

Pressemitteilung

ERBE erfolgreich mit der awisto Branchenlösung Medizintechnik – Vortrag auf dem zweiten awisto Kompetenztag „CRM in der Medizintechnik und Medizinprodukteindustrie“ am 04. November 2010 in Böblingen bei Stuttgart

Die ERBE Elektromedizin GmbH präsentiert ihr CRM-System am 04. November 2010 auf dem zweiten „awisto Kompetenztag – CRM in der Medizintechnik und Medizinprodukteindustrie“ in Böblingen bei Stuttgart. Das Unternehmen setzt seit 2007 die awisto Branchenlösung für Medizintechnik und Microsoft Dynamics™ CRM erfolgreich ein und verzeichnet vor allem im Geräte-Service-Management spürbare Gewinne. Gastgeber der Veranstaltung sind die awisto business solutions GmbH aus Stuttgart und Microsoft Deutschland.

Die Teilnehmer erfahren, inwiefern Microsoft Dynamics™ CRM an die Branchen- und Unternehmensanforderungen der ERBE Elektromedizin GmbH angepasst wurde. Wolfgang Werz, CRM-Projektleiter bei ERBE Elektromedizin, stellt insbesondere die Anpassungen und Erweiterungen im Geräte-Service-Management vor und zeigt außerdem wie der Vertriebsbereich der ERBE Elektromedizin von awisto integriert wurde.

Die awisto business solutions bietet mit der awisto Branchenlösung Medizintechnik als einziger Anbieter eine Best-Practice-Lösung auf Basis von Microsoft Dynamics™ CRM für die Medizintechnik und Medizinprodukteindustrie an.

Geschäftsführer Ingolf Blocher stellt die Branchenlösung vor und zeigt Anbindungsmöglichkeiten an bestehende Systeme. Er demonstriert, wie die integrierte Sicht des CRM-Systems zu vereinfachten Prozessen und zu kürzeren Durchlaufzeiten führt. Davon profitieren alle Bereiche: Direktmarketing, Kontaktmanagement und Vertriebsforecasting, das Handling der Serviceverträge, die Erinnerung an Wartungen und die vollständige Serviceauftragsabwicklung vor Ort.

Der begleitende Vortrag von Andreas Iffland, Leiter des Instituts für Customer Relationship Management in der Gesundheitswirtschaft, gibt einen Ausblick darauf, welchen zukünftigen Herausforderungen ein CRM-System in der Medizintechnikbranche gewachsen sein muss.

Roberto Osorio, Senior Partners Account Manager bei Microsoft Deutschland informiert Sie über die Produktstrategie hinter Microsoft Dynamics™ CRM. Er gibt Antworten, welche Potenziale Microsoft Dynamics™, den von Andreas Iffland zuvor formulierten Herausforderungen entgegen hält.

Im Anschluss an die Vorträge stehen die Experten für Einzelgespräche mit den Teilnehmern zur Verfügung. Informationen zur Veranstaltung unter www.awisto.de/goto/kompetenztagmtk. Anmeldungen per e-Mail an info@awisto.de.

Über awisto

Die awisto business solutions GmbH ist ein 2004 gemeinsam von Ingolf Blocher, Markus Kling und Kaj Mähner gegründetes CRM Beratungs- und Softwarehaus. Sie ist auf die Umsetzung und Einführung von CRM-Lösungen auf Basis von Microsoft Dynamics™ CRM im Mittelstand spezialisiert. Neben individuell zugeschnittenen Lösungen gehören zum awisto Portfolio die awisto Branchenlösungen für die Bereiche IT & Softwareunternehmen und Medizintechnik und Pharma. Ergänzt werden diese durch die awisto Businesslösungen für Dienstleistung, Industrie und Handel & Vertrieb. Die awisto Add-ons erweitern die Funktionalität von Microsoft Dynamics™ CRM. awisto ist Microsoft Gold Certified Partner.

Kontakt

awisto business solutions GmbH
Markus Kling
Tel: +49 (711) 6204374-0
presse@awisto.de
www.awisto.de