



Das Unternehmen

A close-up, black and white photograph of a marble bust of Hannibal. The bust is shown from a three-quarter view, looking slightly downwards and to the right. The hair is intricately carved with wavy patterns. The lighting creates strong shadows, highlighting the texture of the marble and the contours of the face.

„Wir finden entweder einen Weg  
oder wir bauen einen.“  
(Hannibal)

# PiSA sales - Partner der Industrie

Die PiSA sales GmbH ist führender Anbieter von modularen Customer Relationship Management (CRM)-Lösungen für den Business-to-Business Markt (B2B). Die modulare CRM-Lösung PiSA sales geht weit über herkömmliche CRM-Funktionalitäten hinaus und deckt heute Marketing-, Vertriebs- und Serviceanforderungen vollständig ab. Ausgehend von den Standorten Berlin und Karlsruhe bieten wir für unsere Kunden die Umsetzung effizienter CRM-Projekte. Als zuverlässiger Partner garantieren wir dabei Full-Service aus einer Hand: von der CRM-Beratung über den Projekt-Rollout bis hin zu umfassendem Support und Schulungen. PiSA sales ist heute bei namhaften Unternehmen international im Einsatz, u.a. in den Branchen Maschinen- und Anlagenbau, Elektroindustrie, Metallverarbeitung, Chemie, Pharmahandel, Energieversorger, Finanzdienstleister sowie High-Tech und Forschung.

Das Unternehmen wurde 1989 in Berlin gegründet und wird heute von den Eigentümern Dipl.-Inform. Alexander Abaew und Dipl.-Inform. Anastasios Kotsilas geführt.

## Vision wurde zur Innovation

**Die Applikation:** Das Kernprodukt unseres Hauses stellt die CRM-Suite PiSA sales dar. Sie bündelt unser Know-how im Bereich Customer Relationship Management auf dem B2B-Sektor. PiSA sales steht für effizientes Kundenbeziehungs-, Vertriebsprojekt- und Service-Management, kombiniert mit mehrsprachiger Angebotserstellung, Produkt-Datenbank, Produktkonfiguration und Kalkulation, sowie umfassender Reports und Analysen. Zusammen mit unserer langjährigen Expertise im Bereich Benutzerergonomie und zukunftsweisender Softwarearchitektur ist PiSA sales die erste CRM-Lösung, die alle kundennahen Bereiche von Marketing über Vertrieb bis zum Service mit spezialisierten, branchenspezifischen und hochflexiblen Modulen nachhaltig unterstützt.

**Die Technologie:** PiSA sales integriert Techniken, die eine schnelle Anpassung des Systems an die Erfordernisse unserer Kunden ermöglichen. So basiert die CRM-Suite auf der innovativen Middleware PiSA cubes. Diese bildete 1989 den Kern der Vision des jungen Gründerteams, eine flexible und technologieunabhängige Integrationsplattform für Datenbank-Applikationen zu schaffen. Der damals einzigartige Ansatz, alle Bausteine eines Software-Entwicklungsprojektes in einem

intelligenten Repository abzulegen, brachte den Erfolg. Heute haben alle PiSA sales-Aktivitäten diese Technologie als Grundlage. Mit Hilfe der integrierten Technologiebausteine von PiSA cubes passen wir unsere CRM-Suite Ihren Anforderungen an und stellen Ihnen eine individualisierte Standard-Lösung zur Verfügung.

PiSA-Produkte sind heute weltweit auf über 35.000 Arbeitsplätzen namhafter Unternehmen im Einsatz.

