



CRM-Lösungen für die Healthcare-Branche

passus []

Healthcare Relationship Management

Unser Credo



Vertrauensvolle Kundenbeziehungen sind das A und O für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit in der Gesundheitsbranche.

Mit den individuellen CRM-Lösungen der Passus GmbH können Sie diese wertvollen Ressourcen nachhaltig pflegen.

Das ist unser Beitrag zu Ihrem Erfolg.

Inhalt

- 2 Unser Credo
- 3 Inhalt
- 4 Passus –
Partner der Healthcare-Branche
- 5 Passus –
Leistungen und Produkte
- 5 Internationale Vernetzung
- 6 Unsere Leistungen –
zu Ihren Diensten
- 8 PharmaData –
für jeden Anspruch das Richtige
- 9 PharmaData –
die branchenspezifische CRM-Software
- 10 PharmaData [Office] –
Informationspower im Innendienst
- 12 PharmaData [Contact] –
Vorsprung im Außendienst
- 13 PharmaData [XS] –
Einstieg in professionelles CRM
- 14 Wir sind für Sie da
- 15 Passus online



Passus – Partner der Healthcare-Branche

Die Passus GmbH ist ein Pionier für Customer Relationship Management-Software in der Healthcare-Industrie. Mit dem CRM-System PharmaData wurde eine branchenspezifische, ganzheitliche Lösung geschaffen, die sich eng an den Bedürfnissen von Unternehmen des Healthcare-Marktes orientiert und die kontinuierlich weiterentwickelt wird.

Unsere langjährigen Kundenbeziehungen sind ein Ausdruck des partnerschaftlichen Umgangs, den wir mit Kunden pflegen, getreu dem Motto: Software von Menschen für Menschen!



André Pöhler, Geschäftsführer

Nach einem ersten eigenen Unternehmen, der Gesellschaft für praxisorientierte Informatik, gründet André Pöhler 1988 die Passus. Als Visionär und Ideengeber ist er der Garant für innovative Produkte und die ausgeprägte Serviceorientierung der Passus GmbH. André Pöhler leitet bis heute die Entwicklung der PharmaData Software-Familie und präsentiert diese persönlich bei interessierten Unternehmen im In- und Ausland.

Beate Stolze, Leiterin Marketing und Vertrieb

Zehn Jahre Vertriebserfahrung in der Pharmazeutischen Industrie bilden den Hintergrund, mit dem Beate Stolze 1991 Ihre Arbeit bei der Passus GmbH aufnahm. Nach Stationen in Support und Qualitätssicherung leitet die geprüfte Pharmareferentin heute das Marketing und gibt der Passus eine Stimme. Frau Stolze ist aktiv bei den Health Care Frauen (HCF) und schreibt für verschiedene CRM-Blogs.

Modernste Technik in altem Gemäuer

Die Passus GmbH ist an einem traditionsreichen Berliner Industriestandort angesiedelt, dem Phönix Gründerzentrum am Borsigturm. Die Konzentration von Technologie- und Software-Unternehmen ergibt Synergie-Effekte, die zur Attraktivität dieses Standortes im Norden Berlins beitragen.

Passus – Leistungen und Produkte

Als Dienstleister der Healthcare-Branche wissen wir, dass der persönliche Kundenkontakt nicht zu ersetzen ist. Mittels professioneller CRM-Unterstützung gewinnt er dagegen kontinuierlich an Wert.

PharmaData – die CRM-Software für Healthcare-Unternehmen

Der Aufbau und die Pflege langfristiger und profitabler Kundenbeziehungen gelingt am effizientesten mit spezialisierten CRM-Lösungen. PharmaData bietet:

- hohe Benutzerfreundlichkeit
- kontinuierliche Integration innovativer Technologien
- webbasierte Software as a Service-Lösung
- schnelle und flexible Implementierung

Internationale Vernetzung

Sie planen, Ihre Geschäftsaktivitäten in das Ausland auszuweiten? Gerne unterstützen wir Sie. Bereits heute sind Passus-Lösungen in mehreren europäischen Ländern und weltweit im Einsatz. Mit unserer Hilfe nutzen Sie gezielt die Chancen, die sich für Pharma- und Healthcare-Unternehmen auf Wachstumsmärkten ergeben.

