



## **Runter vom Schreibtisch rein in den PC**

*Neue cobra-Schnittstelle zu Dokumentenarchivierung von inoxision*

(ddp direct) Konstanz, 27. Juli 2011. Damit der Kunde der Dokumentenflut auf seinem Schreibtisch Herr werden kann, hat der DMS-Hersteller inoxision in Kooperation mit dem Konstanzer CRM-Profi cobra eine Schnittstelle entwickelt. Die Schnittstelle zur DMS-Software inoxision ARCHIVE ist gleichzeitig mit der nun erhältlichen Version 2011 von cobra verfügbar. Durch die volle Integration in cobra können sämtliche Dokumente kunden- und/oder projektorientiert übersichtlich und strukturiert verwaltet werden.

In der Kooperation zwischen cobra und der inoxision GmbH treffen zwei innovative Software-Hersteller aufeinander. Sowohl die cobra CRM-Lösungen als auch inoxision ARCHIVE sorgen für Effizienzsteigerung im Büroalltag und sind einfach und intuitiv zu bedienen. Die neue DMS-Schnittstelle zu inoxision ARCHIVE berücksichtigt die Bedürfnisse jener Kunden, die neben kundenbezogenen Dokumenten auch andere Dokumente ablegen und archivieren möchten, betont cobra-Marketingleiterin Petra Bond.

Mit der neuen Schnittstelle können zum einen Dokumente, die in cobra selbst erzeugt wurden, in inoxision ARCHIVE abgelegt werden. Aus cobra versendete E-Mails lassen sich ebenso einfach und schnell wiederfinden wie Serienbriefe, Einzelbriefe, Angebote oder sonstige über cobra abgelegte Dateien. Dabei werden die Dokumente bei der Ablage automatisch mit Inhalten aus cobra verschlagwortet. Einmal wiedergefunden können die Dokumente sowohl aus cobra oder auch aus inoxision wieder geöffnet werden.

Daneben lassen sich auch sämtliche externen Dokumente zum Kunden anzeigen: ob eingescannte Briefe, Rechnungen, Lieferscheine, E-Mails, unterzeichnete Verträge, ob Pläne oder Bilder jede Datei aus inoxision kann in cobra gefunden werden. Bei der Recherche im Archiv wird die Suche aus cobra heraus gestartet, wobei die Art der Suche frei vom User zu gestalten ist. Der Kunde greift also auf das inoxision-Archiv zu, jedoch ohne das System umständlich wechseln zu müssen.

inoxision entwickelt seine Produkte bedarfs- und zielgruppenorientiert: Mit der Schnittstelle zur cobra Kunden- und Kontaktmanagement-Software hat inoxision einen Mehrwert geschaffen, der sich zielgerichtet auf die Bedürfnisse der Dokumentenarchivierung bei kleinen und mittleren Unternehmen konzentriert. Wir freuen uns, mit cobra einen der führenden CRM-Hersteller als Partner gewonnen zu haben so können wir den Workflow unserer Kunden noch besser unterstützen, macht inoxision-Entwicklungsleiter Andreas Reichmann deutlich.

Bei Interesse sind weitere Informationen unter [www.cobra.de/inoxision](http://www.cobra.de/inoxision) erhältlich.

2.400 Zeichen, Abdruck frei, Beleg erbeten.

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/yt2t4t>

Permalink zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/software/runter-vom-schreibtisch-rein-in-den-pc-14798>

## **Pressekontakt**

cobra - computer`s brainware GmbH

Frau Julia Buschmann  
Weberinnenstraße 7  
78467 Konstanz

[julia.buschmann@cobra.de](mailto:julia.buschmann@cobra.de)

## **Firmenkontakt**

cobra - computer`s brainware GmbH

Frau Julia Buschmann  
Weberinnenstraße 7  
78467 Konstanz

[cobra.de](http://cobra.de)  
[julia.buschmann@cobra.de](mailto:julia.buschmann@cobra.de)

=== Über cobra ===

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement und ausschließlich in diesem Segment tätig. Als Pionier in diesem Bereich entwickelt und vertreibt cobra seit 25 Jahren erfolgreich innovative CRM-Lösungen für kleine, mittelständische und große Unternehmen. Das cobra-Team berücksichtigt dabei alle Aspekte für eine umfassende, übersichtliche und flexible Kundenbetreuung. Intuitive Bedienung und schnelle Effizienzsteigerung sorgen für eine hohe Akzeptanz bei den Anwendern.

Mit 150 Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät cobra Firmen in allen Belangen rund um das Thema CRM. Die Software-Lösungen unterstützen bei der Optimierung der Kernprozesse in Vertrieb, Marketing und Service durch die transparente Abbildung von Vertriebschancen oder die Analyse aktueller Kundendaten für Management-Entscheidungen.