

Bericht von der Hauptversammlung der CURSOR Software AG 2014: Mit Leidenschaft und Siegeswillen auf Wachstumskurs

Gießen, 29.07.2014 – Mit den Worten „Herzlich willkommen in einer sportlich historischen Woche“ eröffneten die Vorstände Thomas Rühl und Jürgen Topp am 15. Juli 2014 die Hauptversammlung der CURSOR Software AG. Zwei Tage nach dem WM-Gewinn der DFB-Elf zogen sie ein sehr positives Fazit des Geschäftsjahres 2013, das mit einem Umsatzplus von rund 27 Prozent abgeschlossen wurde. CURSOR mit Sitz in Gießen zählt zu den führenden Anbietern von Software und Beratung für Kunden- und Geschäftsprozess-Management – kurz: CRM und BPM – sowie IBM-Datenbanken.

Zuwächse in allen Bereichen

2013 war ein sehr erfolgreiches Jahr, resümierten die Vorstände bei der Vorstellung von Jahresabschluss und Geschäftsbericht. Die Zahlen sprechen für sich: Der Umsatz liegt bei 7,5 Millionen und das Ergebnis vor Steuern (EBT) beträgt 481.000 Euro. Ein Ergebnis von 1,30 Euro je Aktie und eine Eigenkapitalquote von 35 Prozent runden das positive Gesamtbild ab. Hervorzuheben seien im Neukundengeschäft beispielsweise die Entscheidungen des Finanzdienstleisters Lampe Asset Management in Düsseldorf, des Energieversorgers AIL im Schweizer Lugano sowie der Stadtwerke in Gütersloh und Gießen für CURSOR.

Bei DB Energie in Frankfurt und N-ERGIE in Nürnberg wurden Großprojekte erfolgreich abgeschlossen. Im Geschäftsbereich IBM-Distribution wurde der Ticketvermarkter CTS Eventim als neuer Großkunde gewonnen.

Innovativ und erfolgreich

Für die neue, mit aktuellster Web-Technologie ausgestatteten Produktlinie „CURSOR-CRM express“ wurden 2013 erste Kunden gewonnen, darunter die Bundesliga-Basketballer Gießen 46ers. Ebenfalls neu ist das Geschäftsmodell: „Software as a Service“ (SaaS) lautet der Fachbegriff. CURSOR betreibt das CRM in einem deutschen Hochsicherheits-Rechenzentrum und stellt CRM-Software und Systembetreuung als Service zur Verfügung. Kunden zahlen für die Nutzung einen monatlichen Festpreis, und die Anwender können ihr CRM-System weltweit per Internet-Browser aufrufen.

„Solche auch als Cloud-Lösungen bezeichneten Produkte sind weltweit ein Megatrend, die Nachfrage steigt kontinuierlich“, stellte Thomas Rühl dar. „Innovation ist ein fester Bestandteil unserer Unternehmenskultur, daher sind wir auch in diesem Bereich hervorragend positioniert.“ Diese Innovationskraft habe auch die Juroren der Initiative „Top 100“ überzeugt, die CURSOR 2014 erneut unter die 100 innovativsten Unternehmen in Deutschland wählten.



Weiteres Wachstum im Blick

Als wichtigsten Wachstumstreiber im Produktbereich nannten die Vorstände die Prozessmanagement-Anwendung CURSOR-BPM, die u. a. von Unternehmen der Energiewirtschaft stark nachgefragt werde. „Die Energiewende und strenge EU-Vorgaben verschärfen dort Kostendruck und Wettbewerb“ erklärt Jürgen Topp und betont, dass sich CURSOR mit erfolgreichen Projekten den Ruf als effizienter Problemlöser erarbeitet habe. „Mit Kärnten Netz in Klagenfurt haben wir zudem unseren ersten Kunden in Österreich gewonnen. Insbesondere die Entscheidung seitens der RWE Vertrieb AG in Dortmund eröffnet uns weitere Potenziale im RWE-Konzern“.

Weiterhin seien es die auf Web-Technologie basierten Anwendungen, die ein Höchstmaß an Flexibilität und Mobilität bieten. Insbesondere die „App“ für Smartphone und Tablet werde immer stärker nachgefragt. „Ein verschärfter Wettbewerb macht Kundennähe und effiziente Abläufe immer wichtiger, genau dafür bieten wir die richtigen Lösungen.“ Man plane ein kontinuierliches Wachstum mit positiven Ergebnissen.