Ihre Vorteile:

- einheitliche CRM-Software weltweit
- schneller Einstieg in ausländische Märkte
- CRM-Zugang über Internet oder Mobilfunknetz
- Nutzung der IT-Recourcen in Deutschland
- Kooperation mit unseren Dienstleistern vor Ort

Kundenbeziehungsmanagement (CRM) ist eine Möglichkeit, systematisch mehr Geld zu verdienen. Es bedeutet für das Unternehmen wertvolle neue Kunden zu finden, diesen Kunden mehr und höherwertige Produkte zu verkaufen und diese Kunden langfristig an das Unternehmen zu binden.

*Dr. Nils Hafner,
Studienleiter
CAS Customer Focus,
Hochschule Luzern*



Ein CRM-System muss eine perfekte Kundenbetreuung gewährleisten. Das wird nur erreicht, wenn alle Mitarbeiter die Daten pflegen und nutzen. Die Passus bietet uns mit PharmaData dazu genau die richtige Software und mit SaaS die gewünschte Flexibilität.

*Robert Schenk,
Geschäftsführer
Amplumed GmbH,
Herdecke*

Unsere Leistungen – zu Ihren Diensten

Mit dem Passus-Team an Ihrer Seite haben Sie den Kopf frei für Ihre eigentlichen Aufgaben. Profitieren Sie von unseren Leistungen!

Software as a Service (SaaS)

Dank SaaS wird Software zu einem Gebrauchsgut wie Wasser oder Strom. Auch kleinen und mittleren Unternehmen sowie Start-ups bieten sich dadurch gute Möglichkeiten, ihre IT-Kosten zu kontrollieren. Ihre Vorteile:

- sofortige Verfügbarkeit der Software
- Integration in die vorhandene IT-Umgebung
- transparent kalkulierbare Kosten
- individuelle „Rundum sorglos-Pakete“

Integrierte CRM-Lösungen nach Maß

PharmaData fügt sich glatt in die vorhandene IT-Umgebung ein. Wir führen Ihre Kundendaten zusammen, optimieren das Datenmaterial und übernehmen es in PharmaData. Ob bei der Ablösung eines bestehenden oder beim Aufbau eines neuen CRM-Systems.

Vorhandene Software wird über Standardschnittstellen eingebunden, oder unser Entwickler-Team programmiert für Sie eine individuelle Schnittstelle.

- über 20 Jahre Erfahrung für die Pharmaindustrie
- kurzfristige Anpassung dank modularer Basistechnologie
- individuelle Integration in alle Geschäftsprozesse
- zentrale Verwaltung internationaler Standorte

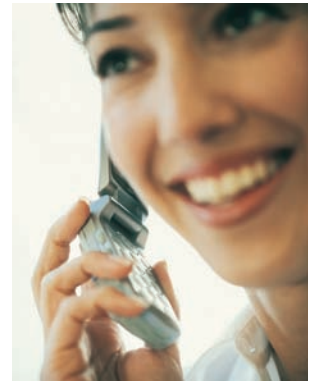
Ganzheitliche Kundenbetreuung

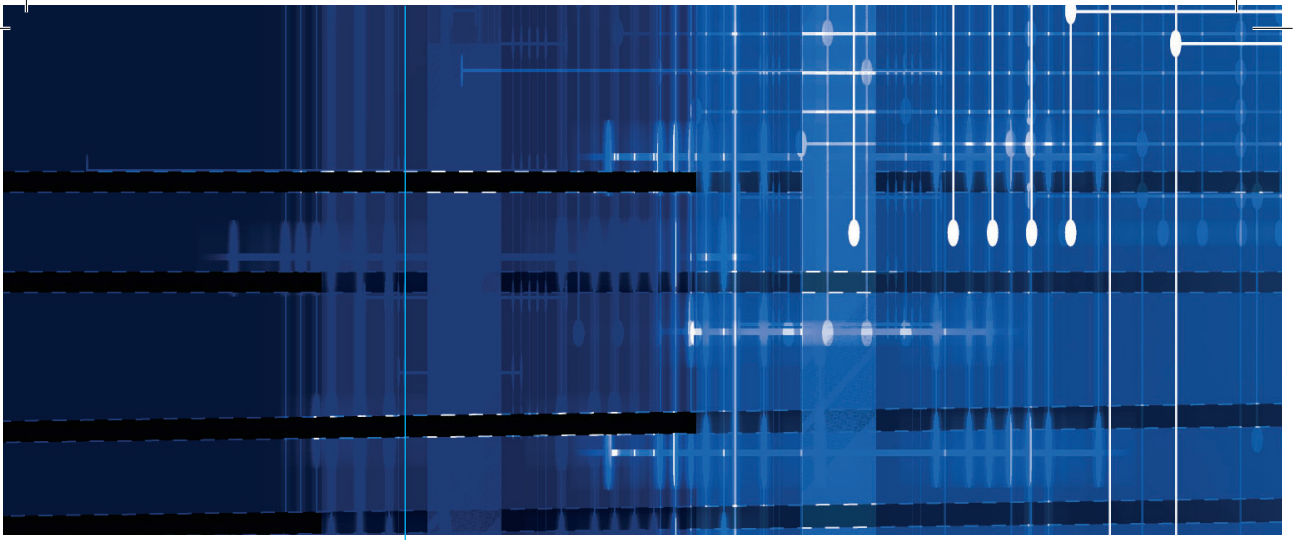
Persönlicher Service steht für das Passus-Team an erster Stelle. Unsere Berater erstellen gemeinsam mit Ihnen ein Anforderungsprofil für Ihre spezifische CRM-Lösung und implementieren diese.

