

passus []

Healthcare Relationship Management



Im Zuge der internationalen Entwicklung der Passus ist nach Fertigstellung der mehrsprachigen Software und Aufstellung eines internationalen Support-Teams die Produkteinführung in Europa angelaufen. Die ersten Partnerländer sind U.K., Spanien und Frankreich.

INHALT

- 4 Ein Unternehmen
im Dienste der Pharmabranche
- 5 CRM Systeme
für die Pharmaindustrie
- 6 PharmaData
Produktphilosophie
- 7 PharmaData Office–
Die Informationszentrale im Innendienst
- 7 PharmaData Server –
Zentrale Daten, detailliertes Kundenwissen
- 8 PharmaData Statistik–
Punktgenaue Marktanalysen,
individuelle Auswertungen
- 9 PharmaData Admin–
Einfachste Administration, fehlerfreie Daten
- 10 PharmaData Active–
Der neue Kollege des Außendienstes
- 10 PharmaData Compact –
Einfachste Handhabung
- 11 PharmaData Pocket–
Absolut Mobil, alle Daten immer dabei
- 12 PharmaData Tablet–
Mobilität und Rechenleistung vereint
- 13 Travel Agent–
Professionelles Reisekostenmanagement
- 14 Service–Helpdesk–Schulung und Beratung
- 14 CRM–Lösungen maßgeschneidert
- 15 Kontakt



Ein Unternehmen im Dienste der Pharmabranche

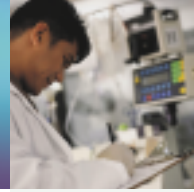
Die GmbH zählt zu den Pionieren im Bereich der Unternehmenssoftware für die Pharmaindustrie. Bereits seit mehr als fünfzehn Jahren ist Passus anerkannter Spezialist für Lösungen rund um das Kundenbeziehungsmanagement bei Pharmaunternehmen.

Installationen bei großen und mittelständischen Unternehmen haben zu ausgereiften Customer Relationship Management (CRM) Lösungen geführt, die alle Spezifika der Pharmabranche berücksichtigen.

Gründer, Visionär und Geschäftsführer der Passus ist André Pöhler. Mit seinem Unternehmen entwickelte er bereits in den achtziger Jahren Software für den Außen- und Innendienst der Pharmabranche. Er ist und bleibt Garant für qualitativ hochwertige Produkte und die serviceorientierte Ausrichtung der Passus GmbH. Alle Mitarbeiter besitzen langjährige Branchenerfahrungen. Einige haben selbst als Pharmareferenten die Anforderungen einer leistungsstarken Vertriebsorganisation in der Pharmaindustrie kennen gelernt und die Entwicklung der Passus-Produkte praxisorientiert beeinflusst.

Mit namhaften Kunden, darunter die 3M Deutschland GmbH, verbindet das Unternehmen eine langjährige Entwicklungspartnerschaft. Dabei sorgt Passus als deutscher Anbieter, mit seinem dynamischen Entwicklerteam auch bei sich verändernden Marktbedingungen für die kontinuierliche Weiterentwicklung und kundenspezifische Anpassung seiner »schlanken« CRM-Produkte.

Im Vordergrund seiner Produktphilosophie steht dabei vor allem die einfache Bedienbarkeit für den Außendienst. Die Unterstützung neuester Hardwareplattformen belegen die hohe Innovationskraft des schlagkräftigen Teams und die andauernde Vorreiterrolle der Passus in dem Segment der »Healthcare Relationship Management Software« für die Pharmaindustrie.



CRM Systeme für die Pharmaindustrie

Die Bedeutung eines professionellen Kundenmanagements ist den meisten Pharmaunternehmen bereits bekannt. So gehen, laut einer Studie von Frost & Sullivan, die Pharmaunternehmen davon aus, dass CRM-Anwendungen zur Verbesserung und Intensivierung ihrer Kundenbeziehungen beitragen.

Grundvoraussetzung für erfolgreiches CRM ist die ständige Verfügbarkeit sämtlicher Kundendaten für alle Bereiche des Unternehmens, die in direktem Kontakt mit dem Arzt, der Klinik oder Apotheke stehen. Durch ein professionelles CRM kann die Bindung dieser Kunden erhöht, die Vertriebs- und Prozesskosten reduziert und der Unternehmensgewinn gesteigert werden. Dies gelingt aber nur, wenn die verwendete CRM-Lösung die spezifischen Anforderungen der Pharmaindustrie uneingeschränkt unterstützt.

Passus hat sich kompromisslos der Pharmabranche verpflichtet und im Laufe der langjährigen Zusammenarbeit mit der pharmazeutischen Industrie umfangreiches branchenspezifisches Know-how erworben. Hier einige Beispiele für die pharmaspezifischen Funktionen der Passus CRM-Lösungen:

- Parallele Darstellung von IMS- und Direktverkauf-Umsatzdaten
- Automatische Zuordnung von IMS-Segmenten
- Dokumentation der Besuchstätigkeit des ethischen AD
- Mehrlinienfähigkeit
- Wirkungsvolle Unterstützung des Klinikaußendienstes

Customer Relationship Management (CRM) hat sich zu einem bedeutenden Management-Ansatz in der pharmazeutischen Industrie entwickelt. Denn infolge der Veränderungen im Gesundheitswesen ist eine Professionalisierung der Kundenbeziehung unerlässlich.

