

## Pressemitteilung

### awisto Kompetenztag - CRM in der Medizintechnik-, Medizinprodukte-, Labor- und Diagnostika-Industrie

Stuttgart, 17. April 2014 – In Kooperation mit der Microsoft Deutschland GmbH lädt die awisto business solutions GmbH am 15. Mai 2014 zum Kompetenztag - CRM in der Medizintechnik-, Medizinprodukte-, Labor- und Diagnostika-Industrie nach Stuttgart ein. Die Referenten informieren umfassend über realisierte CRM-Projekte mit Referenzkunden, Microsoft Dynamics CRM 2013 und Mobile CRM. Vorgestellt werden die CRM-Branchenlösungen für Medizintechnik und für Labortechnik & Diagnostika.

#### **Neue Formen der Zusammenarbeit zwischen Industrie und Krankenhauseinkauf**

Eingangs gibt Andreas Iffland, Leiter des Institutes für Customer Relationship Management in der Gesundheitswirtschaft, einen Überblick zu neuen Formen der Zusammenarbeit zwischen der Industrie und dem Krankenhaus- bzw. Laboreinkauf, dem Medizincontrolling und der Krankenhausleistung. Da Kaufentscheidungen im Medizintechnik- und Labortechnikbereich häufig nach reinen Preis- und Kostenkriterien getroffen werden, folgt daraus eine Vernachlässigung von relevanten Erlös- und Nutzenwirkungen der teilweise erklärungsbedürftigen Produkte. Neue Ansätze für den Vertrieb werden auf dem Kompetenztag vorgestellt und im Expertenkreis diskutiert.

#### **Referenzkunde Abaxis Europe GmbH**

Als Spezialist für Labortechnik und Diagnostika und awisto Referenzkunde berichtet die Abaxis Europe GmbH auf dem Kompetenztag über die CRM-Einführung im Unternehmen. Referiert wird über Prozessoptimierung, Projektablauf und über Erfahrungen mit der CRM-Lösung.

## **Prozessoptimierung im Vertrieb und Wege zu einem effizienten Service**

Welche konkreten Optimierungsmöglichkeiten es durch den Einsatz der CRM-Branchenlösungen gibt, erläutert Ingolf Blocher, Geschäftsführer der awisto business solutions GmbH, in zwei Vorträgen. Dabei geht es um Themen wie Kundenakquisition, Händler- und Distributorenplanung. Im zweiten Vortrag stehen für einen effizienten Service die Geräteverwaltung, das Servicevertragsmanagement und Leihstellungen im Vordergrund. Mit Einführung eines CRM-Systems profitieren Servicemitarbeiter darüber hinaus von dem Überblick auf eine vollständige Konfigurationshistorie.

## **Mobile CRM**

Mobile Anwender im Vertrieb und Service können unterwegs aus ihrer Kundendatenbank Daten abrufen, erfassen und bearbeiten. Reportings und Analysen sowie die Offline-Fähigkeit für Tablets, Smartphones und Laptops sind wichtige Bestandteile des Mobile CRM und werden im Vortrag von Microsoft näher beleuchtet.

## **Über awisto**

Die awisto business solutions GmbH wurde vor 10 Jahren als CRM-Beratungs- und Softwarehaus gegründet. Als Microsoft Goldkompetenzpartner für Dynamics CRM ist das Unternehmen auf die Umsetzung von CRM-Lösungen für den Mittelstand spezialisiert. Die CRM-Einführung und die Branchenlösungen für Medizintechnik und für Labortechnik und Diagnostika bilden das Herzstück des Unternehmens.

Weitere Informationen zur CRM-Veranstaltung erhalten Sie unter:

[awis.to/mtk14](http://awis.to/mtk14)

## **Kontakt**

awisto business solutions GmbH

Anne Buchmann

Tel: +49 (711) 6204374-0

[presse@awisto.de](mailto:presse@awisto.de)

[www.awisto.de](http://www.awisto.de)