

## PRESSEMITTEILUNG 10/04

### **Helmut Mauell GmbH entscheidet sich für die projektorientierte CRM-Lösung PiSA sales**

**Berlin, Velbert, 01.10.04. Die Helmut Mauell GmbH, einer der führenden Hersteller von Systemen und Lösungen, u. a. für die Energie- und Versorgungswirtschaft, hat sich bei der Auswahl ihrer CRM-Lösung für PiSA sales entschieden.**

Um den Anforderungen einer neuen Vertriebsstruktur und den daraus folgenden Herausforderungen an das Vertriebscontrolling und die Vertriebssteuerung gerecht zu werden, setzt die in Velbert beheimatete Helmut Mauell GmbH die projektorientierte CRM-Lösung PiSA sales ein.

#### **Echter Mehrwert für den Vertrieb von Mauell: Mehr Umsatz, weniger Kosten**

Die speziell für Unternehmen mit komplexen Produkten und Leistungen entwickelte CRM-Lösung PiSA sales fasst alle relevanten Vertriebsprozesse in einer Lösung zusammen und integriert sämtliche beteiligten Stellen im Unternehmen. Davon profitieren sowohl Marketing und Vertrieb als auch Projektierung und der gesamte After-Sales. Vertriebsrelevante Daten werden zentral erfasst, projekt- und kundenbezogen dargestellt und für alle Anwender jederzeit nutzbar gemacht. Der Geschäftsführung stellt PiSA sales detaillierte Daten für die Vertriebsplanung und –steuerung zur Verfügung. So wird eine deutliche Leistungserhöhung mit Zeit- und Kosteneinsparungen erreicht. Insbesondere bei der Neukundengewinnung und bei der Kundenpflege sowie bei der Angebotsbearbeitung erwirtschaftet die Lösung der PiSA sales GmbH echten Mehrwert für die Helmut Mauell GmbH. Nach der Implementierung am Standort Velbert wird der Roll-out von PiSA sales in den internationalen Mauell-Organisationen erfolgen.

Stark differenzierte Vertriebs- und Projektierungsprozesse sind bei dem mittelständischen Unternehmen aus Velbert an der Tagesordnung: Vom Gerätevertrieb mit standardisierten Einzelvorgängen bis hin zu kompletten kundenspezifischen Systemen und Anlagen mit hohem Dienstleistungsanteil bei der Montage und der Inbetriebnahme wird ein breites Spektrum an Erzeugnissen und Lösungen abdeckt. „Wir haben nach einem intensiven Auswahlprozess in PiSA sales eine CRM-Lösung gefunden, die diesen komplexen Anforderungen gerecht wird“, so Dirk Riesenberg, Leiter Marketing & Vertrieb bei der Helmut Mauell GmbH. „Wir erreichen mit PiSA sales mehr Leistung bei höherer Qualität im kompletten Vertriebsprozess. Angefangen bei Marketingkampagnen über das Kontaktmanagement und die Angebotserstellung mit Produktkonfiguration bis hin zu einem leistungsfähigen Reportwesen. So ist unser Vertrieb für zukünftige Marktanforderungen bestens gerüstet“.



### **Über die Helmut Mauell GmbH**

Die Helmut Mauell GmbH entwickelt und fertigt Systeme und liefert Lösungen für die Automatisierung. Von komplexen Leitsystemen in modernen Kraftwerken bis zur Kleinautomatisierung für industrielle Anwendungen, vom einfachen Mosaiktableau bis zur kompletten Planung und Ausrüstung von Leitwarten.

Systeme von Mauell sind weltweit im Einsatz. Das Unternehmen beschäftigt in Velbert 450 Mitarbeiter. Mehr Informationen unter [www.mauell.com](http://www.mauell.com).

### **PiSA repository technologies GmbH**

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 den Vertrieb komplexer Produkte & Leistungen bietet das CRM-System PiSA sales eine maßgeschneiderte Vertriebsinformationslösung mit hohem Standardanteil. PiSA-Produkte sind auf über 35.000 Arbeitsplätzen namhafter Unternehmen weltweit im Einsatz. Mehr Informationen unter [www.pisa.de](http://www.pisa.de), [www.pisasales.de](http://www.pisasales.de).

Bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an: Christian Weisz, PiSA GmbH, Tel: +49(0)30 810 700 36, [weisz@pisa.de](mailto:weisz@pisa.de)