Customer Relationship Management in der Pharmaindustrie, Studie der Kienbaum Management Consultants GmbH



PharmaData Produktphilosophie

Einfachste Handhabung - hohe Qualität der Daten

Neben der pharmaspezifischen Funktionalität ist ein weiterer und erfolgsentscheidender Aspekt der Akzeptanzgrad der CRM-Lösung beim Außendienst. Denn nur, wenn die Erfassung der Kundendaten tatsächlich und fehlerfrei erfolgt, lassen sich aufschlussreiche Analysen durchführen und Gewinn bringende Vertriebs- und Marketingstrategien ableiten. Aus diesem Grund steht bei Passus die einfache Handhabung und Bedienung seiner Software im Mittelpunkt der Produktphilosophie. Dies führte zu einem schlanken CRM-Ansatz, der sich auf die wesentlichen Funktionen für die Industrie im deutschen Pharmamarkt fokussiert.

Offene Schnittstellen – beliebige Analysen

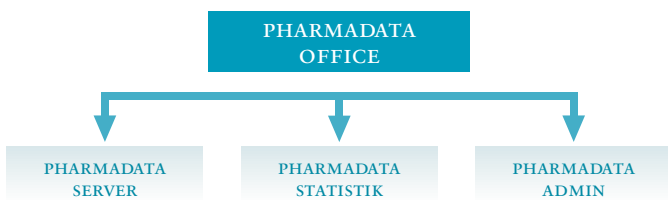
Im Bereich des Innendienstes und der Zentrale setzt Passus kompromisslos auf Flexibilität, Offenheit und standardisierte Schnittstellen. So sind mit den Microsoft® Produkten Zugriffe auf alle Daten möglich und neben den umfangreichen Standardfunktionen, beliebige individuelle Auswertungen und Statistiken erlaubt.

Individuelle Anpassbarkeit - Innovation

Im Gegensatz zu den herkömmlichen CRM-Standardprodukten hat Passus die Systemarchitektur seiner Basistechnologie so modular konzipiert, dass Anpassungen an individuelle Geschäftsprozesse ohne große Aufwände vorgenommen werden können. Mit dem schlagkräftigen Projekt- und Entwicklerteam garantiert Passus damit zu jedem Zeitpunkt, die schnelle und kostengünstige Adaption auf veränderte Marktbedingungen in der Pharmaindustrie. Diese Innovationskraft der Passus spiegelt sich auch in der Unterstützung modernster Endgeräte wieder, deren frühzeitige Nutzung im Außendienst zu Wettbewerbsvorteilen führen kann und dem Kunden bereits heute die notwendige Zukunftssicherheit bietet.

PharmaData Office – Die Informationszentrale im Innendienst

Die tägliche Arbeit des Innendienstes im Pharmaunternehmen wird durch die umfassenden Funktionen der Passus CRM-Software optimal unterstützt. Sie sind in dem Paket PharmaData Office zusammengefasst.



PharmaData Server – Zentrale Daten, detailliertes Kundenwissen

Der PharmaData Server gibt in der Zentrale zu jedem Zeitpunkt Auskunft über jeden Kunden, sein Profil und alle Aktivitäten, die in Vertrieb und Marketing für ihn unternommen wurden. Der einfache Zugriff für jeden Mitarbeiter garantiert den Informationsvorsprung und ermöglicht die verkaufsfördernde Mitwirkung des Innendienstes. Verfeinerte Arzt- und Klinikprofile beinhalten detaillierte Informationen - vom Kongressbesuch bis zur Bemusterung. Die hohe Aktualität und der leichte Zugang zu allen Informationen optimieren die Zusammenarbeit mit dem Außendienst und sind Basis für ein professionelles Customer Relationship Management.

Um Effizienzreserven zu mobilisieren haben wir uns entschieden, die Customer-Relationship-Management (CRM) Lösung PharmaData des Berliner Software-Hauses Passus einzusetzen. Entscheidend war für uns die langjährige Erfahrung von Passus und der Rundumservice.

Stepahn Walz, Geschäftsführer, Lindopharm GmbH

- Zentrale Verwaltung sämtlicher Kundeninformationen
- Bessere Interaktion von Innen- und Außendienst
- Hohe Aktualität durch ständigen Abgleich mit dem Außendienst
- Wettbewerbsvorteil durch Informationsvorsprung
- Kompetentere Kundenbetreuung und Imagegewinn



PharmaData Statistik– Punktgenaue Marktanalysen, individuelle Auswertungen

Markttransparenz, schnelle Reaktionen auf sich ändernde Rahmenbedingungen und gezieltes erfolgsorientiertes Arbeiten fußen auf genauen Marktanalysen. Das Modul PharmaData Statistik fasst alle Funktionen zur detaillierten Auswertung und genauen Analyse zusammen. Es stellt nicht nur die üblichen Charts und Businessgrafiken per Knopfdruck zur Verfügung, sondern erlaubt auch umfangreiche geographische Auswertungen. So lässt sich leicht erkennen, wo die Schwerpunkte der Besuchstätigkeiten liegen und wo der Umsatz tatsächlich erzielt wird. Gezielte Analysen sorgen für die notwendige Transparenz und geben Aufschluss über Kunden und Mitarbeiter. Offene Schnittstellen ermöglichen individuellste Auswertungen und unterstützen die Kreativität des Innendienstes.