- individuelle Projektplanung
- moderne Service- und Wartungsverträge
- Hotline/Support durch unser Entwickler-Team
- Unterstützung bei der Auswahl der Plattformen
- kurzfristiges Roll-out innerhalb von 3 Monaten
- telefonische Erreichbarkeit bis 22 Uhr (nach Vereinbarung)

Produkt- und Anwendungs-Schulungen

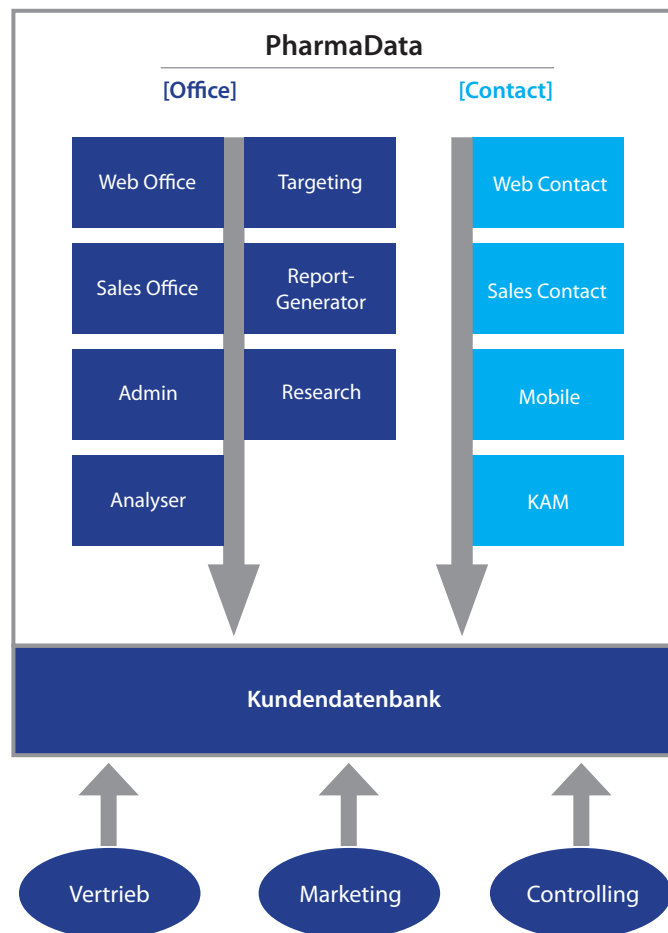
Abgestimmt auf unterschiedliche Bedürfnisse und Kenntnisstufen bieten wir Schulungen sowohl für PharmaData als auch für Drittprodukte, die zur Auswertung und Analyse der CRM-Daten genutzt werden. Mit Hilfe unserer Anwendungs-Schulungen gelingt der Einstieg in die PharmaData-Lösungen zuverlässig und leicht.





PharmaData – für jeden Anspruch das Richtige

PharmaData ermöglicht die intelligente Verknüpfung von Kundeninformationen und hilft dabei, Zusammenhänge zu erkennen. PharmaData umfasst eine Vielzahl von Funktions-Modulen, die wir gemeinsam mit Ihnen zu einer individuellen, passgenauen Lösung kombinieren.



