

## Branchenstudie: Der Maschinen- und Anlagenbau setzt auf spezialisierte CRM-Anbieter

**Berlin, 18.11.2004:** Der deutsche Maschinen- und Anlagenbau setzt bei der Auswahl seiner CRM- und Vertriebsinformationslösungen vor allem auf spezialisierte Tools. Das ist eines der Ergebnisse der Studie, die von der Unternehmensberatung Stephan Bauriedel im Auftrag der PiSA repository technologies GmbH durchgeführt wurde. So werden Lösungen von "reinen" CRM-Anbietern den entsprechenden Modulen von ERP-Systemen vorgezogen. Allerdings stellt Stephan Bauriedel auch fest: "Wesentliche strategische Unternehmensziele können oftmals mit den CRM-Vorhaben nicht erreicht werden. 'CRM' wird nicht als Geschäftsstrategie aufgefasst und kann so sein gesamtes Potenzial nicht entfalten." Gegenstand der Studie "Kundenbeziehungen erfolgreich gestalten" war die Fragestellung, auf welche Weise kundenorientierte Management-Konzepte und der Einsatz von CRM-Lösungen diese Branche bei der profitablen Vermarktung ihrer Produkte unterstützen können.

Die Studie kann bei der PiSA GmbH sowie der Unternehmensberatung Stephan Bauriedel bestellt werden.

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