

PRESSEMITTEILUNG 10/03

Ein großer Schritt auf dem Weg zur optimal projektorientierten CRM-Lösung.

Berlin, den 07.10.2003. Anlässlich der diesjährigen CRM-Expo präsentiert das Berliner IT-Unternehmen PiSA repository technologies GmbH erstmalig die neue Generation ihrer p-CRM-Suite PiSA sales 3.0.

„Unsere Ziele für die neue Produktgeneration entsprechen den Herausforderungen, denen sich unsere Kunden täglich stellen müssen: Vertriebslösungen müssen einfach zu bedienen sein (um die strukturelle Akzeptanz zu erhöhen), stark in der Funktionalität sein (d.h. Automatisierung aller Abläufe in Vertrieb und Marketing) und auf einer zukunftssträchtigen Technologie aufbauen (um die Kundeninvestition nachhaltig zu schützen). Mit PiSA sales 3.0 kommen wir unserer Vision, neue Maßstäbe für projektorientierte CRM-Lösungen zu setzen, einen entscheidenden Schritt näher“, beschreibt der PiSA-Geschäftsführer Anastasios Kotsilas seine Produktinnovationen.

Das Berliner IT-Unternehmen hat insgesamt mehr als 12 Mannjahre Entwicklungsarbeit in die Erweiterung der projektorientierten Vertriebsinformationslösung investiert und präsentiert im Rahmen seiner Messeaktivitäten die folgende Produkt-Neuerungen:

- Der komplett neu aufgesetzte Windows- und Web-Client bietet eine deutliche Erhöhung der Ergonomie, Vereinfachung der Benutzerführung (z.B. bei der Definition von Verknüpfungen anhand der neuen PiSA Multi-Hyper-Technik), 100%-iges Windows/Outlook Look & Feel, GUI-Personalisierung, 100%-ige Webfähigkeit.
- Die neue Tool- und Laufzeitumgebung in Java schafft für Anwender wesentlichen Verbesserungen: Einfache Upgrademechanismen bei gleichzeitig komplexen Kundenanpassungen, bessere Skalierbarkeit der Anwendung, komplette Offenheit gegenüber anderen Applikationen (z.B. zu ERP-Systemen), Performanceoptimierung, schonendes Ressourcenmanagement, automatische Erkennung von neuen Versionen und Verteilung/Installation der Windows-Clients, Layouts und allen Client-Ressourcen zur Minimierung der Betriebskosten.
- Vollständige Unterstützung von MySQL und somit erhebliche Kostenoptimierung auf der Datenbankseite.

- Über 60 neue Funktionen, u.a.:
 - Verbesserte, zentrale Kundenakte mit Kompletthistorie (Unternehmen/Personen), zentrale Projektakte
 - PiSA sales Browser Built-in-Funktionen, wie z.B. einfache Verknüpfungs- und Speichermöglichkeiten von Webinhalten zu Kontakten aus dem Browser heraus
 - Neues Vorlagenmanagement für Briefe/Faxe/Emails, Unterstützung personalisierter Outlook-Vorlagen
 - Archivierung externer Dateien mit Drag & Drop aus dem Windows-Desktop
 - Mehrstufiges Zugriffskonzept mit Positivlisten zur individuellen, kontakt- & projektspezifischen Rechtevergabe
 - Neue Assistenten in Outlook zur schnellen Archivierung von Emails, Kontakten etc. (auch im Offline-Betrieb)
 - Versenden von beliebigen Objekten (wie Kontakte, Berichte, Projekte)
 - Neue Dublettenprüfung (laufend & offline) zur Erhöhung der Adressqualität

Diese neue Produktgeneration legt den Grundstein dafür, dass PiSA sales-Anwender in der Zukunft auch CRM-Funktionalitäten als Webservices definieren und somit Teile ihrer CRM-Lösung Partnern, Lieferanten und Kunden zur Verfügung stellen können. Damit schafft PiSA eine neue innovative Plattform der Unternehmenskollaboration, die im Bereich projektorientierter Vertriebsinformationssysteme eine neue Produktgeneration definiert.

Die seit 1989 erfolgreich agierende Gesellschaft PiSA repository technologies mbH mit Sitz in Berlin ist ein Technologieunternehmen mit eigenen Produkten in den Bereichen Customer Relationship Management und Middleware Systeme. Insbesondere für Kunden im Maschinen- und Anlagenbau sowie allgemein für den Vertrieb komplexer Produkte & Leistungen bietet PiSA maßgeschneiderte Vertriebsinformationssysteme mit hohem Standardanteil. PiSA-Produkte sind auf über 35.000 Arbeitsplätzen namhafter Unternehmen weltweit im Einsatz.

Die Messetermine im Überblick:

- CRM-Expo, Köln, 12.-13.11.2003, Halle 10.2/Stand F39, Vortrag "Projektorientiertes CRM schafft Kundenzufriedenheit", 13.11., Forum 2, 15.00 Uhr
- CRM-Pool der Messen COMTEC, IFM & Crossmedia, Dresden, 06.-08.11.2003, Halle 4/Stand C4, CRM-Pool Vortrag: „Projektorientiertes CRM für die Investitionsgüterindustrie“, 06.11.2003: Raum 3.1, 12.30 Uhr

Diese Pressemitteilung kann unter www.pisa.de, Stichwort News & Events abgerufen werden.

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an: Christian Weisz, PiSA GmbH, Tel: +49(0)30 810 700 36, weisz@pisa.de oder Eva Paulus, Paulus PR, Tel: +49(0)30-788 64 46, paulus@snafu.de