PharmaData – die branchenspezifische CRM-Software

PharmaData [Office] – Informationspower im Innendienst

Über die zentrale Kundendatenbank stellen die einzelnen Module von PharmaData [Office] spezialisierte Anwendungen für Vertrieb, Marketing und Controlling zeitgleich allen Mitarbeitern und Abteilungen des Unternehmens zur Verfügung.

PharmaData [Contact] – Vorsprung im Außendienst

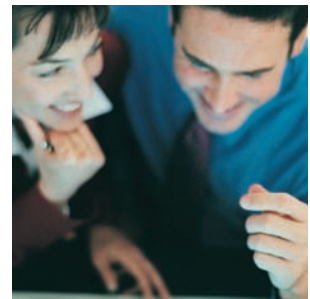
PharmaData [Contact] erlaubt als webbasierte Anwendung nahezu allen mobilen Devices wie Laptop, Netbook, iPhone, PDA oder Blackberry den Zugriff auf Kundendaten, Umsatzzahlen und die Besuchsplanung, jederzeit und überall.

PharmaData [XS] – Einstieg in professionelles CRM

Start-ups und kleinen Unternehmen bietet PharmaData [XS] einen smarten Einstieg in Customer Relationship Management. Basismodul ist das Adressmanagement, das durch spezifische Module flexibel um weitere Funktionen ergänzt werden kann.

Gerade im Marketing gibt es immer wieder neue Anforderungen an das CRM-System. Passus gelingt es, diese Aspekte schnell und kostengünstig in PharmaData zu implementieren. Damit sind wir für die sich ständig ändernden Anforderungen im Markt bestens gerüstet.

*Mag. Mark O. Kunwald,
Sales Manager
Actelion Pharmaceuticals,
Austria*





*Kundendaten optimal
verwalten, schnelle Zugriffe
über gezielte Selektionen,
Marketingaktionen zeitnah
umsetzen – PharmaData
bewährt sich hierbei als pro-
fessionelle CRM-Lösung.*

*Dennis L. Chandler,
CEO
Dolsan AG,
Schweiz*

PharmaData [Office] – Informationspower im Innendienst

PharmaData [Office] bietet die idealen Voraussetzungen für ein erfolgreiches Kundenbeziehungs-Management. Grundbaustein des CRM-Systems ist die Kundendatenbank, die detaillierte Angaben zu Ärzten, Apotheken, Kliniken, Großhändlern sowie privaten und gesetzlichen Krankenversicherungen aufnimmt. Im Zusammenspiel mit PharmaData [Contact] hat jeder Mitarbeiter mit Kundenkontakt stets Zugriff auf den aktuellen Datenbestand.

PharmaData [Web Office]

Zentrale Verwaltung aller Kundendaten

PharmaData [Web Office] ist ein Frontend für alle gängigen Datenbanksysteme. Die webbasierte Softwarelösung fügt sich leicht in die firmeneigene IT-Umgebung ein. Die Anwendung bündelt alle relevanten Daten und liefert ein detailliertes Bild des einzelnen Kunden und seines Umfelds.

PharmaData [Sales Office]

Auftragsverwaltung mit SAP-Schnittstelle

PharmaData [Sales Office] integriert eine komplette Auftragsverwaltung in das CRM-System. Schnittstellen zum ERP- oder Buchhaltungssystem gewährleisten eine schnelle Abwicklung von der Auftragsannahme bis zur Rechnungslegung.

PharmaData [Admin]

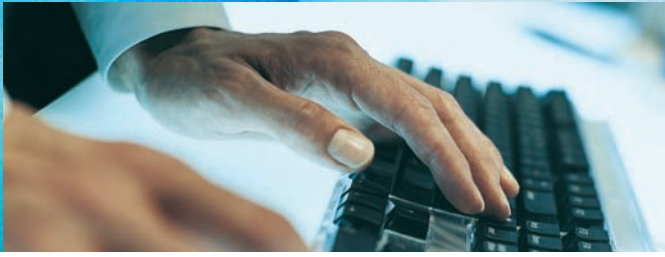
Administration aller internen und externen Komponenten

PharmaData [Admin] ist die zentrale Programmverwaltung. Unternehmensspezifische Einstellungen werden hier vorgegeben, Benutzer- und Zugangsrechte zugewiesen und Anpassungen an neue Marktbedingungen vorgenommen.

PharmaData [Analyser]

Analysetool mit Verknüpfung zu TwinS und ADDIS-Alert-Control®

PharmaData [Analyser] erstellt Charts, Business-Grafiken sowie geografische Auswertungen und liefert alle wichtigen Informationen für ein flexibles, zielführendes Agieren am Markt.



