

cobra – Software für CRM und Kontaktmanagement

Pressemitteilung

Konstanz, 25. Oktober 2017

EU-DSGVO 2018: CRM Pionier cobra setzt mit Version 2018 DATENSCHUTZ ready neue Maßstäbe im deutschen CRM Markt

Ab dem 25. Mai 2018 gelten für den Umgang mit personenbezogener Daten schärfere Richtlinien – denn nach einer zweijährigen Umsetzungsfrist muss ab diesem Stichtag die EU-Datenschutz-Grundverordnung angewendet werden! Der CRM Spezialist cobra beschäftigt sich bereits seit 2016 intensiv mit den Anforderungen der DSGVO und setzt mit Version 2018 DATENSCHUTZ ready ganz neue Maßstäbe im deutschen Markt für CRM-Software.

Aufgrund der Rechenschaftspflicht zur Einhaltung der Datenschutz-Grundsätze aber auch durch die erweiterten Betroffenenrechte müssen zahlreiche Unternehmen ihre internen Arbeitsprozesse überprüfen und ggf. anpassen. Mit der richtigen Vorbereitung und der optimalen Umsetzung sieht Jürgen Litz, Geschäftsführer der cobra GmbH, im Datenschutz 2018 jedoch einen Vorteil für die Unternehmen: „Die EU-Datenschutz-Grundverordnung ist nur für diejenigen ein Problem, die sich nicht rechtzeitig auf die Herausforderungen vorbereiten. Sie kann sogar eine neue Chance im Wettbewerb sein.“

Vorbereiten sollten sich wirklich alle Unternehmen, die personenbezogene Daten erheben und verarbeiten. Denn: Wer sich nicht an die gesetzlichen Vorgaben hält, dem drohen Bußgelder von bis zu 20 Mio. Euro oder 4 % des gesamten, weltweiten Jahresumsatzes.

In enger Zusammenarbeit mit IT-Fachanwälten setzen sich cobra Experten bereits seit 2016 aktiv mit den Anforderungen der EU-DSGVO auseinander. Das Ergebnis ist die Version 2018 DATENSCHUTZ ready, die die Vorgaben der EU-DSGVO besonders komfortabel löst.

1.615 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 über 30 Jahren innovative CRM Lösungen made in Germany. Schneller erfolgreich im Vertrieb, Marketing, Service oder in der Geschäftsleitung: cobra stellt Kundeninformationen abteilungsübergreifend in den Mittelpunkt des unternehmerischen Handelns und unterstützt bei Kundenbetreuung, Kampagnen- und Leadmanagement, der Optimierung von Geschäftsprozessen. Auch mobil ist cobra via Smartphone, Tablet oder Laptop im Einsatz. Ein eigenes Hosting-Angebot sowie Mietmodelle bieten maximale Flexibilität.

Im Jahr 2014 gelang cobra als einem der ersten Anbieter für professionelle CRM Software die Verbindung von Business Intelligence mit CRM. Umfangreiche Analysefunktionen, visuell dargestellt in Form von Dashboards mit zeitlicher Komponente und Drill-Downs zeigen Potenziale und Schwachstellen auf. Diese bilden die Grundlage für die Führung und Steuerung von Unternehmen jeder Branche und Größe. Neben einer einfachen und gut verständlichen Bedienung ermöglicht cobra CRM BI über Data Mining auch predictive und prognostic analytics neben den klassischen prescriptive und expost Analysen.

Mit rund 250 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.

Presseinformationen

Samantha Schubert

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

cobra GmbH

Weberinnenstraße 7

D-78467 Konstanz

<http://www.cobra.de>

Telefon +49 7531 8101 37

Telefax +49 7531 8101 22

E-Mail Samantha.Schubert@cobra.de

Aktuelle Presseinformationen finden Sie auch unter www.cobra.de