

cobra Versionen 2011 in Kürze verfügbar

13.07.2011, 11:34 | IT, New Media & Software

Pressemitteilung von: *Redaktionsbüro für Bild & Text*

Presseagentur: *Redaktionsbüro für Bild & Text*



cobra als Hersteller von CRM Software legt den Fokus stärker auf die Individualität des Kunden und wird noch übersichtlicher und bedienerfreundlicher

Ablegen - verwalten - zuordnen - wiederfinden. In der Disziplin der Daten- und Dokumentenverwaltung ist jedes Unternehmen sein eigener König: Nur die Mitarbeiter selbst wissen um unterschiedliche Anforderungen, firmeninterne Spezifika und Prioritätenhierarchie im täglichen Arbeitsablauf mit ihren Kundendaten und den dazugehörigen Dokumenten. Dieser Individualität des einzelnen Kunden trägt der Konstanzer CRM-Pionier cobra in seinen neuen Versionen Rechnung und bietet neben vielen anderen Neuerungen auch Features zur freien, adressunabhängigen Tabellengestaltung und noch mehr Möglichkeiten zur Dokumentenarchivierung.

„Übersichtlicher, bedienerfreundlicher und mit dem Schwerpunkt auf den Ausbau der Dokumentenarchivierung in cobra selbst und mit Kooperationspartnern“, so fasst cobra Geschäftsführer Jürgen Litz die Highlights der neuen Versionen 2011 zusammen. Neue Features bieten dem Anwender mehr Freiheiten und Möglichkeiten bei der Verwaltung der Kunden- und Adressdaten. So können zusätzliche freie – auch adressunabhängige – Tabellen angelegt werden, die wiederum mit anderen Tabellen verknüpfbar sind. Über sogenannte Beziehungsfelder lassen sich auch komplexe Zusammenhänge, beispielsweise im Immobilien- oder Leasing-Bereich, genau abbilden. Schnell und übersichtlich ist abrufbar, was mit einem Interessenten oder Investor besprochen wurde, wenn sich der Ansprechpartner des zuständigen Renovierungs- oder Reparaturbetriebes mit Fragen meldet. Das bedeutet neben einer erheblichen Zeitersparnis auch eine kompetente Außenwirkung.

Denn CRM verbindet Geschäftsprozesse, Mitarbeiter und Technologien - um ein einziges Ziel zu erreichen: den Kunden zu gewinnen und dauerhaft zufrieden zu halten. In der Version 2011 hat cobra alle Softwarelösungen mit einer Vielzahl an Vorlagen und Standards ausgestattet, was sich bei wiederkehrenden Arbeiten als nützlich und zeitsparend erweist. User kennen bereits die zahlreiche Auswahl an Musterberichten und -grafiken aus dem cobra-Berichtswesen. Die PRO-Version bietet nun auch beim Neuanlegen von Datensätzen Vorlagen zur Verwendung an. So können beispielsweise in der Immobilienbranche jeweils nach dem eigenen Bedarf Masken für „Mietswohnung“, „Haus“ oder „Mehrfamilienhaus“ erstellt und ausgewählt werden – und zwar beliebig viele.

Zusätzlich ist der Serienmailer komplett überarbeitet worden: So ist mit den neuen Versionen 2011 ein zeitgesteuerter E-Mail-Versand möglich, Mitarbeiter im Bereich Marketing oder Vertrieb können Serien-E-Mails vorbereiten und einen Termin für den geplanten Versand festlegen. Zudem kann der einzelne Kunde in der cobra-Datenbank mit einem Sperrvermerk versehen werden, wenn er bei Kampagnen oder Serienmails nicht berücksichtigt werden möchte. Befindet sich jener Kunde dennoch in der ausgewählten Recherche, erhält der User eine erneute Nachfrage, ob die Mail tatsächlich versendet werden soll.

Einfacher Suchen und mehr Finden: unter diesem Motto hat cobra die Suche innerhalb aller Datenbereiche durch eine Schnellsuchleiste und eine phonetische Suche weiter verbessert. Erweiterte Filtermöglichkeiten sorgen bei großen Datenmengen für einen besseren Überblick: So sieht der Vertriebsmitarbeiter z.B. nur die Kunden, die zu seinem Vertriebsgebiet gehören oder der Serviceleiter offene Servicefälle, die bereits erledigt sein sollten. Zudem können Felder hinterlegt werden, die dem Vertriebsmitarbeiter Warnhinweise geben, falls der entsprechende Kunde z.B. Insolvenz angemeldet hat oder seine Zahlungsmoral zu wünschen übrig lässt.

