

## PRESSEMITTEILUNG 02\_05\_2

### **Technologiemarketing von morgen: Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt e.V. setzt auf PiSA sales 3.0**

**Berlin, Stuttgart, 21.02.2005: Mit dem Einsatz beim Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt (DLR) stellt das projektorientierte CRM-System PiSA sales unter Beweis, dass es für komplexe Marketing- und Vertriebsanforderungen bestens gerüstet ist.**

Der Aufbau von Wettbewerbsvorteilen durch innovative Produkte und Verfahren ist für Unternehmen nach wie vor überlebenswichtig. Die Abteilung „Technologiemarketing“ des Deutschen Zentrums für Luft- und Raumfahrt (DLR) bietet eine Reihe von umfangreichen Dienstleistungen zur Realisierung von innovativen Produkten an. Für die Sicherstellung der Qualität in der Kunden- und Projektbetreuung sowie die Verwaltung und Dokumentation von Vertriebsaktivitäten wird an sieben Standorten des Zentrums nun die CRM-Lösung PiSA sales eingesetzt. Die Entscheidung belegt, dass PiSA sales die Anforderung von Anbietern komplexer Leistungen ideal unterstützt. Im Technologiemarketing werden mit der projektorientierten Arbeitsweise alle Anfragen von der Idee bis zum erfolgreichen Forschungsprojekt auf einer gemeinsamen Informationsplattform bearbeitet. Dr. Martin Nedele, Verantwortlicher für den Vertrieb der DLR: „Die Time-to-Market-Zyklen in der Forschung werden immer kürzer und die Komplexität der Projekte steigt ständig. Mit PiSA sales schaffen wir die Basis, um die umfangreichen Bedürfnisse unserer Industriepartner schnell, effizient und sicher umzusetzen.“

#### **Über das DLR**

Das DLR ist das nationale Zentrum der Bundesrepublik Deutschland für Luft- und Raumfahrt und beschäftigt sich in dieser Funktion mit umfangreichen Forschungs- und Entwicklungsprojekten in nationaler und internationaler Kooperation. Über die eigene Forschung hinaus ist das DLR als Raumfahrtagentur im Auftrag der Bundesregierung für die Umsetzung der deutschen Raumfahrtaktivitäten zuständig. Mehr Informationen unter [www.dlr.de](http://www.dlr.de).

### **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 Anbieter 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).

Diese Pressemitteilung kann unter [www.pisa.de](http://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](mailto:weisz@pisa.de).