



## KERNenergie GmbH

Alle reden vom Kohleausstieg und Grünstrom. In Großwallstadt in Unterfranken setzt man auf KERNenergie, die für saubere Energie aus nachwachsenden Rohstoffen steht.“, sagt Chef und Gründer Denis Burghardt. Mit

Atomkraft hat KERNenergie nichts zu tun, wohl aber mit gesunden Knabbermischungen, Schokolade, Müsli und Brotaufstrichen. Der Name ist ein Akronym aus den Worten Knackig, Edel, Röstfrisch, Natürlich und Energie.



*„Ich habe mit einem Koffer voller Nüsse bei Hoteldirektoren und Küchenchefs vorgesprochen.“*

**Denis Burghardt**  
Geschäftsführer KERNenergie GmbH

**Highlight:**  
Schnittstelle zu Lexware

**Eingesetzte Lösung:**  
cobra CRM PLUS | Anzahl Anwender: 10

**Nutzung:**  
Vertrieb, Büroorganisation, Marketing

**cobra erfolgreich im Einsatz bei:**

KERNenergie GmbH  
Grundtalring 23  
63868 Großwallstadt

[www.kern-energie.com](http://www.kern-energie.com)  
[team@kern-energie.com](mailto:team@kern-energie.com)



## Nuss-Sommelier sorgt für Qualität

Knapp 100 verschiedene Produkte bietet KERNenergie derzeit an. Die Nüsse, Mandeln und Früchte kommen aus der ganzen Welt und werden von einem Nuss-Sommelier sorgsam ausgewählt. Zu bekommen sind die Nussmischungen in ganz Europa: in den Minibars der Luxushotels wie Marriott und Kempinski, in Meetingräumen und auf den Tresen von Bars und Weinlokalen. Außerdem vertreibt das junge Unternehmen seine Produkte auch an Firmenkunden als Präsente für Kunden, Mitarbeiter, Partner

und Lieferanten. Anfangs musste Chef Burghardt noch Klinken putzen, wie er erzählt: „Ich habe mit einem Koffer voller Nüsse bei Hoteldirektoren und Küchenchefs vorgesprochen.“

Mit Erfolg. Im Jahr 2013 machten er und sein Team noch einen Jahresumsatz von 800.000 Euro, für das Jahr 2019 rechnete er mit ca. 4,5 Millionen Euro Umsatz.

## KERNenergie: Kontaktmanagement mit cobra

Anders als beim Vertrieb, der ohne Partnerschaften mit anderen Firmen auskommt, war klar: Was die Pflege der Datenbanken und das Kundenmanagement angeht, musste Hilfe her. Also wandte sich KERNenergie an Peter Communication Systems GmbH, ein IT-Systemhaus in Aschaffenburg. Die Spezialisten betreuen für ihre Kunden den gesamten EDV-Bereich und schaffen mit Hilfe von Standardsoftware individuelle Lösungen für ihre Kunden. Gleichzeitig engagieren sie sich um die Belange ihrer Kunden als wäre es ihr eigenes Unternehmen – eine ausgelagerte IT-Abteilung.

Nach einem Kick-Off-Treffen mit KERNenergie ging es für Peter Communication an die Bestandsaufnahme: Wie sieht die vorhandene IT aus? Was sind die nächsten Schritte?

Als erstes fasste das Team alle Excel-Listen zusammen und bereinigten die Datensätze des Warenwirtschaftssystems von KERNenergie. Dann musste ein Anbieter für eine CRM Software (Customer-Relationship-Management-Software) her, wie Kyle Nolte, IT-Netzwerkadministrator bei Peter Communication erzählt. „Idealerweise suchte also Kernenergie einen CRM Anbieter der eine Schnittstelle zu Lexware aufweisen kann.“

Den hat man in cobra, kurz für computer's brainware GmbH, in Konstanz gefunden.

## Übersichtliche Adressverwaltung

Für eine einheitliche Adressverwaltung ging es nun ans Sammeln der Datensätze. Denn jeder Mitarbeiter pflegte seine eigenen Listen. Die Excel-Tabellen zu unterschiedlichen Kundengruppen wie Hotellerie, Werbemittelkunden, Fachhandel und Gastronomie wurden

in cobra importiert und dort in der zentralen Adress-Datenbank abgelegt. Die Datensätze wurden von allen Mitarbeitern (jeder führte einen Einzelnen) gesammelt, anschließend konsolidiert und dann in cobra importiert.

## Geordnetes Kontaktmanagement

Zusammen mit dem Team der KERNenergie erstellten die IT-Spezialisten eine einheitliche Maske mit allen benötigten Daten und Feldern für cobra. Nun gab es jede Adresse nur noch einmal. Änderungen waren überall einheitlich, die Daten immer auf dem aktuellen Stand. Und vor allem war direkt ersichtlich, welche Anforderung welcher Kunde hat: Benötigt er Mandeln, kleine Dosen mit Nussmischungen für die Minibar oder eine Kombination?

Dank der CRM-Software von cobra war jetzt auf einen Blick alles klar, die Systeme einheitlich und das Vertriebsteam hatte valide Kundendaten für seine Planung. „Verkostungsanfragen werden in cobra dokumentiert und die Aufträge über Lexware angesteuert“, erklärt Nolte. So weiß der Vertrieb immer, wie viele Verkostungsanfragen insgesamt vorhanden sind. Und kann auswerten, wie viele Kunden sich in der jeweiligen Phase im Sales-Funnel

befinden. Schon lässt sich genau erkennen, wann wie viele Nüsse von welcher Sorte gebraucht werden. Das ist besser für den Seelenfrieden des Teams – und letztlich für die Kunden.

„Außerdem werden diese Anfragen über einen Workflow in cobra nachgearbeitet und die Anfrager werden aktiv nachbearbeitet. Statistiken in cobra geben einen guten Überblick und zeigen die für KERNenergie wichtigen Key Performance Indicators auf“, so Nolte. Denn nur, wenn Burghardt und sein Team wissen, ob sie ihre Kunden glücklich machen, können sie ihr Ziel erreichen: Ein Produkt anzubieten, das ein bisschen gesünder und ein bisschen glücklicher macht. Ob das gelingt, kann jeder beim nächsten Hotelaufenthalt oder Hamburg-Besuch gleich mal ausprobieren.

Weitere Referenzen ...



unter [www.cobra.de/referenzen](http://www.cobra.de/referenzen)

Betreuender Partner:



Peter Communication Systems GmbH  
63741 Aschaffenburg  
[www.peter-cs.de](http://www.peter-cs.de)



cobra®  
schneller erfolgreich

**cobra - computer's brainware GmbH**

Weberinnenstraße 7  
D-78467 Konstanz  
Telefon 07531 8101-0

[info@cobra.de](mailto:info@cobra.de)  
[www.cobra.de](http://www.cobra.de)