

cobra – computer's brainware GmbH

Das Unternehmen

Schon seit der Gründung 1985 gilt cobra als Pionier für moderne Software für Kunden- und Kontaktmanagement. In unserem Sitz in Konstanz am Bodensee entwickeln und vertreiben wir CRM-Software, die unsere Kunden in ihrer täglichen Arbeit erfolgreicher und effizienter macht. Der Fokus der branchenunabhängige CRM-Lösungen für kleine, mittlere und große Unternehmen liegt dabei auf der Optimierung von Prozessen in Vertrieb, Marketing und Service.

Das Portfolio umfasst Lösungen mit unterschiedlichem Leistungsumfang, um jedem Unternehmen die Unterstützung an die Hand zu geben, die es tatsächlich braucht und nutzt. Mobiles CRM ist für CRM-Kunden inklusive.

„Wir haben Customer Relationship Management stets als übergreifende Unternehmensphilosophie verstanden – deshalb arbeiten wir entsprechend der Wünsche unserer Kunden und Partner ständig an der Weiterentwicklung unserer Lösungen. Da durch die EU-Datenschutz-Grundverordnung in diesem Jahr viele Neuerungen auf Unternehmen zukommen, haben wir uns seit Anfang 2017, in Zusammenarbeit mit IT-Fachanwälten, intensiv mit dieser Thematik auseinandergesetzt. Das Ergebnis ist die cobra Version 2018 DATENSCHUTZ-ready, die einen rechtskonformen und komfortablen Umgang mit personenbezogenen Daten ermöglicht. Darauf ist das gesamte cobra Team sehr stolz!“, so Jürgen Litz, Geschäftsführer der cobra GmbH.



Ziele

Die cobra GmbH legt besonderen Wert darauf, mit ihrer CRM-Software die Effizienz in allen Unternehmensbereichen – v. a. in Marketing, Vertrieb und Service – zu steigern. Dies gelingt mit verschiedenen Werkzeugen, durch Prozessoptimierung, den Einsatz eines intelligenten Workflow-Managements und der detaillierten Analyse mittels Business Intelligence. Besonders im Vertrieb kann mehr Effizienz für direkten Umsatz-Zuwachs sorgen. Unterstützt von der CRM-Software können Unternehmen ihre Vertriebsstrategie definieren und erfolgreich umsetzen.

Beim Softwaredesign achten die cobra-Entwickler besonders auf einfache Bedienbarkeit und strukturierte Oberflächen für den Anwender. Übersichtlich und schnell auffindbar werden alle Kundendaten, Umsatzzahlen, Verträge, Servicefälle, Marketingaktionen, etc. dargestellt. Die Administratoren finden vielfältige Assistenten, die eine einfache Anpassung von Datenbank, Masken, Druck- und Ausgabeformaten sowie von Zugriffsrechten ermöglichen.

Service

Da jedes Unternehmen andere Informationen in den Mittelpunkt stellt, übernimmt die cobra GmbH auf Wunsch auch Installation, Einrichtung und Anpassung der CRM-Lösung an die individuellen Anforderungen des Kunden. Zudem besteht das cobra Team aus ausgebildeten Datenschützern, die Kunden somit auch im Hinblick auf den Datenschutz 2018 eine optimale Software-Beratung bieten können.

Netzwerke & Kooperationen

cobra lässt sich durch Standard-Schnittstellen zu diversen Programmen ohne großen Aufwand in die Systemumgebung integrieren. In Kooperationen mit Herstellern wie Tobit, inxmail und Dymo bringt jeder der Partner seine Kernkompetenzen in die CRM-Lösung ein. Schnittstellen zu den Produkten zahlreicher ERP-Hersteller wie z. B. SAP, SelectLine, microtech, Sage, Microsoft Dynamics NAV und Lexware sind bei cobra ebenso erhältlich wie zu DMS-Lösungen von ELO Digital, DocuWare, d.velop und windream. Seit November 2017 besteht zudem eine Kooperation zwischen cobra und der Deutschen Post AG im Rahmen des Business Messengers SIMSme.

Vertriebspartner

cobra setzt im Software-Vertrieb auf autorisierte und ausgebildete Vertriebspartner. Diese rund 200 von cobra qualifizierten IT-Spezialisten bieten einen umfassenden Service von der Beratung über die Installation bis hin zu Schulung und Programmanpassung. Für die optimale Vor-Ort-Betreuung der Kunden schafft cobra ein flächendeckendes Netz von cobra Experten in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Philosophie

„Mit unserer CRM-Software stellen wir dem Mittelstand das Handwerkszeug zur Verfügung, um dauerhaft profitable Kundenbeziehungen zu schaffen. Dabei steht bei cobra der Mensch im Mittelpunkt: Der Anwender soll Spaß an der Arbeit mit cobra haben, deshalb bemühen wir uns mit jeder neuen Version um mehr Komfort und noch intuitivere Bedienbarkeit“, Petra Bond, Marketingleiterin.



Kunden

cobra bedient mittlerweile rund 18.000 Kunden in jeder Branche und jeder Größenordnung. So nutzt seit Anfang der 90er Jahre das Goethe-Institut die cobra-Lösungen weltweit. Zu seinen großen Kunden zählt das Konstanzer Softwarehaus auch die Unimog-Sparte der Daimler AG, Zalando oder ERGO Direkt. Im Kundenstamm finden sich außerdem der ADAC Hessen-Thüringen, die Koch, Neff und Oetinger Verlagsauslieferung GmbH sowie Unternehmen wie der Europa Park, Shiseido und Einrichtungen wie die Hessische Landesvertretung in Berlin. Daneben setzen auch unzählige kleinere und mittelständische Unternehmen auf die Vorteile der professionellen cobra CRM-Software. Diese große Kundenbasis ist für uns Bestätigung und Herausforderung zugleich, denn kein Kunde ist wie der andere. Mit flexiblen Software-Lösungen und Know-how aus vielen tausenden Kundenprojekten wollen wir jedem Kunden eine maßgeschneiderte Lösung bieten, die genau die Anforderungen des jeweiligen Unternehmens trifft.



ERGO Direkt



Boehringer Ingelheim Fonds
Stiftung für medizinische
Grundlagenforschung

DEUDAT
Datenschutz und Informationssicherheit

COMPUTER BILD Auszeichnung

Dieses Jahr erhielt die cobra von der COMPUTER BILD die Auszeichnung als „Trusted Solution“ in der Kategorie Vertriebs- / CRM-Software. Zudem wurde cobra in den Einzelkriterien „Weiterempfehlung“ und „Vertrauen“ jeweils mit „sehr hoch“ bewertet.

