

# CRM

PiSA sales

## CLLOUD-CRM MAXIMAL VERLÄSSLICH

CRM liegt im Trend: Mehr als die Hälfte der Unternehmen (57 Prozent) nutzt mittlerweile eine professionelle Software für ihr Kundenbeziehungsmanagement. Das hat eine Studie von IDG Research aus dem Jahr 2018 ergeben. Die Nachfrage steigt vor allem im Bereich Cloud-basierter Angebote, stellen CRM-Anbieter wie PiSA sales aus Berlin zunehmend fest.

Immer mehr Unternehmen wollen eine bedarfsgerechte Lösung, die sich flexibel aus Rechenzentren kommerzieller Anbieter buchen lässt. Eine Entwicklung, der PiSA sales Rechnung tragen wollte. Doch die Ansprüche an Datensicherheit und Datenschutz sind im CRM-Bereich besonders hoch.

Darum war PiSA sales auf der Suche nach einem Public-Cloud-Anbieter, der in dieser Hinsicht keine Fragen offenlässt. Heute bietet das Unternehmen seine Software bedarfsgerecht aus der hochsicheren Open Telekom Cloud an. Immer mehr Kunden buchen ihr CRM-System von PiSA sales aus der Cloud statt On-Premises. Und der Anteil der Cloud-Nutzer steigt – der gute Ruf der Telekom als verlässlicher Cloud-Partner trägt dazu bei.

### AUF EINEN BLICK

**Die Aufgabe:** PiSA sales war auf der Suche nach einer sicheren Cloud, um dort sein CRM-System zu hosten. Gerade im Bereich CRM herrscht jedoch eine sehr hohe Sensibilität in Bezug auf Datensicherheit und Datenschutz. Darüber hinaus war PiSA sales unzufrieden mit dem Preis-Leistungs-Verhältnis des bisherigen Cloud-Anbieters.

**Die Lösung:** Die Berliner Software-Schmiede nutzt mehrere virtuelle Maschinen sowie den Object Based Storage (OBS) aus den mehrfach zertifizierten Rechenzentren der Telekom zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis. PiSA sales nimmt darüber hinaus am Solution Partner Programm der Telekom teil.

**Die Vorteile:** Der CRM-Anbieter erhält Vertriebs- und Marketing-Unterstützung durch die Telekom. Kunden sind überzeugt von der Seriosität der Marke und der Integrität der CRM-Lösung aus der Cloud von PiSA sales – unter anderem „durch das magenta T“, wie PiSA sales selbst sagt.



ERLEBEN, WAS VERBINDET.

## DER KUNDE: PISA SALES

PiSA sales bietet Softwarelösungen für das Kundenbeziehungsmanagement (CRM) und Any Relationship Management (XRM) im mittelständischen Umfeld. Das CRM-System des 1989 gegründeten Berliner Unternehmens zählt zu den leistungsstärksten auf dem deutschen Markt. Mit Software-Modulen für Marketing-, Vertriebs- und Serviceprozesse geht PiSA sales weit über übliche CRM-Funktionen hinaus – und behauptet sich erfolgreich gegen Hyperscaler wie Salesforce, Microsoft oder SAP. Das schafft der CRM-Anbieter unter anderem durch eine geschickte Kombination von standardisierten Software-Modulen mit individuellen Anpassungen. „Fast die Hälfte unserer Neuentwicklungen basiert dabei auf Ideen und Wünschen unserer Kunden. Auf diese Weise arbeiten wir effizient und kundenzentriert“, sagt Dirk Kosellek, Marketing- und Vertriebsleiter von PiSA sales.

## DIE HERAUSFORDERUNG

Zuletzt äußerten Kunden von PiSA sales verstärkt den Wunsch nach einer bedarfsgerecht nutzbaren CRM-Software aus der Cloud, statt die Lösung On-Premises zu installieren. PiSA sales verfügte zwar bereits über einen Cloud-Provider, der jedoch nicht den Ansprüchen des Unternehmens genügte: So war zum einen das Preis-Leistungs-Verhältnis nicht zufriedenstellend. Zum anderen wünschte sich PiSA sales einen Anbieter mit hoher Reputation hinsichtlich Datensicherheit und Datenschutz. „Es sollte ein Provider sein, der nicht nur unseren Anforderungen genügte, sondern darüber hinaus unsere Kunden schon allein durch die Integrität der Marke überzeugte“, sagt Kosellek. Aus diesen Gründen wechselte PiSA sales zur Open Telekom Cloud.

## DIE LÖSUNG

Inzwischen ist PiSA sales nicht nur Kunde, sondern auch Solution Partner der Telekom: Mit dem Solution Partner Programm unterstützt die Telekom IT-Systemhäuser, Systemintegratoren und andere IT-Lösungsanbieter dabei, ihr bestehendes Angebot cloudfähig zu machen und neue Geschäftsmodelle auf Basis der Open Telekom Cloud zu entwickeln. PiSA sales nutzt heute mehrere virtuelle Maschinen und den Object Based Storage (OBS) und kann bei Bedarf jederzeit spontan skalieren. Die Rechenzentren in Sachsen-Anhalt, aus denen die Telekom ihr Public-Cloud-Angebot bereitstellt, wurden mehrfach für ein besonders hohes Datensicherheits- und Daten-



Bild: PiSA sales

CRM und XRM: PiSA Sales aus Berlin bietet Customer und Any Relationship Management.

schutzniveau ausgezeichnet. So erfüllt die Open Telekom Cloud beispielsweise die Anforderungen des Trusted Cloud Datenschutz-Profils (TCDP) in der Version 1.0. Das bescheinigt der Public-Cloud-Lösung, aktuell als eines der wenigen Angebote am Markt eine rechtskonforme Datenschutz-Zertifizierung für definierte Cloud-Dienste zu haben.

## DER KUNDENNUTZEN

Im Rahmen des Solution Partner Programms profitiert PiSA sales unter anderem von Schulungen sowie von Vertriebs- und Marketingunterstützung durch die Telekom. Durch das überzeugende Preis-Leistungs-Verhältnis und die auf dem Markt einzigartigen Lösungen kann das Unternehmen seinen Umsatz steigern. „Seit wir die Open Telekom Cloud nutzen, setzt eine wachsende Zahl unserer Kunden auf die Cloud-Variante unserer Lösung“, sagt PiSA-sales-Marketingleiter Kosellek. „Das ist unter anderem auf die Marke Telekom zurückzuführen, die für Seriosität und Integrität steht. Wir sind optimistisch, damit und durch die enge Partnerschaft mit dem Provider den Cloud-Anteil unserer Lösung künftig noch weiter steigern zu können.“



## KONTAKT:

[www.telekom.de/geschaeftskunden](http://www.telekom.de/geschaeftskunden)  
Mail: [geschaeftskunden@telekom.de](mailto:geschaeftskunden@telekom.de)

## HERAUSGEBER:

Telekom Deutschland GmbH  
Geschäftskunden  
Landgrabenweg 151  
53227 Bonn



ERLEBEN, WAS VERBINDET.