PharmaData [Targeting]

Strategische Zielgruppenselektion

Mit PharmaData [Targeting] definieren Sie Ihre vertriebsspezifischen Kriterien und finden Ihre wichtigsten Kunden. Das ermöglicht eine Optimierung der Aktivitäten des Außendienstes sowie die Planung von Messen, Kongressen und Mailings.

PharmaData [Reportgenerator]

Erstellung von Listen, Berichten und Auswertungen

Der PharmaData [Reportgenerator] unterstützt Sie bei der Erstellung von Berichten durch die individuelle Verknüpfung und übersichtliche Darstellung von Daten. Ob für die nächste Sitzung des Aufsichtsrats oder den Forecast für das Geschäftsjahr, die benötigten Reports stehen auf Knopfdruck zur Verfügung.

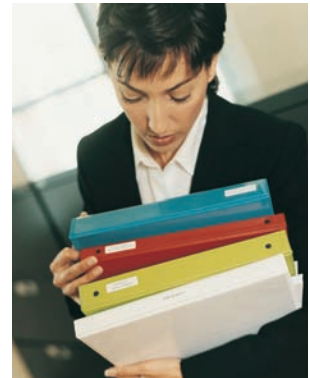
PharmaData [Research]

Automatisierte Suche in Social Networks

PharmaData [Research] hilft Ihnen, Soziale Netzwerke zu nutzen. Spezielle Algorithmen durchsuchen Twitter, Facebook, XING sowie Blogs und Foren über Nacht. Die automatisch erstellte Ergebnisübersicht zeigt, wer über welche Produkte wie diskutiert – und ermöglicht Ihnen, Marketingstrategien frühzeitig anzupassen.

PharmaData [Office] im Überblick

- innovatives Kundenmanagement
- webbasiertes Frontend
- integrierte Auftragsverwaltung
- komplettes Admin-Tool
- flexible Analysen und Reports
- strategische Zielgruppenselektion
- Social Media Funktionen



So soll Software für mich sein: einfach, funktionell und reibungslos. Mit PharmaData [Contact] habe ich schnellen Zugriff auf alle meine Ansprechpartner und die entsprechenden Umsatzzahlen. Ich kenne meine Kunden und bin Manager meines Gebietes!

*Eva Susanne Brose,
geprüfte Pharmareferentin*



PharmaData [Contact] – Vorsprung im Außendienst

Der persönliche Kontakt ist bis heute der ideale Weg, seine Kunden besser kennen zu lernen. Mit PharmaData [Contact] ist es ein Leichtes, alle Kunden-Informationen systematisch zu pflegen. Benutzerfreundlichkeit, schnelle Verfügbarkeit und sinnvolle Analysetools garantieren eine hervorragende Akzeptanz im Außendienst.

PharmaData [Web Contact]

Kundenverwaltung, Besuchsreporting, Reisekostenabrechnung

PharmaData [Web Contact] ist das zentrale Tool des Außendienstmitarbeiters für das Management seiner Besuchstätigkeit. Die administrative Arbeit geht leicht von der Hand, der Mitarbeiter kann sich auf die persönliche Betreuung der Kunden konzentrieren.

PharmaData [Sales Contact]

Auftragsverwaltung im Außendienst

PharmaData [Sales Contact] dient als elektronischer Auftragsblock. Vor Ort lassen sich Angebote kalkulieren, Bestandsmengen abrufen und Bestellungen aufnehmen. Der Auftrag ist sofort im System und steht allen Abteilungen in Echtzeit zur Verfügung.

PharmaData [Mobile]

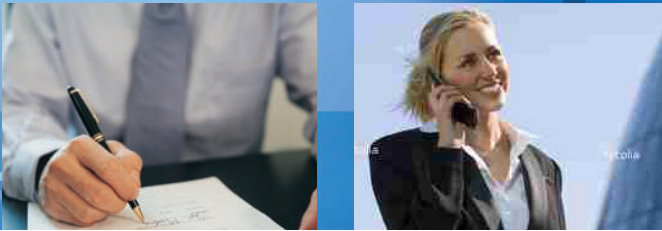
CRM-Funktionalität für Smartphones

Das ist maximale Flexibilität: Kundendaten, Umsätze und Besuchsplanungen sind per iPhone, Blackberry oder PDA überall und jederzeit verfügbar. Die optimierte Darstellung für kleine Displays gewährleisten eine komfortable Bedienung.

