

PRESSEMITTEILUNG 03_06_2

Müller Weingarten setzt auf PiSA sales

Berlin, Weingarten, 27.03.2006. Der international führende Anlagenbauer Müller Weingarten setzt auf PiSA sales als CRM-Lösung in Vertrieb und Marketing.

Das weltweit etablierte Unternehmen beliefert vor allem die internationale Automobilindustrie mit innovativen Anlagen und Verfahren zum Blechumformen, Schmieden und Gießen unterschiedlicher Werkstoffe. Als Technologieführer in der Umformtechnik bietet Müller Weingarten ein breites Spektrum an Produkten und zählt hier zu den führenden Anbietern. Mit ca. 2400 Mitarbeitern weltweit erwirtschaftet das Unternehmen einen Umsatz von rund 400 Mio. Euro. Das Unternehmen reagiert mit der Einführung von PiSA sales auf veränderte Marktbedingungen, die eine verstärkte Betreuung global agierender Kunden erfordert.

Die projektorientierte CRM-Lösung PiSA sales steht bei Müller Weingarten in der ersten Phase vor der Herausforderung, das Kontaktmanagement mehrerer Geschäftsfelder zu optimieren. Bestandteil dieser Lösung ist eine Schnittstelle zu bestehenden Systemen wie SAP und Microsoft Office. In Phase II ist die Erweiterung des Systems um das Management der Vertriebsprojekte und deren Dokumente geplant. Dieses CRM-Modul soll den Verantwortlichen der Müller Weingarten AG gezielte Nachverfolgungs- und Steuerungsmaßnahmen im Projektgeschäft ermöglichen. Die zentrale Verfügbarkeit vertrieblicher Informationen sowie projektspezifische Workflows erhöhen die Qualität der Kundenbetreuung.

Ausschlaggebend für die Entscheidung zugunsten PiSA sales waren der modulare Aufbau für die schrittweise Einführung sowie die ausgereiften Funktionen. Bereits im Standard berücksichtigt sind die Aufgaben und Prozessentlastungen eines Unternehmens mit breitem Produktspektrum, weltumspannenden Standorten und internationaler Klientel. Katja Ebenhoch, Leiterin Marketing bei Müller Weingarten und projektverantwortlich für die CRM-Einführung: "Der Mittelstand im Maschinenbau steht heute und in Zukunft vor Herausforderungen, die ein flexibles CRM-System verlangen. Dass sich PiSA sales zudem sehr nahe an den komplexen Prozessen des Systemgeschäfts orientiert, bildet für Müller Weingarten die optimale Basis." Mehr Informationen zur Müller Weingarten AG unter www.mwag.de.



Mehr über PiSA sales

Ausgehend von den Standorten Berlin und Karlsruhe leistet die PiSA sales GmbH effiziente Projektrealisierungen zur nachhaltigen Verbesserung der Wettbewerbsposition ihrer Kunden. Insbesondere für Unternehmen mit komplexen Produkten & Leistungen bietet das Unternehmen Lösungen in den Bereichen projektorientiertes CRM, Angebots-/ Produktkonfiguration sowie Servicemanagement. Die PiSA sales GmbH ist eine 100%ige Tochter der PiSA repository technologies GmbH, Berlin. Mehr Informationen unter www.pisa.de.

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