## Kein StartUp, sondern langfristiger Partner

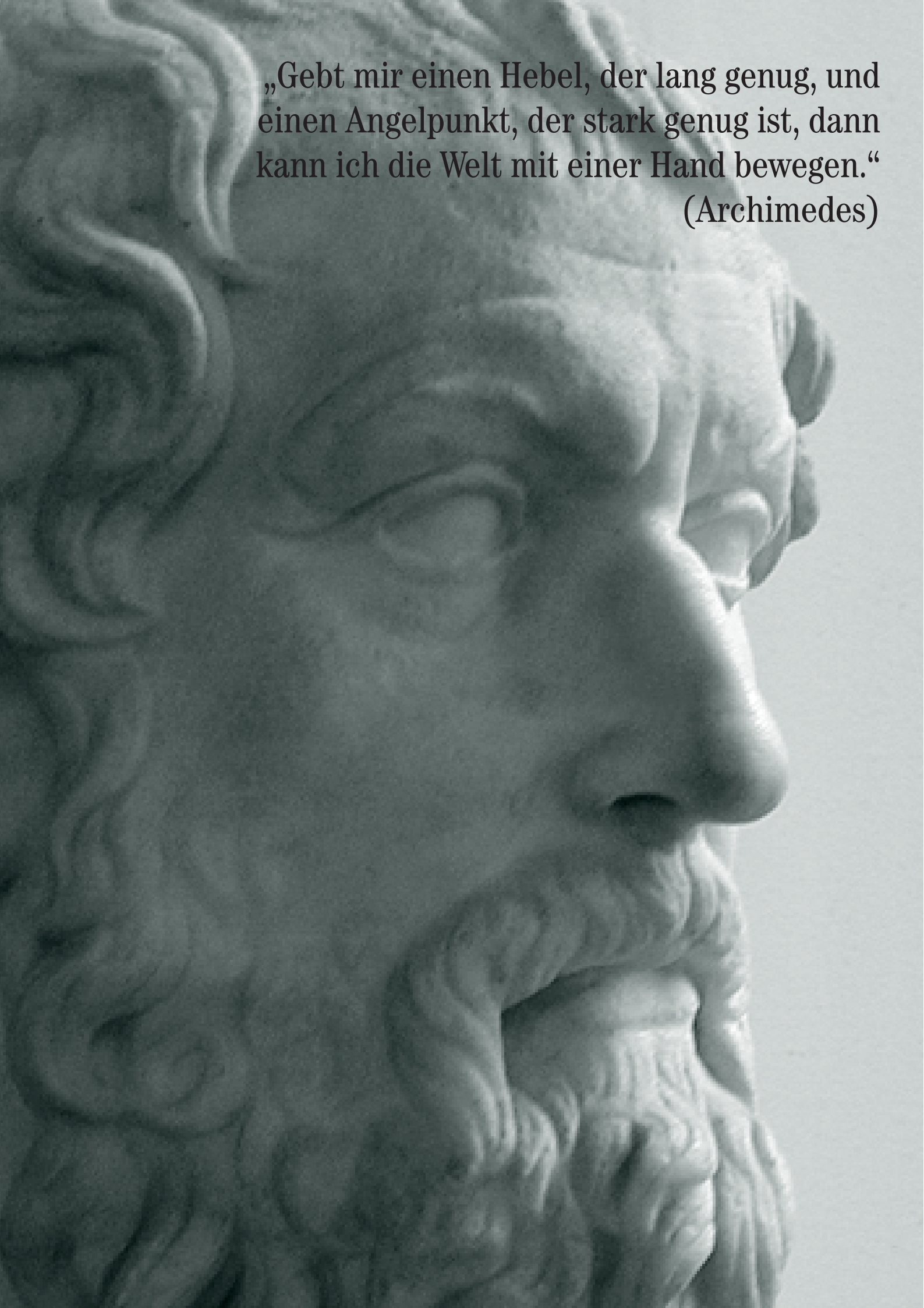
Wir beobachten Trends, bieten unseren Kunden aber nur lauffähige, sinnvolle Lösungen. Unsere Produkte sind seit Jahren im Einsatz. Ihre Entwicklung planen wir wohlüberlegt und stellen dabei den Kunden und seine dynamischen Anforderungen stets in den Mittelpunkt unseres Handelns. Unser besonderes Augenmerk gilt dabei:

- + der langfristigen Sicherung der Kundeninvestition durch evolutionäre Weiterentwicklung unserer Produkte, stets orientiert an weit verbreiteten Industriestandards
- + der starken Einbeziehung von Kundenanforderungen in die Produktentwicklung
- + dem frühzeitigen Erkennen von sinnvollen Trends und deren konsequenter Umsetzung im Rahmen der Produktentwicklung
- + der Sicherung hoher Qualitätsstandards.

## Qualität made in Germany: Kompetenz und Erfahrung auf jeder Ebene

Für unsere Kunden greifen wir auf langjährige Erfahrungen in der IT-Branche zurück. Ob internationaler oder nationaler Rollout, PiSA sales bringt Ihr Projekt als zuverlässiger Partner zielsicher zum Erfolg. Bei uns erhalten Sie in jeder Phase die Betreuung durch kompetente Mitarbeiter/innen. Sie bündeln unser Know-how, sichern die Qualität des Produktes und passen es den sich verändernden Anforderungen des Marktes an. Die Gründer der Unternehmen sind aktiv tätig und verantworten als mittelständische Unternehmer Produktentwicklung, Support, Projektierung sowie Marketing und Vertrieb. So erhalten unsere Kunden Beratung auf höchstem Niveau. Wir begleiten und sichern den erfolgreichen Einsatz von PiSA sales-Lösungen in der Praxis und reagieren schnell auf Kundenanforderungen. Eine flache und flexible Unternehmenshierarchie





„Gebt mir einen Hebel, der lang genug, und  
einen Angelpunkt, der stark genug ist, dann  
kann ich die Welt mit einer Hand bewegen.“

(Archimedes)

# PiSA sales - ein Unternehmen mit Prinzipien

fördert einen hohen Selbstverantwortungsgrad und sorgt für die professionelle Umsetzung Ihrer Vorstellungen. Die Anpassungsfähigkeit der PiSA-Teams an neue, marktspezifische und technologische Herausforderungen ist eine der Säulen unserer kundenorientierten Strategie.

