

Mit dem Unternehmen Pirpamer tauchen Kunden in die Welt des Olivenöls ein und gehen mit Geschäftsführerin Nicole Pirpamer auf eine kulinarische Reise von Italien bis Spanien. Italienische Feinkost, Balsamico Essig oder Verkostungsseminare runden das Angebot des Unternehmens ab. Ebenso wie für natives Olivenöl, das über den Web-Shop angeboten wird, gilt auch für italienische Feinkost ausgesuchte, exklusive Qualität. cobra unterstützt das junge Unternehmen maßgeblich bei Vertrieb, Verwaltung und Marketing.

Olivenöl: Von der Passion zur Geschäftsidee

Wenn Nicole Pirpamer in ihr OLIVOMOBIL steigt, macht sie sich auf den Weg zu einer Olivenöl-Degustation. Ihr Publikum ist sehr gemischt und umfasst mitunter Wohnzimmer und Restaurants in ganz Deutschland. Oft trifft Sie in ganz familiärem Rahmen auf interessierte Menschen, die mehr über die verschiedenen Olivenöle, deren Geschmacksrichtungen und Herstellung wissen möchten. Dann erzählt Sie mit glänzenden Augen über die erlesenen Öle und ihre Herkunft und begeistert ihre Zuhörer mit ideenreichen Rezepten aus ihrem Degustationsköfferchen. Manchmal sind ihre Termine aber auch ausgefallener. So z.B. der Termin an einem Schulfest eines Gymnasiums, den Sie zusammen mit einem Bio-Leistungskurs vorbereitet hat. Oder jüngst der Degustations-Termin bei der Redaktion des Magazins „Essen und Trinken“ bei dem Sie insbesondere mit Kombinationen aus Obst und Öl die Feinschmecker gleichermaßen überraschte und begeisterte. Die Passion für Olivenöl, dessen Vielfalt und den Geschmacksexplosionen hat sich bei

der Kölnerin zur erfolgreichen Geschäftsidee entwickelt. Seit 2007 vertreibt sie ihre exklusiven Öle über ihren Shop an Liebhaber und Entdecker des flüssigen Goldes.

cobra hält den Rücken frei

Bei ihren vielen Aufgaben und Terminen rund um den Vertrieb ihrer Produkte hält cobra Adress PLUS Nicole Pirpamer den Rücken frei. Denn mit dieser strukturierten und verlässlichen Datenbasis spart Sie beim Adressmanagement Zeit, die Sie im Kontakt mit Ihren Kunden und Lieferanten verbringen kann. „Vor allem beim Versand von aktuellen Angeboten per Post oder E-Mail aber auch beim regelmäßigen Newsletter-Versand ist die Zeitersparnis enorm“, so die Kölner Diplom Pädagogin.

Einfacher Wechsel: vom Lexware Kundenmanager zu cobra

Von Beginn an wuchs das Unternehmen im Gleichklang mit der Begeisterung der Kunden. Schnell war deshalb klar, dass der einstige Einstieg in das Adressmanagement mit dem Lexware Kundenmanager schnell-

cobra erfolgreich im Einsatz bei:



Pirpamer - kostbare Vielfalt

Nicole Pirpamer
Aquinostr. 12, 50670 Köln
Telefon: 0221-469 86 25
Telefax: 0221-469 86 30
pirpamer@gutes-olivenoel.de
www.gutes-olivenoel.de



„Mit meinem Angebot spreche ich nicht die Masse sondern Liebhaber und Kenner von Olivenöl an. Diese Kunden kann ich mit cobra einfach und effizient aber trotzdem persönlich und individuell betreuen.“

Nicole Pirpamer

Geschäftsführerin Pirpamer - kostbare Vielfalt

Im Überblick

Der Kunde:

Pirpamer ist ein aufstrebendes Kölner Unternehmen, das sich auf den Vertrieb von erlesenen Olivenölen spezialisiert hat.

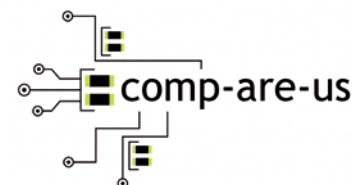
Eingesetzte Lösung:

cobra Adress PLUS in Verbindung mit Lexware Faktura und Auftrag

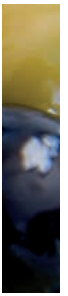
Einsatzbereich:

Vertrieb, Marketing, Veranstaltungen

Betreuender cobra Partner:



Nußbaumerstraße 72
50823 Köln
Telefon: 0221-473 36 93
Telefax: 0171-898 16 10
moeller@comp-are-us.de
www.comp-are-us.de



stens überholt werden musste. „Ich gebe zu, die Übersichtlichkeit und die einfache Bedienung habe ich wirklich sehr geschätzt, aber für den Aus- und Aufbau meines Geschäftsmodells waren die Funktionen in Lexware einfach zu beschränkt“, erzählt Nicole Pirpamer.

Auf der Suche nach einer für die wachsenden Anforderungen des Unternehmens geeigneten Lösung kam der Kölner cobra Partner comp-are-us ins Spiel und präsentierte mit cobra Adress PLUS eine Software, die Frau Pirpamer auf Anhieb bekannt und sympathisch vorkam. „Kein Wunder,“ erzählt Frau Möller von comp-are-us, „die Software-Basis für den Lexware Kundenmanager kommt von cobra.“

Der große Unterschied allerdings zeigt sich in den Einschränkungen des Lexware-Produktes bei der individuellen Anpassung – sowohl bei der Gestaltung der Datenbank als auch bei den Formaten, Ansichten und bei der Integration von zusätzlichen Informationsbereichen,

die ein aufstrebendes Unternehmen heutzutage auf keinen Fall missen will.

Bewährtes bleibt: Die Schnittstelle zur Lexware Warenwirtschaft

Die Schnittstelle zu ihrer Warenwirtschaft – das war Nicole Pirpamer bei der Umstellung besonders wichtig – sollte auf jeden Fall vorhanden bleiben. Denn schnell hatte sich die Unternehmerin an den Komfort gewöhnt, alle Umsatzdaten und Belege auch in der Adressverwaltung zu sehen. Schließlich werden von hier aus all ihre Aktivitäten angesteuert sowie Serienbriefe und Newsletter erstellt. Dabei spielen Informationen aus der Warenwirtschaft eine wichtige Rolle.

Klein aber Oho!

Die von Frau Pirpamer vertriebenen Olivenöle stammen alle von kleinen Familienbetrieben in Italien. Die meisten produzieren weniger als 3000 Liter im Jahr. Alle Produzenten kennt die Geschäftsführerin persönlich und pflegt regelmäßig den persönlichen Kontakt. Selbstverständlich finden ihre Lieferanten in

cobra ebenfalls ihren Platz. Nicht nur der Lieferantenstatus ist in cobra direkt erkennbar; auch Detail-Informationen zu den Betrieben und den dort erworbenen Produkten sind per Klick verfügbar. Zudem sind auch Aufträge und Umsatzinformationen über die Schnittstelle in cobra sichtbar.

Dank dieser strukturierten Ablage von Informationen ist auch bei der geplanten personellen Erweiterung des Unternehmens sichergestellt, dass alle Mitarbeiter die über Jahre hinweg gesammelten und gepflegten Kontakte kennen und sowohl Kunden als auch Lieferanten ebenso persönlich betreuen können.