

PRESSEMITTEILUNG

LASCO schmiedet Kundenbeziehungen künftig mit CRM von PiSA sales

Berlin, Coburg, 29. Januar 2009: Der Spezialist für Umformaufgaben LASCO Umformtechnik GmbH entscheidet sich für CRM von PiSA sales. Ziel der CRM-Einführung bei LASCO ist eine deutliche Effizienzsteigerung in der Vertriebsarbeit. Durch verkürzte Bearbeitungszeiten, Kostenreduzierung und erhöhte Ablaufsicherheit sollen Kundenbeziehungen ausgebaut und langfristig gepflegt werden. Neben einer Schnittstelle zum ERP-System MAS 90 wird auch eine Kopplung zum DMS-System DocuWare implementiert.

LASCO Umformtechnik GmbH hat sich nach einem umfangreichen Auswahlverfahren zur Einführung von PiSA sales CRM entschieden. Die Mitarbeiter des Unternehmens nutzen künftig die professionelle Kontakt- und Aktivitätenverwaltung von PiSA sales. Die nahtlose Einbindung von PiSA sales in die bestehende LASCO Systemlandschaft mit IBM Lotus Notes, den MS Office-Anwendungen, dem ERP-System MAS 90 und mit dem Dokumenten Management System (DMS) DocuWare gewährleistet die unternehmensweite, durchgängige Unterstützung aller Marketing-, Vertriebs- und Serviceprozesse.

„Besonderes Augenmerk richteten wir bei unserer Entscheidung auf Erweiterungsmöglichkeiten der Software durch modularen Aufbau, Bedienerfreundlichkeit, schnelleren Zugriff auf Kundeninformationen und Dokumente sowie umfangreiche Auswertungsmöglichkeiten“, fasst Oliver Mally, IT-Leiter bei LASCO, die zentralen CRM-Anforderungen zusammen.

LASCO's Mitarbeiter im Vertrieb profitieren zudem künftig vom PiSA sales Vertriebsprojekt-Management und der Angebotserstellung. Dem Marketing bietet das CRM-System Unterstützung durch umfangreiche Funktionalitäten des integrierten Kampagnen-Managements. Großen Wert legt LASCO auch auf umfangreiche Unterstützung seiner Service-Organisation: So hilft PiSA sales LASCO's Service-Mitarbeitern fortan bei der effektiven Bearbeitung von Service-Meldungen und -Angeboten sowie der Verwaltung von Service-Objekten.

LASCO Umformtechnik GmbH

LASCO liefert Werkzeugmaschinen und Fertigungsanlagen für Umformaufgaben. LASCO's Fokus gilt dabei der Massiv- und Blechumformung sowie der Herstellung von Kalksandsteinen. Rund 300 Beschäftigte entwickeln, konstruieren und fertigen im bayerischen Coburg individuelle Lösungen für industrielle Anwender in über 60 Ländern der Erde. Maßstab für LASCO's Handeln sind die Wünsche der Kunden. Rund um den Globus leisten Maschinen und Anlagen aus dem Hause LASCO zuverlässige Dienste – Spitzentechnologie für Umformaufgaben seit 1863.

Weitere Informationen unter www.lasco.com

PiSA sales GmbH

Die PiSA sales GmbH, mit Sitz in Berlin, ist kompetenter Partner für Customer Relationship Management (CRM) im Business-to-Business Markt. Mit der Marke PiSA sales bietet das Unternehmen maßgeschneiderte und bewährte CRM-Lösungen in den Bereichen klassisches und projektorientiertes CRM, Angebotskonfiguration sowie Servicemanagement für den Vertrieb komplexer Produkte & Leistungen.

Die PiSA sales GmbH ist ein Tochterunternehmen der PiSA GmbH, die sich seit 1989 als Anbieter der objektorientierten Entwicklungsplattform PiSA cubes und zuverlässiger Partner der Industrie etabliert hat. PiSA-Produkte sind auf über 35.000 Arbeitsplätzen namhafter Unternehmen weltweit im Einsatz.

Weitere Informationen unter www.pisales.de

Kontakt:

PiSA sales GmbH, Stefan Meier, Tel: +49(0)30 810 700-76, meier@pisales.de