



## CRM-Projekte auf Spitzen-Niveau

(Mynewsdesk) Regelmäßig lädt CRM (Customer Relationship Management)-Anbieter cobra seine Business&Solution- sowie Sales-Partner zu Partnertagen ein, bei denen Neuerungen, Schnittstellen und Add-ons der Software vorgestellt werden und sich die Partner über Best Practice-Beispiele austauschen können. Dabei werden regelmäßig herausragende Projekte der Business-Partner mit dem cobra CRM Award ausgezeichnet. Die fünf Preisträger 2019 wurden jetzt in Konstanz benannt.

### CRM Award für herausragende Anwendungen

Wie immer waren die durch die cobra Partner für den CRM Award 2019 eingereichten Projekte herausragend gut. Auch in diesem Jahr ist uns die Auswahl der Preisträger sehr schwer gefallen?, resümiert cobra Geschäftsführer Jürgen Litz. Wir sind jedes Jahr aufs Neue begeistert, wie innovativ und mit welchem Engagement unsere Partner die cobra Tools und Features einsetzen und so ihre Kunden bestmöglich in der Nutzung und Anwendung der vielfältigen Möglichkeiten unterstützen. Nicht ohne Grund haben cobra Anwender deutschlandweit auch unsere Partner mit Bestnoten ausgezeichnet, wie die aktuelle Trovarit Studie zeigt?, so Litz\*.

Verschiedene Aspekte spielen für die Vergabe der CRM Awards durch cobra eine Rolle. So wird die Lösung besonders komplexer Aufgabenstellungen mit cobra ebenso betrachtet, wie der Innovationsgrad oder der Umfang eines Projektes. Auch der Nutzen für den Kunden, der nach Projektabschluss auf einem völlig neuen Level arbeiten kann, wird berücksichtigt.

### Größte Datenmengen handelbar machen

Die Volkswagen Bildungsinstitut GmbH in Zwickau zum Beispiel, die für die Aus- und Weiterbildung beim Autobauer VW zuständig ist, verwaltete sämtliche Adressen, Angebote und Bestellungen mit Excel. Sowohl abteilungsweise als auch pro Mitarbeiter. Bei 130 Mitarbeitern eine fehleranfällige und intransparente Art des Datenmanagements und an sich ein klassischer Einsatzbereich für CRM-Software. Der cobra Partner Premium Technologies, Chemnitz, führte entsprechend alle vorhandenen Listen zusammen, bereinigte die Daten, definierte abteilungsübergreifende Prozesse und bildete diese in cobra CRM PRO ab, und zwar bevor die Daten übertragen werden konnten. Die Herausforderung lag dabei weniger im Anwendungsfall? Adressverwaltung, Angebotserstellung, Controlling, Veranstaltungen, Verwaltung und Druckaufträge sind Standardfunktionen bei cobra CRM-Produkten? sondern in der Menge der Daten. Die Größe des Kunden und der Umfang der Daten, die hier mit cobra verwaltet werden müssen, machten dieses CRM-Projekt einzigartig?, sagt Daniel Kindt von Premium Technologies. Das Projekt sei schon deshalb etwas Besonderes, weil die Volkswagen Bildungsinstitut GmbH so viel zentralisieren wolle, wie möglich. Daher werden wir noch lange zu tun haben?, so Kindt.

### Tausende Datensätze passé

Florian Ramsperger von der Brehmer Software GmbH, Potsdam, nahm für die Vorstellung eines kürzlich abgeschlossenen umfangreichen Projekts den CRM-Award entgegen. Brehmer Software unterstützt die BlauArt Catering e.K., ebenfalls mit Sitz in Potsdam, bei der sukzessiven Umstellung von Tabellen zu cobra CRM. Die BlauArt Catering übernimmt Kita- und Schulverpflegungen und beliefert Betriebsrestaurants und Veranstaltungen u.a. mit täglich 4.000 frischen Mittagessen. Dabei gilt es immer öfter, besondere Ernährungsweisen und Unverträglichkeiten zu berücksichtigen oder auch ganz einfach die Abwesenheiten von Schülern während einer Klassenfahrt. Vormals wurden dafür Tausende Datensätze mühselig von Hand gepflegt. Mittlerweile ist der komplette Bereich Kita- und Schulverpflegung der Verwaltung auf cobra CRM umgestellt.

