

PRESSEMITTEILUNG

PSIPENTA und PiSA sales schließen strategische Partnerschaft

Berlin, 26. Februar 2009: Der auf den Business-to-Business Markt spezialisierte CRM-Anbieter PiSA sales und die PSIPENTA Software Systems GmbH als führender ERP-Anbieter der Fertigungsindustrie schließen eine strategische Produktpartnerschaft. PSIPENTA verfügt damit über eine integrierte CRM-Lösung für die Investitionsgüterindustrie.

Der Berliner Softwarehersteller PSIPENTA Software Systems GmbH und die PiSA sales GmbH bekräftigen damit ihre Sonderstellung als Spezialisten für Lösungen im Maschinen- und Anlagenbau, in der Automobilindustrie sowie verwandten Branchen.

Im Rahmen der Partnerschaft vermarktet PSIPENTA die im Zielmarkt bereits stark verbreitete CRM-Lösung PiSA sales, die damit über ein umfassendes und branchenspezifisches CRM-Paket verfügt. Front- und Backoffice-Anforderungen der mittelständischen Investitionsgüterindustrie werden so komplett abgedeckt.

„Wir sind davon überzeugt, dass unterschiedliche Aufgaben nur von jeweils spezialisierten Anbietern optimal abgedeckt werden können. Entsprechend unserer Philosophie übernehmen wir deshalb das Angebot von PiSA sales in unser Portfolio, um eine komplette und integrierte CRM-Lösungen am Markt adressieren zu können“, erklärt Alfred M. Keseberg, Geschäftsführer der PSIPENTA Software Systems GmbH.

Anastasios Kotsilas, Geschäftsführer der PiSA sales GmbH, ergänzt: „Auf diese Weise schaffen wir für den Kunden einen besonderen Mehrwert, da er seine Prozesse durchgängig gestalten kann: Von Anforderungen in Vertrieb und Marketing über die Erstellung und Nachverfolgung von Angeboten im CRM, bis hin zur Auftragsabwicklung und Fakturierung im ERP. Mit der Partnerschaft von PSIPENTA und PiSA sales bringen wir ERP und CRM für die produzierende Industrie in Einklang.“

PSIPENTA Software Systems GmbH

Die PSIPENTA Software Systems GmbH ist 1997 als hundertprozentige Tochter aus der seit 1969 bestehenden PSI AG hervorgegangen. Heute ist sie wichtigster Produkt- und Technologie-Lieferant im Konzernsegment Produktionsmanagement. Als größte eigenständige Gesellschaft der PSI AG liefert sie Komplettlösungen für die Produktion (ERP), Logistik, den Anlagenbetrieb sowie das Supply Chain Management.

Die PSI AG entwickelt und integriert auf der Basis eigener Software individuelle Lösungen für das Energiemanagement (Elektrizität, Gas, Öl, Wärme, Wasser), unternehmensübergreifendes Produktionsmanagement (Stahl, Maschinen- und Anlagenbau, Automotive, Logistik) sowie Infrastrukturmanagement für Telekommunikation, Verkehr und Sicherheit. PSI wurde 1969 gegründet und beschäftigt 1.100 Mitarbeiter.

Weitere Informationen unter www.psipenta.de, www.psi.de

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.pisasales.de, www.pisa.de

Kontakt:

PiSA sales GmbH, Dirk Kosellek, Tel: +49(0)30 810 700-86, kosellek@pisasales.de