Leidenschaft+Siegewille=Erfolg

„Ich blicke mit Freude auf diesen Erfolg, er ist der Lohn für den vorbildlichen Einsatz des gesamten Teams“, betonte Dr. Peter Hanker, Aufsichtsratsvorsitzender bei CURSOR. Eine interessante Parallele zur Nationalelf, stellten Thomas Rühl und Jürgen Topp fest. Dahinter stecke in beiden Fällen ein leidenschaftlicher Siegeswille, der den Sportsgeist unserer Fußballer wie auch die Unternehmenskultur von CURSOR prägt.

Einladung zu Veranstaltungs-Highlights

Den Rahmen der Hauptversammlung nutzten die Vorstände, um auf zwei Veranstaltungshighlights hinzuweisen: Am 15. September ist der Marketing-Club Mittelhessen zu Gast bei CURSOR. Unter dem Titel „Wie intelligent arbeitet Ihr Vertrieb?“ hinterfragt Vertriebsprofi Carsten Micheel-Sprenger in seinem Vortrag gängige Vertriebspraktiken und zeigt, wie man mit Vertriebsintelligenz mehr Erfolg erzielt. Im Anschluss präsentiert CURSOR-Vertriebsleiter Andreas Lange an praktischen Anwendungsfällen, wie mit CURSOR-CRM ein deutlicher Mehrwert für Unternehmen, Mitarbeiter und Kunden geschaffen wird.

Unter dem Motto „Software, die begeistert“ bietet das CURSOR CRM-Symposium am 9. und 10. Oktober 2014 Neuheiten und Highlights rund um das Kunden- und Geschäftsprozessmanagement. „Besonders freuen wir uns, dass wir mit Norbert Müller einen der erfolgreichsten Manager Deutschlands für den Abschlussvortrag gewinnen konnten“ betonten Thomas Rühl und Jürgen Topp zum Abschluss und dankten allen Kunden, Mitarbeitern und Partnern für die ausgezeichnete Zusammenarbeit.

Abdruck honorarfrei, Belegexemplar erbeten



Bildmaterial



Vorstand und Aufsichtsrat der CURSOR Software AG. Von links: Vorstandsvorsitzender Thomas Rühl, Aufsichtsrat Klaus Nonne, Aufsichtsratsvorsitzender Dr. Peter Hanker, Aufsichtsrat Kristian Senn, Vorstand Jürgen Topp.
Foto: S. Barthel / CURSOR

Anklicken zum Herunterladen:
- [Download \(.jpg – 6,8 MB\)](#) -

CURSOR auf einen Blick

Die CURSOR Software AG zählt seit mehr als 25 Jahren zu den führenden Experten für Kunden- und Geschäftsprozessmanagement – CRM und BPM – und beschäftigt aktuell über 75 Mitarbeiter.

Als IT- und Branchenspezialist bietet CURSOR mit Softwareentwicklung, Beratung, Softwareeinführung, Schulung und Support ein umfassendes Leistungsspektrum aus einer Hand. Mehr als 20.000 Anwender in über 250 Unternehmen arbeiten heute mit CURSOR-Anwendungen, das Angebot richtet sich vor allem an Dienstleister im Objektbereich und im Facility Management sowie an Unternehmen der Energie- und Finanzwirtschaft.

Herausragende Merkmale sind Flexibilität und Effizienz der Anwendungen: Branchenspezifische und individuelle Anforderungen können exakt abgebildet, Anpassungen jederzeit umgesetzt werden. Per Web Client und mit der App für Smartphones und Tablets können Anwender jederzeit mobil auf ihr CRM zugreifen.

Das jüngste Produkt CURSOR-CRM express ist ein vollwertiges CRM für kleinere Unternehmen, die eine schnell einsetzbare, flexible und kostengünstige CRM-Anwendung suchen. Die auf Web-Technologie basierende Cloud-Anwendung bietet zugleich eine belastbare Basis für künftige Anpassungen und Erweiterungen.

Im Geschäftsbereich Distribution vermarktet CURSOR IBM-Software aus den Bereichen Information Management und Business Analytics sowie zugehörige Beratungs, Service- und Supportleistungen für Partner-Softwarehäuser (ISV, Independent Software Vendors).

Pressekontakt



Steffen Barthel
Koordination Marketing und Öffentlichkeitsarbeit
Telefon: 0641 / 400 00 – 401
steffen.barthel@cursor.de

