

cobra computer's brainware GmbH

Pressemitteilung

Konstanz, Magdeburg, 16. Juni 2009

Kooperation von SelectLine und cobra geht in die nächste Runde

Die cobra computer's brainware GmbH, Spezialist für CRM-Lösungen aus Konstanz, und die SelectLine Software GmbH, ERP-Hersteller aus Magdeburg, haben ihre Zusammenarbeit weiter ausgebaut. Entstanden ist eine neue Version der Schnittstelle zwischen ERP- und CRM-Software, die die Zusammenarbeit der beiden Produkte noch komfortabler macht.

Die ausgefeilte und vielfach prämierte Warenwirtschaft von SelectLine wird durch die CRM-Software von cobra in idealer Weise ergänzt. Dabei entsteht für den Anwender eine Systemumgebung, welche die umfassenden Funktionalitäten des ERP-Systems von SelectLine mit der speziell auf die Unterstützung von Marketing- und Vertriebsaktivitäten ausgelegten cobra-Lösung kombiniert.

Der klassische Vorteil der cobra CRM-Lösung besteht zum einen in komfortablem Adress- und Kontaktmanagement: so werden sämtliche Kontakte zu Kunden und Geschäftspartnern in der Kontakthistorie allen Mitarbeitern zugänglich gemacht; zum anderen wird das Generieren von Geschäftsbriefen, Serienbriefen und E-Mail-Mailings mit praktischen Assistenten so einfach wie nie – und die Telefonie spart kostbare Zeit im Büroalltag. Klassifizierung von Adressen z.B. durch Stichwörter, umfangreiche Selektionsmöglichkeiten und das integrierte Kampagnenmanagement sorgen für Übersicht in häufig komplexen Adress-Sammlungen und unterstützen das Marketing bei zielgerichteten Aktionen.

Der durch die Schnittstelle kombinierte Einsatz beider Software-Produkte bringt nun noch mehr Nutzen als das gleichzeitige Betreiben beider Einzellösungen. Gerade die Bereiche Vertrieb, Marketing und Service erfahren eine bisher nicht gekannte Unterstützung für viele täglich anfallende typische Fragestellungen:

Im Vertrieb:

- Welche Kunden haben im letzten Jahr nicht gekauft?
Maßnahme: Selektion der Kunden ohne Umsatz Reaktivierung durch entsprechende Mailings und Information des Außendienstes.
- Wie hat sich der Umsatz eines Kunden entwickelt? Welches waren seine TopTen-Produkte?
Maßnahme: Anzeige der statistischen Auswertung der SelectLine-Daten zum jeweiligen Kunden direkt in cobra.

Im Marketing:

- Welche Kunden haben ein bestimmtes Produkt gekauft?
Maßnahme: Die Schnittstelle zu SelectLine ermöglicht das schnelle Recherchieren aller Kunden, die diese Produktgruppen gekauft haben. Das Serienmailing für die Marketingaktion wird direkt in cobra erstellt und versandt.

Im Service:

- Ist bei einem Kunden mit einem Servicefall der Vertrieb aktiv?
Wurde die Rechnung für den Servicevertrag/letzten Servicefall bereits gestellt?
Maßnahme: Anzeige der Belege in cobra zum jeweiligen Kunden und Prüfung auf offene Angebote/Rechnungen. Am Arbeitsplatz des Servicemitarbeiters muss dazu die SelectLine nicht installiert sein.

In der Buchhaltung:

- Warum gab es auf eine Kundenrechnung einen Abzug?
Maßnahme: Über die Schnittstelle zu cobra werden alle Kontakteinträge und Notizen dazu sofort gefunden.

Gute Gründe für den gemeinsamen Einsatz von cobra und SelectLine

Jürgen Litz, Geschäftsführer cobra: "Mit der Kombination von cobra CRM und SelectLine ERP sind Unternehmen bei der Betreuung und dem Ausbau von Bestandskunden und der Gewinnung von Neukunden optimal gerüstet. Über das Zusammenspiel beider Produkte werden Prozesse optimiert, Informationen zusammengeführt und dadurch Ressourcen besser genutzt. Diese Lösung bietet unseren Kunden zusätzliche Potenziale in den Bereichen Cross Selling und Vertriebssteuerung."

Andreas Scharff, Geschäftsführender Gesellschafter, SelectLine Software GmbH: „Die Anwendungsbereiche ERP und CRM werden vom Anwender zunehmend als integrierte Lösung erwartet. Vor diesem Hintergrund ist die technische wie funktionale Zusammenarbeit zwischen cobra CRM und SelectLine ERP nahezu vorbildlich. Die Kombination beider Lösungen bietet hervorragenden Kundennutzen.“

Über cobra

Das Konstanzer Softwarehaus cobra entwickelt und vertreibt seit fast 25 Jahren erfolgreich innovative CRM-Lösungen für mittelständische Unternehmen, denen eine umfassende Kundenbetreuung wichtig ist und die Wert auf das gezielte Ausschöpfen ihrer Marketing- und Vertriebsressourcen legen.

Über SelectLine

SelectLine Software ist seit 15 Jahren unabhängiger Spezialist für kaufmännische Software. Über 18.000 kleine und mittlere Kunden aus dem deutschsprachigen Raum vertrauen bei ihrer täglichen Arbeit den SelectLine Softwarelösungen. 50 Mitarbeiter kümmern sich gemeinsam mit den SelectLine Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz um die Zufriedenheit der Kunden.

(4.500 Zeichen)

Presseinformationen

Petra Bond
Marketingleitung

cobra GmbH
Weberinnenstraße 7
D-78467 Konstanz

Telefon	+49 7531 8101 14
Telefax	+49 7531 8101 22
E-Mail	Petra.Bond@cobra.de

<http://www.cobra.de>

Aktuelle Presseinformationen finden Sie auch unter www.cobra.de.