PharmaData [KAM]

CRM-Modul für Key-Account-Manager

PharmaData [KAM] unterstützt Key-Account-Manager mit speziellen Funktionen. Sie erhalten Zugriff auf essentielle Kundendaten, statistische Auswertungen sowie auf Kennzahlen zu Rabattverträgen, Kostenträgern und zur Potentialverschiebung. Die Ergebnisse können individuell gefiltert und übersichtlich dargestellt werden.



PharmaData [XS] – Einstieg in professionelles CRM

Aller Anfang ist nicht schwer: Start-ups sowie kleinen und mittleren Unternehmen bietet PharmaData[XS] ein CRM-Konzept, das passt – und das mitwächst, wenn Sie expandieren.

Sie sind ein junges, dynamisches Unternehmen der Gesundheitsbranche und suchen den Einstieg in professionelles Kundenbeziehungs-Management? In-house fehlt es jedoch an den nötigen personellen Ressourcen und ein umfangreiches CRM-System liegt jenseits Ihrer finanziellen Möglichkeiten?

PharmaData [XS] ist die Lösung für Sie! Mit der Kundendatenbank als Grundbaustein jeder qualifizierten CRM-Tätigkeit gehen Sie den ersten Schritt und ergänzen je nach Bedarf weitere Module.

PharmaData [XS] bietet Ihnen:

■ faire Einstiegspreise

Schon ab 19.90 €/Monat mieten Sie die Software mit monatlicher Kündigungsfrist, ganz ohne Risiko.

■ Flexibilität und Erweiterbarkeit

Zahlreiche Module von A wie Außendienst bis U wie Umsätze unterstützen Ihre weitere Entwicklung. PharmaData wächst mit – und Sie bestimmen das Tempo.

■ Beratung inklusive

Auch bei unserem kleinsten Produkt profitieren Sie von unseren Know-how des Healthcare-Marktes.

■ Software as a Service [SaaS]

Effizient und bequem ist die Software für Sie sofort einsatzbereit. Sie brauchen weder eigene IT-Ressourcen noch IT-Fachkräfte.



Wir sind für Sie da

Unsere Broschüre hat Sie neugierig gemacht und Sie möchten mehr erfahren? Wir freuen uns auf Fragen zu unseren Produkten und Leistungen oder zu unserem Unternehmen.



Ansprechpartner Unternehmen

Beate Stolze

Leiterin Marketing und Vertrieb

Telefon: +49 (0)30 36 71 06 47

E-Mail: beate.stolze@passus.de

Sie setzen unsere Produkte bereits ein und haben eine konkrete Frage zu technischen Details? Wir helfen Ihnen gerne, rufen Sie uns an oder schreiben Sie eine E-Mail.



Ansprechpartner Technik

Michael Busch

Leiter Technik und technische Entwicklung

Telefon: +49 (0)30 36 71 06 46

E-Mail: michael.busch@passus.de



Passus online

Selbstverständlich finden Sie die Passus GmbH auch im Internet. Schauen Sie doch einmal vorbei und machen sich ein Bild von neuen Entwicklungen und aktuellen Trends rund um das Thema Healthcare Relationship Management.

Tagesaktuell finden Sie auf www.passus.de:

■ Schulungstermine PharmaData

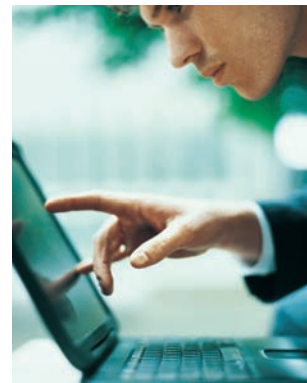
■ Pressecenter der Passus

■ Vorstellung von Neuentwicklungen

■ spezielle Angebote

■ Unternehmens-Meldungen

Damit Sie zukünftig immer auf dem Laufenden bleiben, haben Sie auf unserer Homepage die Möglichkeit, sich für einen Newsletter anzumelden – oder auch wieder abzumelden, falls Ihnen die Zeit für unsere kurzen elektronischen News fehlen sollte.



Impressum

Passus GmbH
Am Borsigturm 40
13507 Berlin-Tegel
Telefon: +49 (0)30 36 71 06 46
Fax: +49 (0)30 37 58 55 27
Web: www.passus.de
E-Mail: info@passus.de
Geschäftsführer: André Pöhler

passus []
Healthcare Relationship Management