Die Zusammenarbeit im Team wurde durch die Möglichkeit verbessert, an eine Mail, einen Termin oder eine Aufgabe direkt Links auf entsprechende Datensätze einzufügen. Darüber kann sich der zuständige Mitarbeiter beispielsweise direkt und ohne aufwändige Suche über den akuten Servicefall informieren. Die stetige Aktualität der Daten garantiert auch der verbesserte Datenabgleich: Gibt ein Unternehmen seine Adressen beispielsweise für eine Telefonaktion an ein Call-Center weiter, fließen die von den Telefonistinnen eingetragenen Informationen durch den Datenabgleich wieder ins eigene System.

Neue Schnittstellen

Großes Augenmerk hat der Konstanzer CRM-Pionier in diesem Jahr auf den Ausbau der Dokumentenarchivierung sowohl als integrierten Bestandteil innerhalb der eigenen Software als auch in Form von Schnittstellen zu Fremdsystemen gelegt: „cobra ist ein extrem leistungsfähiges CRM-System, das in Kombination mit anderen Systemen einen noch größeren Nutzen bringt. In den letzten Jahren haben wir unsere Anbindungen an verschiedene Warenwirtschaftssysteme umfangreich ausgebaut, 2011 haben wir nun einen Schwerpunkt auf das Thema DMS gelegt“, erläutert cobra-Geschäftsführer Jürgen Litz. Über eine offene DMS-Schnittstelle für Drittanbieter ergibt sich ein umfangreicher Gestaltungsspielraum für die Anwender. Neue Kooperationen zu den DMS-Lösungen der inoxision GmbH und der MORGENSTERN AG wurden bereits realisiert, die vorhandene Schnittstelle zu ELO DMS wurde überarbeitet und eine neue zu DocuWare ist ebenfalls mit den neuen Versionen verfügbar. Über diese Schnittstellen können auch Schriftstücke des Kunden wie Rechnungen, Verträge oder projektbezogene Unterlagen, die nicht aus dem cobra-System heraus erzeugt wurden, gesucht werden. Durch Anbindung an die Archive werden auch Mails automatisch zugeordnet.

Neue Versionen ab Juli erhältlich

Die neuen Versionen sind ab Ende Juli erhältlich. Je nach cobra CRM-Lösung - Adress PLUS, CRM PLUS oder CRM PRO – profitieren die Anwender in unterschiedlichem Ausmaß von den weiteren Verbesserungen wie der in der Tabellenansicht integrierten Schnellsuchleiste, dem Schnellfilter oder der Möglichkeit, mit einem größeren Angebot an Vorlagendatensätzen zu arbeiten. cobra arbeitet nach dem Concurrent-User-Lizenzmodell, welches die maximale Anzahl der Nutzer zur selben Zeit festlegt. cobra Adress PLUS kostet 299 Euro bzw. 219 Euro ab zehn Lizenzen, die Kosten für cobra CRM PLUS belaufen sich auf 699 Euro, ab zehn Lizenzen auf 449 Euro pro Lizenz. cobra CRM PRO enthält alle Module inklusive und ist für 1.299 Euro und ab zehn Lizenzen für 829 Euro erhältlich. Staffelpreise für weitere Lizenzen auf Anfrage.

Bei Interesse sind mehr Informationen unter www.cobra.de oder per Mail unter vertrieb@cobra.de erhältlich.

Kontakt:

Julia Buschmann
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
cobra GmbH
Weberinnenstraße 7
D-78467 Konstanz
+49 7531 8101 37
+49 7531 8101 22
julia.buschmann@cobra.de
<http://www.cobra.de>

Redaktionsbüro für Bild + Text
Public Relations und Öffentlichkeitsarbeit
Frank-Michael Preuss - Fotograf & Journalist
Mendelssohnstrasse 7 - 30173 Hannover

fon: 0511 4716-37 - fax: 0511 4716-38
mobil : 0177 5040064
info@fmpreuss.de
<http://www.fmpreuss.de>
<http://redaktionsbuerofuerbildundtext.blogspot.com>

Cobra, CRM, CRM Software, CRM 2011, neue Version, Dokumentenarchivierung, DocuWare

Portrait

Frank-Michael Preuss übernimmt strategisch durchdachte und praxisnah geplante Presse- und Öffentlichkeitsarbeit in Online- und Printmedien. Das beinhaltet das Schreiben von Pressemitteilungen, Recherchieren und Verfassen von PR-Texten und Fachartikeln sowie die Beratung hinsichtlich geeigneter Medien und den Aufbau eines geeigneten Presseverteilers. Alle Komponenten steigern den Bekanntheitsgrad und das Vertrauen in Produkte und Dienstleistungen. Auch als gelernter Fotograf betreut Frank-Michael Preuss ebenfalls eine Reihe von internationalen Kunden und arbeitet als Coach und im Wissensmanagement für Unternehmer.

News-ID: 553965 • Views: 888 (Stand: 12.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/553965/cobra-Versionen-2011-in-Kuerze-verfuegbar.html>