

## PRESSEMITTEILUNG 08/03

### PiSA expandiert und forciert den Vertrieb seiner CRM-Lösung

**Berlin, den 18.09.2003. Die PiSA repository technologies GmbH, Berlin, gründet zum 01.09.2003 die PiSA sales GmbH, in der alle Vertriebsaktivitäten der CRM-Lösung PiSA sales konzentriert werden. Sitz der Gesellschaft ist Potsdam, eine weitere Geschäftsstelle besteht in Karlsruhe.**

Mit Gründung der PiSA sales GmbH fokussiert das seit 14 Jahren erfolgreiche Unternehmen noch stärker als bisher die Faktoren Kundennähe und Lösungskompetenz: "Unseren mittelständischen Kunden stehen jetzt Ansprechpartner zur Verfügung, die lange und erfolgreich IT- und CRM-Projekte umsetzen und so maßgeschneiderte Lösungen anbieten können", erläutert Heinrich Windhorst, Geschäftsführer der PiSA sales GmbH, die Überlegung, die zur Bündelung der CRM-Kompetenz geführt haben. Heinrich Windhorst war langjähriger Mitarbeiter der Fa. Eigner, einem der führenden, weltweit operierenden Anbieter von Product Lifecycle Management-Lösungen (PLM). Er hatte dort unterschiedliche leitende Managementpositionen im Vertrieb, u.a. als Mitglied des Vorstandes inne.

Durch die Beteiligung der Dr. Maier CSS GmbH & Co.KG bürgt ein seit über 20 Jahren im Maschinen- und Anlagenbau erfahrener IT- Partner für Praxisbezug und Produktivitätssteigerung, die sich aus dem Einsatz von PiSA sales ergibt. Das Systemhaus aus Stutensee in der Technologieregion Karlsruhe ist spezialisiert auf die organisatorische und IT-bezogene Optimierung der Geschäftsprozesse in Vertrieb, Engineering und Service eines Unternehmens.

PiSA versteht die Ausweitung seiner Vertriebsaktivitäten im zunehmend umworbene CRM-Markt auch als kämpferisches Signal. Trotz der prognostizierten Schwierigkeiten für Anbieter von Vertriebslösungen ist PiSA sales als Branchenlösung hervorragend positioniert. PiSA sales ist ein Vertriebsinformationssystem für die Investitionsgüterindustrie. Besonders mittelständische Unternehmen des Maschinen- und Anlagenbaus mit einem komplexen Produkt- und Leistungsspektrum sowie einem hohen Anspruch an das Kundenbeziehungsmanagement profitieren von der projektorientierten CRM-Lösung. Durch die Verwendung der eigenen Middleware PiSA cubes wächst die CRM-Applikation mit neuen Anforderungen im Unternehmen mit und ermöglicht so eine wirtschaftliche und abgesicherte Investition in allen Einsatzphasen.

Weitere Informationen unter [www.pisasales.de](http://www.pisasales.de)

**Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:**

Paulus PR, Eva Paulus, Crellestr. 12, D-10827 Berlin, Tel: 030-788 64 46, Fax: 030-787 129 37,  
e-mail: paulus@snafu.de

PiSA repository technologies GmbH, Christian Weisz, Charlottenburger Str. 4, D-14169 Berlin  
Tel: 030-810 700-0, Fax: 030-810 700-99, e-mail: weisz@pisa.de