

Pressemeldung (Text- und Bildmaterial auch verfügbar unter www.cursor.de):

CURSOR und Orenburg Deutschland schließen Vertriebspartnerschaft

Business-Planner powered by board als analytische Erweiterung für CURSOR CRM-Lösungen

Gießen/Bad Homburg, 21. März 2005

CURSOR und Orenburg Deutschland haben auf Basis des Management Intelligence Toolkits Board M.I.T. den „Business-Planner“, ein Erweiterungsmodul für analytisches CRM mit CURSOR CRM-Lösungen, entwickelt. Jürgen Topp, Prokurist der CURSOR Software AG und Bodo Herlyn, Geschäftsführer der Orenburg Deutschland GmbH unterzeichneten den Kooperationsvertrag zum Vertrieb des neuen Moduls, das durch die Kombination aller wichtigen Kunden- und Marktinformationen umfassende, mehrschichtige Analysen sowie Planungsrechnungen ermöglicht.

„Der Business-Planner bietet CURSOR-Kunden einen umfassenden Zusatznutzen. Der Leistungsumfang reicht von der Planung über Analyse, Reporting, Simulation, Forecasting bis hin zur Datenaufbereitung für Präsentationen oder zur Entscheidungsunterstützung“, betont Bodo Herlyn. Und der Orenburg-Geschäftsführer ergänzt: „Der Business-Planner kann dabei auf einen individuell definierten Datenpool zurückgreifen. Neben den in der CRM-Datenbank verfügbaren Informationen können auch Daten des Abrechnungssystems, aus Business Warehouse-Lösungen sowie weiterer IT-Anwendungen herangezogen werden.“

Jürgen Topp, bei CURSOR verantwortlich für Vertrieb und Marketing, betont die strategische Komponente der Kombination von operativem und analytischem CRM: „Ohne umfassende, präzise Kenntnis über Zielmärkte und die eigene Unternehmenssituation sind nachhaltige Markterfolge nicht realisierbar. Ob Top-Management, Vertrieb, Marketing oder Controlling – der Business-Planner ermöglicht es, umfangreiche Datenbestände anhand konkreter Zielvorgaben in sehr kurzer Zeit aufzubereiten. Damit können CRM-Anwender schneller und besser informiert im Markt agieren und sich einen entscheidenden Vorsprung im Wettbewerb sichern.“

Unternehmen verfügen in der Regel über eine große Zahl an Informationen über Kunden, Interessenten, Märkte und Wettbewerber. Über das operative CRM (EVI, WINVIS, CARMEN) erfolgt eine strukturierte Erfassung sowie die schnelle Bereitstellung von individuell in Geschäftsprozessen benötigten Informationen. Mit steigender Datenmenge steigt aber auch die Herausforderung, diese schnell und gezielt zu neuen, erfolgsrelevanten Informationen zusammenzuführen, gewissermaßen zu „veredeln“. Der Business-Planner liefert auf dieser Basis und unter Einbezug weiterer Datenbanken als Informationsquellen gezielt Antworten auf Fragen wie

- Was sind meine profitabelsten Kunden/Kundengruppen heute und in Zukunft?
- Welche Produkte erwirtschaften die höchsten Margen?
- Welche Auswirkungen bringen Preis-/Tarifänderungen?
- Wo liegen Cross-Selling-Potenziale?
- Was sind die Top-Erfolgsfaktoren im Vertrieb?

Das dem Business Intelligence-Tool zugrunde liegende board M.I.T. wird mittlerweile in über 1.400 Unternehmen weltweit eingesetzt. Es ermöglicht eine kostengünstige, programmierfreie Entwicklung hoch flexibler und kundenspezifischer analytischer Applikationen. Der CRM-Anwender erhält mit dem Business-Planner eine kostengünstige, vollständige Lösung für analytisches CRM, die schnell produktiv einzusetzen ist.

Zu den Unternehmen:

Die **CURSOR Software AG** hat sich auf Lösungen für professionelle Kundenbetreuung und Informationsmanagement (CRM – Customer Relationship Management) spezialisiert. CURSOR ist mit mehr als 250 Referenzen einer der führenden CRM-Spezialisten in Europa und in der Energiebranche die Nr. 1. Das Leistungsangebot umfasst Softwareentwicklung, Beratung, Implementierung, Schulung, Support und Weiterentwicklung.

Weitere Informationen: www.cursor.de

Orenburg wurde 1994 in Lugano gegründet und ist Hersteller des Management Intelligence Toolkits Board M.I.T. - einziger absolut programmierfreier Software-Werkzeugkasten zur schnellen, flexiblen und komfortablen Entwicklung individueller Analysen und analytischen Applikationen. Mit Niederlassungen in den USA, Großbritannien und Deutschland vertreibt Orenburg Board M.I.T. weltweit über ein breites Netzwerk an Board M.I.T. Solution Partnern.

Über 1.400 Kunden aller Größen und Branchen nutzen weltweit Orenburgs einzigartigen Toolkit-Ansatz zur Verbesserung unternehmensweiter Analysen für die effektive Unterstützung der Entscheidungsfindung des Managements.

Weitere Informationen: www.board.de

Pressekontakt:

Steffen Barthel
Koordination Marketing und Öffentlichkeitsarbeit

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

Tel. +49 (0)641 4 00 00-401
Fax. +49 (0)641 4 00 00-666
Mobil +49 (0)173 32 611 90
E-Mail: steffen.barthel@cursor.de

Christiane Fröh
Marketing Manager

Orenburg (Deutschland) GmbH
Kaiser-Friedrich-Promenade 105
D-61348 Bad Homburg

Tel. +49 (0)6172 17 11 7-30
Fax. +49 (0)6172 17 11 7-70
Mobil +49 (0)172 674 8290
E-Mail: cfrueh@orenburg.com

Weiterhin ist an Bild- und Informationsmaterial verfügbar:

- [Logo CURSOR](#)

- [Logo Board M.I.T.](#)

- [Bild Jürgen Topp, Leiter Vertrieb und Marketing CURSOR](#)

- [Integrationsgrafik: CURSOR CRM-Lösungen als Informations- und Kommunikationsplattform](#)

- [Präsentation Business-Planner am Beispiel von EVI, der führenden CRM-Lösung der Ver- und Entsorgungswirtschaft \(PDF, ca. 1,8MB\)](#)