# cobra – Software für CRM und Kontaktmanagement

Pressemitteilung

Konstanz, 28. September 2015

### Der cobra Partnertag am 25. September in Konstanz

# Innovation und Austausch stehen im Mittelpunkt

Der Partnertag am 25. September für alle Solution & Business Partner der cobra bot auch in diesem Jahr ein umfassendes Programm, um die 50 teilnehmenden Vertriebspartner zu informieren und einen regen Austausch zu fördern. Das Besondere: zum 30jährigen Jubiläum präsentierte cobra außergewöhnlich viele Innovationen. Der mittlerweile bewährte CRM-Award für herausragende CRM-Projekte wurde ebenfalls wieder verliehen. Zum Ausklang standen eine gesellige Schifffahrt sowie ein entspanntes Abendessen auf der Agenda.

Im Steigenberger Inselhotel Konstanz informierte der CRM-Pionier cobra über aktuelle Produktneuheiten sowie geplante Aktivitäten. Diese waren im Jubiläumsjahr besonders zahlreich. Dazu gehören neben der cobra Mobile CRM Web Edition, die insbesondere im Homeoffice eine echte Unterstützung bietet, auch das Thema Hosting. Denn ab sofort kann die Software von cobra auch in der Private Cloud gehostet werden. Des Weiteren wurde die neue Branchenlösung „cobra CRM für Politische Kommunikation“ vorgestellt, die sich insbesondere an Organisationen und Verbände richtet, die regelmäßig Kontakt mit politischen Akteuren haben. Ein Highlight ist die integrierte Schnittstelle zu kuerschner.info, die für tagesaktuelle Informationen sorgt. Auch der Vortrag von BI-Spezialist Gerald Jungeblut zu den Vorteilen einer Business Intelligence-Lösung fand regen Anklang. „Wir sind stolz, in unserem Jubiläumsjahr so viele spannende Neuerungen vorstellen zu können, die sowohl für uns als auch für unsere Partner einen echten Mehrwert bieten“, verrät Jürgen Litz, Geschäftsführer der cobra GmbH.

Wie in jedem Jahr wurde auch 2015 der CRM-Award für ein besonders herausragendes Kundenprojekt verliehen. Das Siegerprojekt wird vom cobra Business Partner premium technologies aus Chemnitz betreut. Das Team erarbeitete ein Auftragsmanagement in cobra für den Kunden MES Entsorgungsservice GmbH. So werden die Fahrten nun schneller und flexibler geplant – und auch kurzfristige Änderungen können problemlos eingearbeitet werden. Die Informationen werden über cobra Mobile CRM auf dem mobilen Endgerät der Fahrer sichtbar. Darüber hinaus werden anschließend Lieferscheine und Rechnungen dank einer Schnittstelle zu Lexware automatisch generiert.

Daneben gab es in diesem Jahr zwei Sonderpreise, einen im Bereich B-2-C, dieser ging an den cobra Solution Partner Intramed Handelsgesellschaft mbH und das Projekt der Liechtensteinischen Landesbank in Österreich, die cobra umfassend für die Beratung ihrer Kunden im Private Banking-Bereich einsetzt. Der zweite Sonderpreis ging an den cobra Solution Partner Highway-CRM, der für seine individuelle Zusatzprogrammierung in cobra ausgezeichnet wurde. Die Tele Südost Netze GmbH hatte den Wunsch, ein Periodizitätstool einzusetzen, das die Leads und Kunden nach bestimmten Kategorien einteilt und aus mehreren Faktoren Zeiträume zur Kontaktierung ermittelt und die Nutzer aktiv daran erinnert.

Für den inoffiziellen Teil war eine Seerhein-Tour geplant. Die Fahrt bot allerlei Sehens- und auch Wissenswertes über Konstanz und den Bodensee. Das abschließende Abendessen erlaubte es den Teilnehmern, sich auszutauschen und den Tag in entspannter Atmosphäre ausklingen zu lassen.

3.200 Zeichen, Abdruck frei, Beleg erbeten.

Über cobra

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 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, Creditreform oder Ergo direkt.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PresseinformationenLisa HaßlerPresse- und Öffentlichkeitsarbeitcobra GmbHWeberinnenstraße 7D-78467 Konstanzhttp://www.cobra.de | TelefonTelefaxE-Mail | +49 7531 8101 37+49 7531 8101 22lisa.hassler@cobra.de  |

Aktuelle Presseinformationen finden Sie auch unter [**www.cobra.de**](http://www.cobra.de)