## Ansprechpartner in allen Fragen

Kontinuierliches Wachstum seit unserer Gründung, hohe Kundenzufriedenheit, weltweit sichere und funktionierende Installationen sowie eine stark wachsende Installationsbasis machen uns zu einem kompetenten Ansprechpartner für Ihre Anforderungen, Wünsche und Vorstellungen.

## Motivation kommt von innen

Bei PiSA sales wird das Prinzip „Qualität vor Quantität“ erfassbar. Adäquates und gesundes Wachstum im Mitarbeiterbereich und konservatives Geschäftsgebaren mit wohlüberlegten Investitionen schaffen Stabilität in der Geschäftsentwicklung und bewirken ein gesundes Klima. Es fördert jene positiven Motivationen, die unsere Kunden und Partner immer wieder erleben. Heute arbeiten hochmotivierte Mitarbeiter in Entwicklung und Projektierung, und auch Berufseinsteiger fühlen sich im Team schnell wohl.

## Ein Unternehmen setzt Meilensteine

Technologisches Know-how und unternehmerische Initiative kennzeichnen den bisherigen Weg:

**1989** - PiSA beginnt mit der Entwicklung des weltweit ersten Repository basierenden Softwarewerkzeuges Data-View.

**1990** - PiSA entwickelt gemeinsam mit EIGNER + PARTNER (AGILE, heute ORACLE) in Karlsruhe die erste Version des PLM/PDM-Systems CADIM/EDB. Das Produkt - eine PiSA cubes-Applikation - wird zum Marktführer im deutschsprachigen europäischen Raum und macht sich auch international einen Namen.

**1994 - 2005** Mit der Entwicklung der ersten Client/Server-Lösung der 2. Generation baut PiSA seine Kundenbasis auf 450 Kunden mit über 35.000 Arbeitsplätzen weltweit aus.

**2002 - 2005** - PiSA entwickelt die erste Version von PiSA sales und startet die aktive Vermarktung der CRM-Suite.

**2005** - PiSA belegt seine Innovationskraft durch zahlreiche Forschungsprojekte, die zusammen mit namhaften Partnern umgesetzt werden, z.B. im Bereich der Nutzung von Web-services auf mobilen Endgeräten.

**2006** - Die CRM-Lösung PiSA sales setzt mit der Version 4D Maßstäbe. Sie bietet als erste Lösung eine 360-Grad-Sicht auf das Kundenmanagement und ermöglicht eine optimale Unterstützung der vier Dimensionen Marketing, Vertrieb, Service und Management.

**2007** - Die modulare CRM-Lösung PiSA sales setzt sich bei unabhängigen Tests gegenüber der gesamten internationalen Konkurrenz durch und beweist Produktreife, moderne Architektur, beste Integration in ERP-Landschaften und ein hervorragendes Preis-/Leistungsverhältnis.

**2009 - 2010** Die Version 5 der modularen CRM-Suite repräsentiert einen technologischen Sprung zu Interaktivität und systemübergreifender Kommunikation. Die Mitbewerberdatenbank bietet eine auf dem Markt einzigartige 360-Grad-Sicht auf den Wettbewerb.

Interaktive, grafische Kalender und eine Serviceplantafel sowie die integrierte Suchmaschine zur Volltextsuche über alle Objekte und Dokumente bieten neben automatisierter Groupwaresynchronisation einzigartigen Komfort und zeitgemäßen Standard.

Erste Anwender in China, den USA und in Malaysia arbeiten mit der aktuellen Version standortübergreifend auf einem gemeinsamen Datenbestand.

