



PRESSEMITTEILUNG 07/06_2_geistlich

Auch Geistlich wählt den klugen Weg zum Kunden

Berlin, 03.07.2006 Eine Firma der schweizerischen Geistlich Gruppe setzt im Vertrieb auf PiSA sales. Die CRM-Lösung vereinfacht die Betreuung von Endkunden und Händlern.

Die Geistlich Ligamenta AG, ein Unternehmen der Gruppe Ed. Geistlich Söhne AG stellt Klebstoffe her. Sie steht vor der Herausforderung, die Kundenbeziehungen aus stark diversifizierten Aktivitäten zu steuern. Zur Unterstützung der Kundenbetreuung wurde ein System gesucht, das flexibel genug ist, um unterschiedliche Prozesse abzubilden. Hier werden Klebstoffe für den industriellen, gewerblichen und den DIY-Bereich vertrieben. Über PiSA sales werden nun Interessenten- und Kundenanfragen verwaltet sowie Händler betreut. Kundennutzen entsteht durch die Zentralisierung von Besuchsberichten, Korrespondenzen sowie der Kopplung zur Auftragsverwaltung der ERP. Besonderen Mehrwert erhalten die Kundenbetreuer von Geistlich durch die mobile Verfügbarkeit der CRM-Informationen. Die Software ist als ifax.OPEN CRM implementiert und somit Bestandteil der ERP-Lösung ifax.OPEN. Das Gesamtkonzept ist durch eine Serviceorientierte Architektur (SOA) geprägt. Hierbei ist es möglich, komplexere Prozesse auch in heterogenen Systemlandschaften effektiv umzusetzen.

Über Geistlich

Geistlich Ligamenta AG ist ein Unternehmen der Geistlich Gruppe und stellt Klebstoffe für die verschiedensten Anwendungsgebiete her. Diese Anwendungsgebiete umfassen die Verarbeitung von Holzprodukten, industrielle Montagevorgänge, die Weiterverarbeitung von Karton und Papierprodukten, das graphische Gewerbe und die abpackende Industrie. Mehr Informationen unter www.geistlich.com

Über die PiSA sales GmbH

Ausgehend von den Standorten Berlin und Karlsruhe bietet die PiSA sales GmbH im gesamten deutschsprachigen Raum kundennahe CRM-Lösungen zur nachhaltigen Verbesserung der Wettbewerbsposition ihrer Kunden. Insbesondere für Anwender im Maschinen- und Anlagenbau sowie allgemein für den Vertrieb komplexer Produkte und Leistungen bietet das von der PiSA GmbH Berlin entwickelte projektorientierte CRM-System PiSA sales eine maßgeschneiderte CRM Lösung mit hohem Standardanteil. Weitere Informationen unter www.pisasales.de, www.pisa.de.



Über die ifax GmbH

Der auf ERP-Lösungen für mittelständische Unternehmen spezialisierte Konstanzer Softwarehersteller ifax GmbH bietet eine modulare und konfigurierbare Gesamtlösung aus branchenunabhängigen Basismodulen und branchenspezifischen Zusatzmodulen an. Zielbranchen sind der Maschinen-, Anlagen- und der Apparatebau, der Handel, die Zuliefer-, Elektro-, Elektronik-, Chemie- und Pharmaindustrie sowie die Metall verarbeitende Industrie. Das Unternehmen verfügt über mehr als 200 Kunden – darunter viele Marktführer. Fruchtbare Zusammenarbeit ist bei ifax oberstes Unternehmensprinzip: ifax.OPEN® wird in enger Kooperation mit Kunden und Partnern entwickelt. Alle Release-Stände werden gepflegt, Abkündigungen sind derzeit nicht geplant. ifax.OPEN® ist eine lohnende Investition, die einen steigenden Mehrwert sowie vielfältige Einsparungsmöglichkeiten bietet.

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