

Pressemitteilung

20 Jahre Software-Innovationen – CURSOR feiert Firmen-Jubiläum

Gießen, 5. April 2007 - **„Diese Unternehmensentwicklung habe ich in keinsten Weise erwartet“, so fasst Vorstandsvorsitzender Thomas Rühl die vergangenen 20 Jahre zusammen. Anfang April 1987 als Ein-Personen-Unternehmen gegründet, hat sich die CURSOR Software AG heute mit Customer-Relationship-Management (CRM)-Lösungen europaweit einen Namen gemacht, beschäftigt 75 Mitarbeiter und erzielte 2006 einen Umsatz von über 6 Mio. Euro. Für dieses Jahr ist erneut ein Wachstum von mehr als 10% geplant.**

„Der rote Faden in der Unternehmensgeschichte ist das ständige Streben nach Verbesserungen. Wir wollen die CRM-Anwender noch besser bei ihrer täglichen Arbeit in Vertrieb, Marketing und Kundenservice unterstützen. Mein besonderer Dank geht dabei an unsere Kunden, denn es gibt nichts schöneres, als den Nutzen der CURSOR-Lösungen im Praxiseinsatz bestätigt zu bekommen“, betont Unternehmensgründer Rühl.

Dabei habe sich CURSOR auch als Innovationsführer einen Namen gemacht, ergänzt Vorstandskollege Jürgen Topp. Den sprichwörtlichen Vogel scheine die im letzten Jahr fertig gestellte, vierte Software-Generation abzuschließen, die auf der Programmiersprache Java und einer service-orientierten Architektur (SOA) basiert. Die Lösung mit dem schönen Namen "CARMEN" setzt, so die Bewertung des CRM-Experten Wolfgang Schwetz "technologisch und funktional ganz neue Maßstäbe".

Jürgen Topp weiß von den Hauptargumenten für die neue CRM-Anwendung zu berichten: "CARMEN setzt neue Standards bezüglich Funktionalität, Flexibilität und Kosten-Nutzen-Relation. Das einzigartige Personen-Rollen-Modell oder die integrierte Suchmaschine, mit der blitzschnell auf alle gespeicherten Informationen zugegriffen werden kann, sind nur zwei Beispiele für die herausragende Leistungsfähigkeit unserer neuesten Lösung".

Rasant - besser könne man die Entwicklung gerade in den Anfangsjahren nicht beschreiben, erinnert sich Rühl. Bei Computern und Software gab es seither eine enorme Weiterentwicklung - wer kann sich heute noch an PCs mit 512 Kilobyte Hauptspeicher und 10 Megabyte Festplatte erinnern? 1987 war das die Königsklasse - heute bietet ein durchschnittliches Handy mehr Rechenleistung. Erfolgreich war und ist nur das Unternehmen, das hier Schritt halten kann: „Der Faktor 10⁷ war eine echte Herausforderung für uns“, so beschreibt Rühl die anspruchsvolle Aufgabe. "Während 1987 unsere erste Lösung - für MS-DOS - gerade einmal 100 Stunden Entwicklungsaufwand forderte, waren es in der zweiten Generation bereits 1.000 Stunden. Die dritte Generation, jetzt für Windows, erforderte 10.000 Stunden, und in die neue Java-Lösung wurden 100.000 Stunden investiert, also etwa 50 Mann-Jahre".

Auf Basis der vierten Generation ist man bei CURSOR für die nächsten Jahre hervorragend aufgestellt. Und zuversichtlich, die erreichte Stellung als einer der führenden Anbieter von CRM-Lösungen in Deutschland und Europa weiter ausbauen zu können. Das gesamte Team von CURSOR steht dann auch hinter der Aussage des Vorstands: "Heute können wir stolz von CRM Leadership Made in Germany sprechen. Eine hervorragende Ausgangsposition für die nächsten 20 Jahre".

Abdruck honorarfrei, Belegexemplar erbeten.

Bitte beachten Sie auch die folgende Meldung:

[Strategischer Erfolgsfaktor CRM – Auszüge aus einem Interview mit dem CURSOR-Vorstand](#)

Text- und Bildmaterial zum Download im Pressebereich auf cursor.de:

<http://www.cursor.de/content/view/84/157/>

Die CURSOR Software AG: Unternehmen und Lösungsangebot

CRM Leadership Made in Germany: Seit 20 Jahren nutzen Anwender professionelle CURSOR-Lösungen für das Kommunikations- und Kundenbeziehungsmanagement (CRM, VIS, KIS,...) in vielfältiger Art und Weise - und immer mit einem Ziel: den Erfolg ihres Unternehmens zu steigern. Dies gelingt durch die optimale Unterstützung aller kunden- und marktorientierten Geschäftsprozesse. Die Lösungen CARMEN und EVI Jet bieten beispielsweise eine umfassende Geschäftsprozessunterstützung in allen Bereichen der vertrieblichen Wertschöpfungskette.

Das CURSOR CRM-Baukastensystem ermöglicht einfach, schnell und bedarfsorientiert den Start mit einer bewährten, vorkonfigurierten Lösung. Diese kann jederzeit mit zusätzlichen Bausteinen erweitert werden - zum Beispiel in den Bereichen Call-Center, Kampagnenmanagement, e-commerce sowie mit Integrationslösungen für alle im Tagesgeschäft relevanten IT-Systeme. Die CRM-Lösung bietet so ein ergonomisch gestaltetes, über intelligente Schnittstellen vernetztes Portal - eine zentrale Plattform für Information und Kommunikation.

Die aktuellsten Informationen finden Sie stets auf www.cursor.de.

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