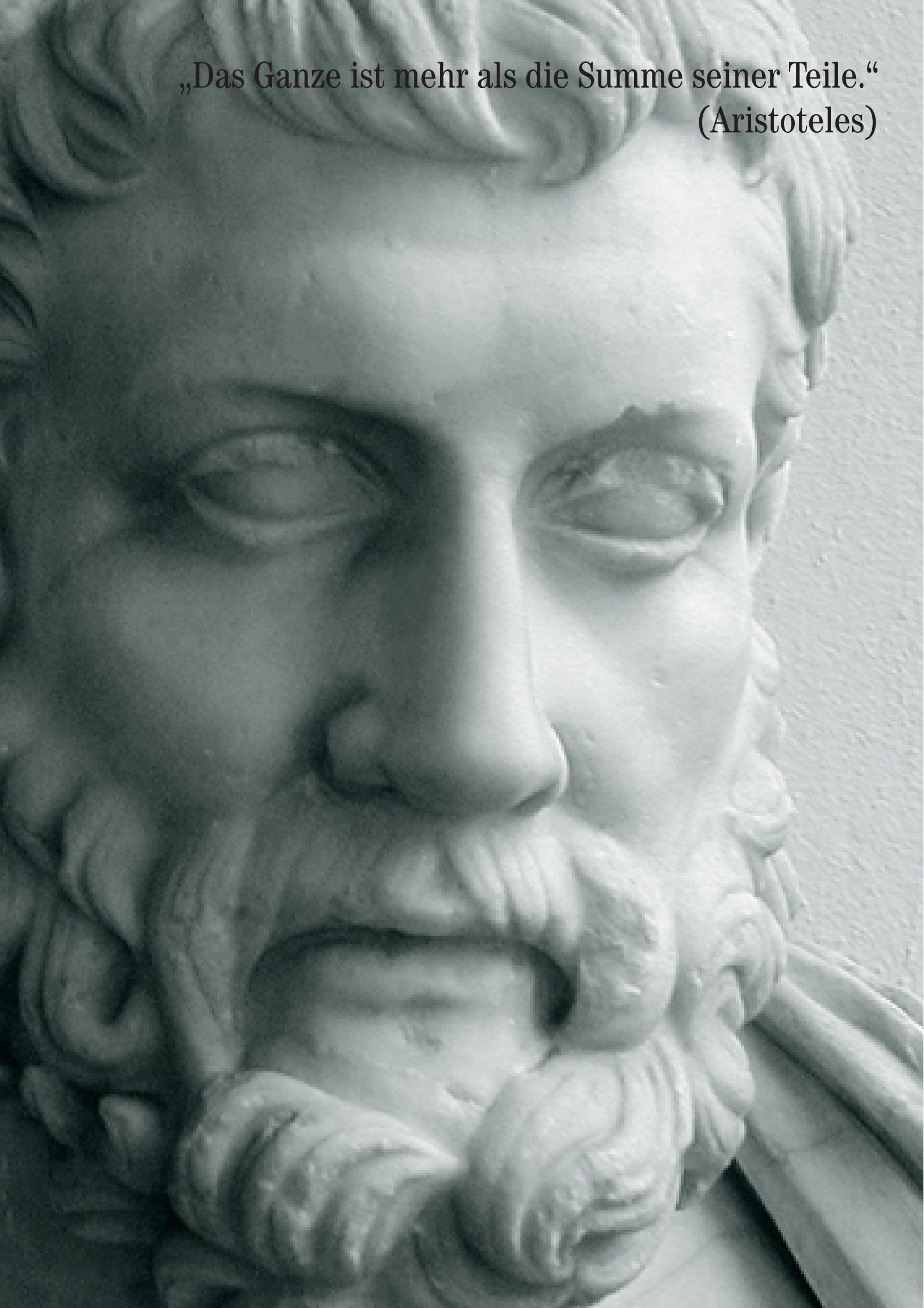
Geointegration, konfigurierbares Vertriebscockpit (Dashboard), Drilldownwerkzeuge oder die Strukturierung von Dokumenten in neuen Dokumentordnern sind nur wenige Beispiele der ständigen Weiterentwicklung in PiSA sales.

## Erfolgreiche Kundenlösungen zeigen Leistungsfähigkeit

Das modulare CRM-Konzept von PiSA sales bietet unseren Kunden einen einzigartigen Mehrwert. Der Aufbau ist flexibel und vollständig modular. Vom Kontaktmanagement bis zur



„Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile.“  
(Aristoteles)



# PiSA sales - ein Unternehmen mit innovativen Produkten

unternehmensweiten CRM-Lösung bietet das System passende Komponenten. Somit erarbeiten Sie mit PiSA sales für Ihr Marketing, Ihren Vertrieb und Ihren Service Schritt für Schritt neue Wettbewerbsvorteile. Dabei ist die Integration von PiSA sales - dank der integrierten Middlewaretechnologie PiSA cubes - denkbar einfach und plattformunabhängig.

