargen spielt – wie überall in der Nahrungsmittelindustrie – eine zentrale Rolle. Bestellungen treffen sowohl über den Webshop als auch per E-Mail, EDI, ja sogar per Fax ein. Automatisierte Schnittstellen sorgen dafür, dass alles in toasca landet. Das ERP-System ist die zentrale Plattform, über welche die Prozesse gesteuert werden. Dazu zählt auch der integrierte Webshop. Je nach Bestelleingang werden hier die Termine für die Auslieferung oder Abholung gesteuert. Zu den Highlights gehört nicht nur das ausgeklügelte Zusammenspiel zwischen Kunden-, Versand- und Zahlungsart, sondern auch die direkte Einbindung in toasca, wo jeder online gefüllte Warenkorb sofort als Auftrag ersichtlich ist. «Die Verbindung von ERP/PIM/E-Commerce bildet die Grundlage für unser Geschäftsmodell. Es deckt sämtliche Prozessschritte von der Bestellung bis zur Auslieferung und zur Rücksendung der Frischebox ab», erklärt Rafael Waber.

## Die Devise: einfach, aber effektiv

Egal, ob ein grosses Detailhandelsunternehmen per EDI bestellt, ein Hotel für seine Küche oder eine private Person für ein Fest – jeder Auftrag wird mit grösster Sorgfalt ausgeführt. Dies beginnt bereits beim weitgehend automatisierten Wareneingang. Die bestellten Mengen werden in einem der 16 Aufzuchtbecken geerntet und über die an toasca angebundene Waage handsortiert. Anschliessend werden die Versandboxen mit einem GTIN-Code (Global Trade Item Number) ausgezeichnet und einer kundenspezifischen Etikette versehen. Das effektive Gewicht wird in toasca zurückgemeldet und die Charge eingescannt. Zusammen mit dem Lieferschein geht die Sendung anschliessend auf die kurze Reise zu den Empfängern. Einfach, aber effektiv, sagt Rafael Waber: «Auch wenn der Prozess im Detail sehr komplex ist, muss das Handling für unsere Benutzer einfach sein. Für uns war es daher von Anfang an wichtig, dass die Interaktion mit dem System auf ein Minimum reduziert wird. Die meisten Aufgaben werden automatisch in toasca erledigt.»

## Offen für die digitale Zukunft

Kunden schätzen bei SwissShrimp auch die geniale Verpackung. Und zwar so sehr, dass diese schon fast Kultstatus hat. Rafael Waber schmunzelt: «Sinn unserer Box mit den Kühlelementen ist es, diese nach Erhalt zu retournieren, damit sie wiederverwendet werden kann. Oft finden unsere Kunden aber so sehr gefallen daran, dass sie die Box behalten.» In diesem Fall schreitet die Gebindeverwaltung von toasca ein und stellt das Verpackungsmaterial in Rechnung. Dies ist bei weitem nicht die einzige Funktion, welche man bei SwissShrimp an toasca schätzt. Der Appetit kommt quasi beim Essen, meint Rafael Waber. Bereits steht der Ausbau des Angebots mit ergänzenden Zusatzprodukten im Raum: «Das ERP-System haben wir bereits und steht für die Verwirklichung weiterer Ideen zur Verfügung.»

### Anwender-Tipp

«Für uns ist es wichtig, Prozesse zu vereinfachen und zu automatisieren. Dabei spielt toasca als ERP-System eine zentrale Rolle.»

**Rafael Waber, Geschäftsführer und Marketingverantwortlicher, SwissShrimp AG**

SWISSSHRIMP<sup>+</sup>