

Frische Brise statt Krise: CURSOR wächst gegen den Trend

Premiere von CURSOR-CRM 2010 auf der CRM-expo, 8.-9. Oktober, Messe Nürnberg: Geschäftsprozessoptimierung und technologische Highlights in Halle 12, Stand E10

Gießen, 8. September 2009 – **Erfolg mit System: erfrischende Lösungen für Kundengewinnung, Kundenbindung und Kostensenkung prägt die CURSOR Software AG auf der CRM-expo in Nürnberg. „Mit CURSOR-CRM flutschen die Geschäftsabläufe“, freut sich Unternehmensgründer und CRM-Pionier Thomas Rühl. Immer mehr Unternehmen gehen so auf Erfolgskurs. Das zeigt das CURSOR-Umsatzplus von 12% in den ersten sieben Monaten dieses Jahres.**



Schnell von der Idee zum Erfolg

Kunden wie akf servicelease (Wuppertal, Vorwerk-Konzern) nutzen CURSOR-CRM zur Steigerung ihrer Schlagkraft. IT-Manager Michael Bernhardt betont: „Wir können unsere CRM-Anwendung schnell und flexibel an neue Anforderungen anpassen. Unsere individuellen Geschäftsprozesse werden `1A` abgebildet!“

Feuerwerk an Neuheiten: CURSOR-CRM 2010



Vorstand Thomas Rühl (Bild links) ist begeistert vom neuen Kampagnenmanagement. „Es macht einfach Spaß. Ob Direktmarketing oder Veranstaltungsorganisation – alles klappt und die Kosten laufen nicht aus dem Ruder.“ Vertriebschef Andreas Lange (Bild rechts): „Mit der Organisation von Online-Konferenzen aus dem CRM heraus gewinnen unsere Kunden viel Zeit, sparen Reisekosten und entlasten Vertrieb und Projektleiter vom täglichen Terminstress. Realisiert haben wir das in Zusammenarbeit mit den Spezialisten von AllMeeting.“ Auch das Sekretariat kann sich über Entlastung freuen: Etwa bei der Hotelorganisation und durch die Anbindung eines Visitenkarten-Scanners, mit dem die lästige Erfassung von Kontaktdaten spielerisch von der Hand geht.



Gefährliche Klippen souverän umschiffen

„Kundeninsolvenzen stellen gefährliche Klippen für Unternehmen dar, das erfahren wir täglich in der Presse“, betont Andreas Lange. „Das neue Modul Insolvenzmanagement verringert deutlich die Gefahr von Auslieferungen oder Leistungen an zahlungsunfähige Kunden.“

Mausgesten und Individualität: neuer Spaß am Bildschirm

Tolle Ergonomie bietet die Steuerung der Lösung über Mausgesten. Mit Mausbewegungen kann dabei zum Beispiel in Datensätzen geblättert werden – das spart Zeit beim Navigieren. Tapetenwechsel gefällig? Mit wenigen Klicks kann sich jeder Anwender seinen eigenen Arbeitsbereich gestalten, je nach Stimmung und Informationsbedarf. RSS-Feeds sorgen für immer aktuelle Infos (Bild rechts). „Einfach mal selbst probieren“ lautet die Einladung des CURSOR-Teams an die Messebesucher.



„24/7“: Klasse Kundenservice zu jeder Zeit

Das Internet macht's möglich: Ein Kundenservice, der wirklich immer und überall erreichbar ist und zudem Kosten senkt. Für jede Anfrage oder Reklamation wird ein Support-Ticket mit einer Vorgangsnummer angelegt. Über diese haben Mitarbeiter und Kunden den aktuellen Bearbeitungsstatus stets im Blick. Armin Hack, Leiter Produktmanagement: „Dies funktioniert so einfach wie die Verfolgung von Paketsendungen. Möglich wird das Ganze durch die Integration von so genannten „Web Services“ in CURSOR-CRM.“

Schnell auf Zielkurs: CRM für Branchen

„Geballtes Know How an Bord für einen schnellen Start: unsere Branchenlösungen haben wir in Zusammenarbeit mit Anwendern und Experten exakt an Spezialanforderungen angepasst“ erklärt Vorstand Jürgen Topp. Dienstleistungs- und Industrieunternehmen, die Energiewirtschaft, der ÖPNV, Banken und Finanzdienstleister und nicht zuletzt Hochschulen können so sich von Beginn an voll auf ihre Ziele konzentrieren. Das Angebot komplettiert CURSOR-Partner ECOPLAN mit IVIS, einer CRM-Lösung für Verbände.

Fazit: CRM mit Herz und Verstand!

Besucher des CURSOR-Standes auf der CRM-expo dürfen viel erwarten: Lebendiges CRM mit über 22-jähriger Erfahrung und getragen von der „CURSOR-Familie“: einer großen Anwendergemeinschaft, die stets aktiv in die Gestaltung des CRM der Zukunft einbezogen wird. „Frische Brise statt Krise“ – das CURSOR-Motto der CRM-expo 2009.

Bildmaterial zum Download



[Frische Brise statt Krise: Kampagnenmotiv](#) (jpg, 2 MB)



[Thomas Rühl, Vorstandsvorsitzender CURSOR](#) (jpg, 1,1 MB)



[Jürgen Topp, Vorstand CURSOR](#) (jpg, 1,3 MB)



[Andreas Lange, Vertriebsleiter CURSOR](#) (jpg, 2,2 MB)

Weiteres Material erhalten Sie [auf cursor.de](http://auf.cursor.de) und themenbezogen jederzeit gerne nach individueller Absprache!

CURSOR auf einen Blick

Unter dem Motto »Erfolg mit System« entwickelt die CURSOR Software AG seit über 20 Jahren CRM-Lösungen für den gehobenen Mittelstand (> 10 Mio. € Umsatz) und Konzerne. »Kunden gewinnen – Kunden binden – Kosten senken« ist das Ziel der Geschäftsprozesse in Vertrieb, Marketing und Kundenservice. Im Geschäftsbereich Software-Distribution vermarktet CURSOR Datenbanken von IBM mit Schwerpunkt Informix und DB2.

Ihr Ansprechpartner für weitere Informationen

Steffen Barthel
Koordination Marketing und
Öffentlichkeitsarbeit

CURSOR Software AG
Friedrich-List-Straße 31
D-35398 Gießen

Telefon: (0641) 40000 - 401
Telefax: (0641) 40000 - 666
steffen.barthel@cursor.de