Die Investition amortisiert sich schnell, und PiSA sales-Kunden arbeiten mit einer dauerhaft zukunftsfähigen Softwarelösung.

PiSA sales verbindet etablierte Technologien mit innovativen Entwicklungsansätzen. Das CRM-System PiSA sales basiert auf der Middleware PiSA cubes. Sie dient als offene Technologie-Plattform, auf der die CRM-Module basieren. Das innovative Repository-Konzept enthält alle Werkzeuge und Verfahren, um in kürzester Zeit komplexe unternehmensweite Applikationen zu erstellen. Hier werden Schnittstellen zu ERP- und Groupware-Lösungen bereitgestellt. Konsequenz: Anwendungen, die auf PiSA cubes basieren, sind vollständig und flexibel in Ihre IT-Infrastruktur integrierbar. Sie sind über den gesamten Lebenszyklus uneingeschränkt customisierbar, upgrade- und releasefähig sowie portierbar.

## Wir sagen Service - Sie bekommen Full-Service Implementierung von PiSA sales-Lösungen:

Das Customizing und die Implementierung unserer Lösungen sind gekennzeichnet durch ein Höchstmaß an Lösungskompetenz und partnerschaftlicher Kundennähe unserer Projektierungsteams. Dabei ist es mit der Installation der Software nicht getan. Unser Qualitätsmanagement liefert Ihnen eine ausreichend getestete Applikation. Sie erhalten Administrations- und Anwenderschulungen sowie eine gezielte Anlaufunterstützung. Damit wird der Know-how-Transfer von PiSA sales zu Ihnen sichergestellt.

**Post-sales-Services:** Zufriedene Anwender stellen das Ziel unserer Post-sales-Services dar. Das erreichen wir durch einen kompetenten Support und übersichtliche, mehrsprachige Dokumentationen genauso wie durch gezielte Nachschulungen, beispielsweise bei Systemerweiterungen. Unseren Kunden stehen darüber hinaus ein fortlaufendes Webinar-Programm sowie ein interaktives WEB-Portal zur Verfügung, in dem Sie unter anderem eine FAQ-Datenbank

sowie eine umfassende Bibliothek mit ständig neuen Video-Tutorials nutzen können.

Schnelle und reibungslose Updates sorgen für stets produktive Applikationen.

## Erfolgreiche CRM-Anwendungen

Unsere Lösungen sind seit Jahren erfolgreich in namhaften Unternehmen weltweit im Einsatz. Ein Auszug aus unserer Kundenliste:

- + **SIEMENS AG:**  
Angebots- und Produktkonfiguration
- + **bielomatik Leuze GmbH + Co KG:**  
CRM im Maschinenbau
- + **Helmut Maueil GmbH:**  
CRM im Systemgeschäft
- + **Hübner GmbH:**  
CRM in der Metallverarbeitung
- + **MENNEKES Elektrotechnik GmbH & Co. KG:**  
CRM in der Elektroindustrie
- + **Sanacorp Pharmahandel GmbH:**  
CRM im Pharmahandel
- + **SAF Forderungsmanagement GmbH:**  
CRM im Finanzdienstleistungssektor
- + **REpower Systems AG:**  
CRM im Anlagenbau
- + **Deutsches Zentrum für Luft- und Raumfahrt eV:**  
CRM in Forschung und Entwicklung
- + **Uhde High Pressure Technologies GmbH:**  
CRM im Engineering- und Anlagenbau
- + **Linde AG:**  
CRM im Engineering- und Anlagenbau
- + **Vattenfall Europe Sales GmbH:**  
CRM in der Energiewirtschaft
- + **Kraiburg TPE:**  
CRM in der Kunststoffindustrie
- + **AMADA GmbH:**  
CRM im Maschinenbau





Wenden Sie sich direkt an uns oder besuchen Sie uns im Internet, wenn Sie mehr über unsere Produkte und Leistungen erfahren wollen.

PiSA sales GmbH  
Charlottenburger Straße 4  
D-14169 Berlin  
Tel: +49 (0)30. 81 07 00-0  
Fax: +49 (0)30. 81 07 00-99  
info@pisasales.de  
www.pisasales.de

PISA sales GmbH  
Geschäftsstelle Karlsruhe  
Weiherstraße 1b  
D-76227 Karlsruhe  
Tel: +49 (0)721. 47 65 747  
Fax: +49 (0)721. 47 65 748

PISA GmbH  
Charlottenburger Straße 4  
D-14169 Berlin

© 2010 PiSA sales GmbH. Technische Änderungen vorbehalten. Alle in diesem Dokument aufgeführten Firmennamen und Produkte sind unter Umständen geschützte Marken des jeweiligen Rechteinhabers.