

## **cobra – Software für CRM und Kontaktmanagement**

**Pressemitteilung**

**Konstanz, 12. Oktober 2010**

**Pionier-Unternehmen für das Kundenbeziehungsmanagement:  
CRM-Software-Spezialist feiert Jubiläum**

### **25 Jahre cobra!**

**Ein Viertel Jahrhundert Software-Geschichte: Was mit einer professionellen Adressverwaltung begann, wurde bereits nach wenigen Jahren zu einer der ersten Lösungen für das elektronische Kundenbeziehungsmanagement. „Passend zum Jubiläumsjahr haben wir die mit großem Aufwand entwickelten neuen cobra-Versionen präsentiert, die im Markt begeistert aufgenommen wurden“, freut sich Geschäftsführer Jürgen Litz. Highlight des Jubiläumsjahres ist das neue Produkt cobra CRM PRO, das Unternehmen deutlich höhere Umsätze bei gleichen Ressourcen garantiert – einfach durch mehr Effizienz im Vertrieb.**

Im Jahr 2006 kaufte Martin Buhl den Betrieb vom damaligen Inhaber und Firmengründer, die cobra GmbH gehört seitdem zur Buhlgruppe. Im Februar 2009 kam Jürgen Litz als neuer Geschäftsführer hinzu und sorgte zusammen mit dem Managementteam, Petra Bond und Sebastian Broghammer, für kräftiges Wachstum. Er investierte in die Weiterentwicklung bestehender und die Entwicklung neuer Produkte, erkannte den Trend zu mobilen CRM-Lösungen und sorgte dafür, dass die Software als iPhone-App in die Stores kam. Das Team blickt positiv in die Zukunft: Durch das starke Umsatzwachstum in den letzten Jahren konnte die Anzahl der Mitarbeiter am Standort Konstanz ausgebaut werden. Heute setzen sich über 150 cobra-Partner in Deutschland, Österreich und der Schweiz dafür ein, kundenorientierte Unternehmen jeder Größenordnung mit einer optimalen CRM-Lösung zu unterstützen. Mit innovativen Produkten, die auf aktuelle Technologien setzen, ist die cobra für die Zukunft gerüstet.

„Mit cobra CRM PRO sind wir dem Markt einen Schritt voraus und freuen uns über die große Nachfrage, die das Produkt bereits nach wenigen Monaten auf dem Markt erfährt“, äußert sich Jürgen Litz über die neue Produktlinie.

#### **Software von Menschen für Menschen**

Im Laufe der 25 Jahre etablierte cobra ihre Produkte als solide Adress- und Kontaktmanagement-Software am Markt. Den neuen Ansätzen zum Kundenbeziehungsmanagement in Unternehmen folgend, entwickelte cobra ihre Lösungen weiter und bietet bereits seit einigen Jahren eine vollwertige CRM-Lösung an. Neben aktuellen Adressdaten oder erfolgten Kontakten gibt eine CRM-Datenbank Aufschluss über die Vorlieben des Kunden, erinnert an dessen Geburtstag, analysiert und recherchiert die wichtigsten Zielgruppen für Marketing- und Verkaufsaktionen und kann zur Planung und Durchführung von Kampagnen verwendet werden. Spezielle Analysetools zeigen den aktuellen Stand im

Vertriebsjahr oder für einen bestimmten Bereich der Verkaufsteams an. Die diesjährigen Versionen sind mit einem besonders großen Funktionsumfang in den Bereichen Adress- und Kontaktmanagement, Bürokommunikation, Marketing, Vertrieb und analytischem CRM ausgestattet.

### **cobra für kleine, mittlere und ganz große Unternehmen**

Die lange Referenzkundenliste liest sich wie das Who is Who der deutschen Wirtschaft: ADAC e.V., Cannon Deutschland GmbH, Carl Zeiss Microlmaging GmbH, Daimler AG, E.ON Ruhrgas AG, KfW Bankengruppe, Roche Diagnostics GmbH, Siemens AG, SNT Deutschland AG, Trumpf GmbH & Co. KG oder Warner Music Group Germany. Aber auch viele kleine und mittlere Unternehmen oder öffentliche Einrichtungen setzen für ihr Kundenbeziehungsmanagement auf cobra.

3.235 Zeichen, Abdruck frei, Beleg erbeten.

## **Über cobra**

Das Konstanzer Softwarehaus cobra ist einer der führenden Anbieter von Lösungen für das Kunden- und Kontaktmanagement und ausschließlich in diesem Segment tätig. Als Pionier in diesem Bereich entwickelt und vertreibt cobra seit 25 Jahren erfolgreich innovative CRM-Lösungen für kleine, mittelständische und große Unternehmen. Das cobra-Team berücksichtigt dabei alle Aspekte für eine umfassende, übersichtliche und flexible Kundenbetreuung. Intuitive Bedienung und schnelle Effizienzsteigerung sorgen für eine hohe Akzeptanz bei den Anwendern. Mit über 200 Vertriebspartnern in Deutschland, Österreich und der Schweiz berät cobra Firmen in allen Belangen rund um das Thema CRM. Die Software-Lösungen unterstützen bei der Optimierung der Kernprozesse in Vertrieb, Marketing und Service durch die transparente Abbildung von Vertriebschancen oder die Analyse aktueller Kundendaten für Management-Entscheidungen.

### **Presseinformationen**

Katrin Gutberlet

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

cobra GmbH

Weberinnenstraße 7

D-78467 Konstanz

<http://www.cobra.de>

Telefon

Telefax

E-Mail

+49 7531 8101 37

+49 7531 8101 22

[Katrin.Gutberlet@cobra.de](mailto:Katrin.Gutberlet@cobra.de)

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