### Internationalität gefordert

Oliver Teske von der ComputerLine GmbH, Frankfurt, hatte bei der Neschen Coating GmbH und deren Tochter Filmolux mit ganz anderen Herausforderungen zu kämpfen. Das Unternehmen mit Hauptsitz im niedersächsischen Bückeburg produziert hochwertige Selbstklebeprodukte und beschichtete Medien für unterschiedlichste Anwendungen? und hat Niederlassungen in Österreich, den Benelux-Ländern, Frankreich, Italien, Schweden und der Schweiz. Wo die Mitarbeiter Einträge natürlich in ihrer Muttersprache verfassen. Da aber alle Daten für jeden Neschen Coating-Mitarbeiter verständlich sein müssen, hieß es, eine Übersetzungsmöglichkeit zu schaffen. Hier hat ComputerLine ein Mehrsprachen-Plugin zum Abgleich der mehrsprachigen Auswahllisten in SAP mit den cobra Auswahllisten und Anzeigenmöglichkeiten der betroffenen Datensätze programmiert und installiert. Dabei trugen alle Abteilungen des Unternehmens unterschiedlichste Anforderungen an ComputerLine heran, die allesamt erfüllt werden konnten.

### Individuelle Lösungen für individuelle Anforderungen

Die Hamburger auxalia GmbH hat sich der Digitalisierung der Baubranche verschrieben und berät und schult rund um die Themen Architektur, Infrastruktur, Gebäudetechnik oder nachhaltiges Bauen. Mit der eigenen Digitalisierung haben die Hamburger den cobra Partner Fluctus IT, ebenfalls Hamburg, beauftragt. Das Projekt ist noch nicht abgeschlossen, hat sich für auxalia jedoch bereits gelohnt: Neben einer deutlich verbesserten Übersichtlichkeit durch eine einheitliche Informationsplattform und Zeitersparnis durch den maßgeschneiderten Ticket-Creator, können auxalia-Mitarbeiter jetzt Zeitbudgets mit den tatsächlichen Werten vergleichen und so Kunden auf Differenzen hinweisen. Vertrieb und Support arbeiten bereits vor Abschluss des CRM-Projekts deutlich produktiver. In Zukunft soll noch ein mobiles CRM hinzukommen.

Ebenfalls für erhebliche Zeitersparnis hat der cobra Partner p17 GmbH, Gronau, bei der westent. Entsorgungs- und Beratungsgesellschaft mbH gesorgt. Der Entsorgungsbetrieb aus Coesfeld führte seine Kundendaten in einer veralteten Datenbank, die nicht mehr gewartet und geupdatet wurde, jedoch durch stetiges Ausbauen einen hohen Grad an Komplexität erreicht hatte. P17 musste hier also die Daten und sämtliche Prozesse in cobra transferieren beziehungsweise neu implementieren, und zwar ohne etablierte Prozesse aufzugeben. Bestehende Marketing- und Vertriebskampagnen wurden komplett modernisiert und über das cobra Kampagnenmanagement abgebildet. Der Umstieg von cobra CRM PLUS auf cobra CRM PRO sorgte zudem dafür, dass viele Prozesse entlastet werden konnten.

\*cobra ist in der aktuellen Marktstudie von Trovarit zum CRM-Anbieter mit der höchsten Kundenzufriedenheit mit System und Wartung gewählt worden. In beiden Kategorien erreichte cobra die Bestnote 1,7.

Diese Pressemitteilung wurde via Mynewsdesk versendet. Weitere Informationen finden Sie im cobra GmbH

## Pressekontakt

cobra GmbH

Petra Bond  
Weberinnenstraße 7  
78467 Konstanz

petra.bond@cobra.de

## **Firmenkontakt**

cobra GmbH

Petra Bond  
Weberinnenstraße 7  
78467 Konstanz

shortpr.com/qz1q7n  
petra.bond@cobra.de

Das Konstanzer Softwarehaus cobra computers brainware Gmb ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement. Als Pionier für CRM entwickelt und vertreibt cobra seit über 30 Jahren innovative CRM Lösungen made in Germany.

Schneller erfolgreich im Vertrieb, Marketing, Service oder in der Geschäftsleitung: cobra stellt Kundeninformationen abteilungsübergreifend in den Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns und unterstützt bei Kundenbetreuung, Kampagnen- und Leadmanagement sowie der Optimierung von Geschäftsprozessen. Auch mobil ist cobra via Smartphone, Tablet oder Laptop im Einsatz. Ein eigenes Hosting-Angebot sowie Mietmodelle bieten maximale Flexibilität. Als Vorreiter der Branche gehört cobra zu den ersten Anbietern, die Datenschutzmanagement und CRM vereinen. Somit werden Unternehmen bei der Einhaltung der strengen Anforderungen der EU-Datenschutz-Grundverordnung komfortabel unterstützt. In diesem Zusammenhang fordert cobra Unternehmen auf, die Anforderungen der EU-DSGVO als Chance für eine zielgerichtete Kommunikation mit Kunden und Interessenten im rechtskonformen Rahmen wahrzunehmen. Mit rund 250 Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät cobra kleine, mittelständische und große Unternehmen in allen Belangen rund um das Thema CRM. Zu den 18.000 Kunden zählen Unternehmen wie Continental, die Unimog Sparte der Daimler AG, Europa-Park, Ergo direkt oder Siemens.

Anlage: Bild

