# Pressemitteilung

## „Wir gewinnen täglich mehr an Transparenz." - ERBE Elektromedizin GmbH setzt auf awisto Branchenlösung Medizintechnik und Microsoft Dynamics CRM 4.0

Die ERBE Elektromedizin GmbH aus Tübingen setzt seit 2008 auf die awisto Branchenlösung für Medizintechnik. In Zusammenarbeit mit der Microsoft Deutschland GmbH ist nun ein Referenzbericht zum Projekt erschienen.

Vor der Einführung des Systems war der Außendienst nur eingeschränkt an die bestehenden Systeme angeschlossen. Systembrüche erforderten die Mehrfacherfassung von Vorgängen, was auch dazu führte, dass Vertrieb und Service nur unzureichend über den jeweils anderen Bereich auf dem Laufenden waren.

Die Einführung der awisto Branchenlösung für Medizintechnik auf Basis von Microsoft Dynamics™ CRM führte die Aktivitäten von Vertrieb, Service und Marketing zusammen und löste bisher bestehende Informationsinseln ab. Weil in Krankenhäusern Mobilfunk untersagt ist, sollte der Außendienst Daten offline erfassen können. In Hinblick auf die Benutzerfreundlichkeit erwartete ERBE eine selbsterklärende, intuitive Programmoberfläche.

Die awisto Branchenlösung Medizintechnik auf Basis von Microsoft Dynamics CRM 4.0 setzte sich in einem mehrstufigen Auswahlverfahren durch. Entscheidend war vor allem die Branchenerfahrung des Microsoft-Partners.

Der Vertrieb profitiert nun von der Unterstützung im Angebots- und Ausschreibungsprozess durch die Anbindung an das bestehende ERP-System und die im System vorhandenen Funktionen zur Verwendung und Versendung von Word- und PDF Vorlagen. Im Service waren die Verbesserungen ebenso sofort zu spüren. Einfache Dateneingabe und elektronische Erfassung der Servicevorgängen und -aufträgen vor Ort im Offlinemodus, verkürzte Durchlaufzeiten und Abrechnung innerhalb eines Tages. Die Vertriebsmitarbeiter sind besser über alle Servicevorgänge informiert und können gezielt neuere oder ergänzende Produkte anbieten. Umgekehrt kann der Service besser einschätzen, welche Bedeutung ein Kunde hat.

Interessierte finden den vollständigen Referenzbericht auf http://www.microsoft.com/germany/kundenreferenzen/default.aspx oder erhalten unter www.awisto.de tiefer gehende Informationen zu den Projekthintergründen.

## 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
Ingolf Blocher

Tel: +49 (711) 6204374-0

presse@awisto.de
www.awisto.de