



## CRMnetwork: CRM, BI und Mobile im Mittelpunkt auf der CeBIT 2014

(Mynewsdesk) Konstanz, 6. Februar 2014. Vom 10. bis 14. März 2014 präsentiert das CRMnetwork Software-Lösungen und Neuheiten aus dem Hause cobra rund um das Thema Kundenbeziehungsmanagement auf der CeBIT in Hannover, Halle 6, Stand D30. Das Netzwerk besteht aus sechs cobra Solution Partnern mit Standorten in ganz Deutschland. Im Mittelpunkt steht in diesem Jahr die neue Lösung cobra CRM BI, die professionelles CRM mit einem innovativem Business Intelligence-Tool in einem Produkt kombiniert. Damit lassen sich individuelle Dashboards zur Darstellung verschiedenster Auswertungen wie Umsatz- und Verkaufszahlen oder Service-Fällen erstellen. Durch Data-Mining können Anwender wertvolle Erkenntnisse aus dem vorhandenen Material gewinnen. Das Highlight dabei ist der nahtlose Übergang von der Analyse und Planung in die Umsetzungsphase im CRM?, sagt Jürgen Litz, Geschäftsführer der cobra GmbH. Um Unternehmen bei dem Thema BI auch strategisch zu unterstützen, ist das Konstanzer Softwarehaus eine Kooperation mit dem Diplom-Statistiker und Big Data-Analyse-Experten Meinert Jacobsen eingegangen, der während der CeBIT am Stand Auskünfte geben wird. Neu ist ebenfalls die Branchenlösung cobra CRM für Wirtschaftsförderungen. Die Lösung ist auf die Bedürfnisse der Zielgruppe angepasst: ob Beratungsmanagement, Stadtmarketing oder Standortentwicklung? mit dieser Software wird die Bürokratie minimiert und es entstehen Freiräume für neue Ideen. In der übersichtlichen Datenbank lassen sich aktuelle Unternehmens- und Solvenzkenzahlen speichern und automatisch statistisch auswerten, Informationen zu Beratungsangeboten und Förderprogrammen abfragen, Liegenschaften verwalten oder Events planen. Ein weiterer Schwerpunkt werden die mobilen Lösungen sein. So wurde cobra Mobile CRM für iPhone und iPad runderneuert und bietet nun mehr Möglichkeiten für das Arbeiten von unterwegs. Insgesamt setzt der CRM-Hersteller cobra mit seinen Software-Lösungen auf klar profilierte Produkte, die sich den unterschiedlichen Anforderungen des Kundenbeziehungsmanagements kleiner, mittlerer und großer Unternehmen anpassen. Mit fast 30-jähriger Erfahrung bietet cobra ausgereifte, schnell einführbare Produkte für Management, Vertrieb, Service und Marketing. Folgende cobra Solution Partner sind am Stand vertreten: astendo GmbH, Berlin AUREX GmbH, Köln BSC Computer Systeme GmbH, Freiburg Computerline e.K., Frankfurt intelligence@work gmbh? Informationstechnologien, Hamburg und Hannover VTE Teichmann GmbH, München Terminvereinbarung unter <http://www.crmnetwork.de/events>

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

Shortlink zu dieser Pressemitteilung:

<http://shortpr.com/1hhfkl>

Permanenter Link zu dieser Pressemitteilung:

<http://www.themenportal.de/it-hightech/crmnetwork-crm-bi-und-mobile-im-mittelpunkt-auf-der-cebit-2014-80693>

## Pressekontakt

-

Katrin Gutberlet  
Weberinnenstraße 7  
78467 Konstanz

[katrin.gutberlet@cobra.de](mailto:katrin.gutberlet@cobra.de)

## Firmenkontakt

-

Katrin Gutberlet  
Weberinnenstraße 7  
78467 Konstanz

[shortpr.com/1hhfkl](http://shortpr.com/1hhfkl)  
[katrin.gutberlet@cobra.de](mailto:katrin.gutberlet@cobra.de)

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement. Als Pionier für CRM entwickelt und vertreibt cobra seit fast 30 Jahren erfolgreich innovative CRM-Lösungen made in Germany. Ob in Vertrieb, Marketing, Service oder Geschäftsleitung: cobra stellt Kundeninformationen abteilungsübergreifend in den Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns und unterstützt bei Kundenbetreuung, Kampagnen- und Leadmanagement. Umfangreiche Analysefunktionen zeigen Potenziale auf und bilden die Grundlage für strategische Entscheidungen sowie optimierte Geschäftsprozesse. Auch mobil ist cobra via Smartphone, Tablet oder Laptop im Einsatz.

Mit rund 280 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, Zeiss, Creditreform oder Ergo direkt.