

Tiefer Blick in die Kundenakte

Kommunikationsstark, integrationsfreudig, penibel – **cobra CRM PLUS** hat alle Eigenschaften einer guten CRM-Software. Statt mit spektakulären neuen Funktionen aufzuwarten, glänzt die aktuelle Version 2009 mit Detailverbesserungen.

Die diesjährige Update-Runde der Kundenmanagementlösung **cobra CRM PLUS** steht im Zeichen der Konsolidierung. Die Verbesserungen betreffen vor allem die Benutzerführung und die Systemintegration. Zu den auffälligsten Neuerungen der aktuellen Version gehört der Startbildschirm. Er kann den eigenen Bedürfnissen angepasst werden und zeigt beispielsweise entgangene Anrufe, den aktuellen Status der Vertriebspipeline oder anstehende Aufgaben und Termine an.

Die lückenlose Dokumentation der Kundenbeziehungen ist das entscheidende Argument für den Einsatz von CRM-Lösungen. Voraussetzung hierfür ist die optimale Integration ins vorhandene Systemumfeld. **cobra CRM PLUS** ist in dieser Hinsicht bestens ausgestattet: Die CRM-Software lässt sich beispielweise direkt mit TAPI-fähigen ISDN-Telefonanlagen verknüpfen. Bei eingehenden Anrufen wird dann automatisch eine Gesprächsnotiz eingeblendet. Version 2009 unternimmt mit der Skype-Anbindung auch erste Gehversuche in Richtung Voice over IP.

Deutlich verbessert präsentiert sich der Outlook-Import: E-Mails lassen sich jetzt halbwegs automatisch den Kundenakten in **cobra CRM PLUS** zuordnen. Die Software lässt sich zudem an drei betriebswirtschaftliche Anwendungen aus dem KMU-Umfeld anbinden: Microtech, Lexware und SelectLine. Mitarbeiter finden in diesem Fall nicht nur den kompletten Schriftverkehr in der Kundenakte, sondern auch die aktuellen Umsätze.

Hinzu kommen viele nützliche Kleinigkeiten: beispielsweise die integrierte Dokumentenverwaltung, die Verknüpfung mit Geo-Informationen für die Routenplanung oder die Projektzeiterfassung.

■ **cobra CRM PLUS** überzeugt mit hohem Funktionsumfang und einem durchdachten Zusammenspiel mit angrenzenden Anwendungen. Hinzu kommt die ausgeprägte Kommunikationsfreude. Die CRM-Software bringt Transparenz in die Kundenbeziehungen und hilft, zentrale Abläufe in Marketing und Vertrieb effizienter zu gestalten. [Björn Lorenz/rm]



Business&IT
9.2009 ■ ■ ■ ■ ■
SEHR GUT

cobra CRM PLUS 2009

Urteil: sehr gut

Preis: 690,00 Euro

www.cobra.de

Windows 2000/XP/Vista, Pentium IV PC 2 GHz, 512 MByte RAM, Internet Explorer 6

Schreiben wie der Duden

Die neue Version 6 der Rechtschreibprüfung **Duden Korrektor** ist technisch ausgereift und arbeitet schnell. Das gilt – im Unterschied zur Vorgängerversion – auch für den Programmstart. Die automatische Korrektur während der Texteingabe belastet gängige Systeme ebenfalls kaum. Der **Duden Korrektor** ersetzt die Rechtschreibprüfung unter Word.

Über zusätzliche Schaltflächen kann man weitere Wörterbücher integrieren oder kritische Wörter in der mitgelieferten Office-Bibliothek nachschlagen. Im Standard umfasst das Nachschlagewerk lediglich den Rechtschreib-Duden, lässt sich aber mit weiteren elektronischen Büchern aus der Duden-Reihe ergänzen. Der **Duden Korrektor** erkennt zuverlässig häufige Fehler wie fehlende Kommata, falsche Groß- und Kleinschreibung oder die Verwechslung von Ein- und Mehrzahl. Weniger genau nimmt er es mit klassischen Tippfehlern wie etwa fehlenden Buchstaben. Um die Arbeitsgeschwindigkeit zu steigern, lässt sich der Prüfungsumfang individuell einstellen.

■ Der **Duden Korrektor** ist eine sinnvolle Investition, um die eigene Fehlerquote zu senken. Trotzdem ist die Software weit davon entfernt, ein Lektorat zu ersetzen. [Björn Lorenz/rm]



Business&IT
9.2009 ■ ■ ■ ■ ■
SEHR GUT

Duden Korrektor 6

Urteil: sehr gut

Preis: 19,95 Euro

www.duden.de

Windows 2000/XP/Vista, Pentium PC, 256 MByte RAM