Umfassende statistische Auswertungen von jedem Arbeitsplatz

Gezieltes Erstellen aussagekräftiger Businessgrafiken

Einfache geographische Analysen verschaffen volle Transparenz

Effiziente Interpretation aller wichtigen Kennzahlen

Beliebige individuelle Weiterverarbeitung in anderen Systemen



PharmaData Admin– Einfachste Administration, fehlerfreie Daten

Leichte Bewältigung der administrativen Aufgaben garantiert das Modul PharmaData Admin. Die Verwaltung aller internen Komponenten wird ebenso übernommen, wie die Administration der externen Systeme beim Außendienst. Gebietswechsel können vorher simuliert und dann per Knopfdruck ausgeführt werden. Der Abgleich sämtlicher Daten auf den entfernten Geräten wird automatisch vorgenommen. Aktuelle und fehlerfreie Informationen auf allen Systemen und die Anpassung an neue Marktbedingungen erlauben hohe Effizienz des Marketings und professionelle Vertriebsarbeit.

*So soll Software für mich sein:
einfach, funktionell und reibungslos.
Mit PharmaData Compact habe ich
schnellen Zugriff auf alle meine
Ansprechpartner und die entsprechen-
den Umsatzzahlen. Ich kenne meine
Kunden und bin Manager meines
Gebietes!*

Eva Susanne Brose,
geprüfte Pharmareferentin

■ Einfache Korrektur sorgt für stimmige Daten

■ Hohe Datenintegrität wird sichergestellt

■ Geringer Administrationsaufwand

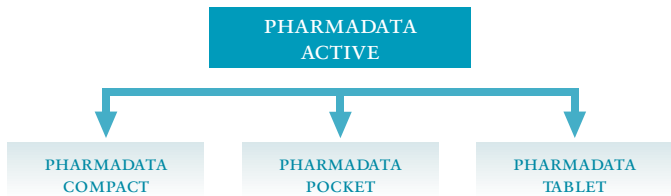
■ Automatische Synchronisation

■ Umsetzung neuer Vertriebskonzepte in kürzester Zeit



PharmaData Active – Der neue Kollege des Außendienstes

Mit einfachster Handhabung und Unterstützung verschiedenster Geräte sorgt PharmaData Active für eine hohe Akzeptanz beim Außendienst.



PharmaData Compact – Einfachste Handhabung

PharmaData Compact ist die bewährte Anwendung für den Pharmaaußendienst, der seine Daten am PC, Laptop oder Notebook verwalten möchte. Die große Übersichtlichkeit und einfache Handhabung macht die Erfassung und Organisation der Daten unkompliziert. Die gezielte Selektion der Ansprechpartner erleichtert die tägliche Besuchsplanung und die integrierte Reisekostenabrechnung erledigt lästige Verwaltungsaufgaben. Weniger Aufwand führt zu mehr Besuchen und detaillierte Umsatzanalysen (IMS und OTC) dokumentieren den Erfolg.

Schlankes CRM-Programm mit hoher Akzeptanz im Außendienst

Integrierte Reisekostenabrechnung automatisiert Routinearbeit

Zuverlässiger Datenabgleich garantiert aktuelle Daten

Gezielte Planung optimiert den Tagesablauf

Kundeninformationen erlauben professionelle Besuchsplanung



PharmaData Pocket – Absolut Mobil, alle Daten immer dabei

Mit PharmaData Pocket, der optimierten Passus Software für PDA's und Pocket PCs sind der Mobilität keine Grenzen gesetzt. Jederzeit verfügbar, handlich, unkompliziert und ein perfektes Time-Management sind die Stärken dieser Software. Auch hier profitiert der Pharmareferent von einfachster Bedienung bei gleichzeitig höchster Flexibilität. Ob kurz vor dem Gespräch, während des Besuchs oder direkt im Anschluss danach. Beste Vorbereitung auf den nächsten Termin und die Erledigung der Verwaltungsaufgaben fast nebenbei sind bestechende Vorteile von PharmaData Pocket.

Bewährte einfache Bedienung optimiert für den Pocket PC

Keine kostenintensiven Internetzugänge erforderlich

Ständige Verfügbarkeit aller Kundeninformationen

Preiswerte Alternative zum Notebook bei höherer Mobilität

Alle wichtigen Funktionen stehen zur Verfügung

Die Transparenz der Daten durch PharmaData erlaubt mir Aussagen über Besuchsverhalten und Besuchsqualität zu machen, die mir vorher unmöglich waren. Der einfache Zugriff ermöglicht mir schnell und flexibel aktuelles Datenmaterial zusammenstellen zu können.

Ralf Balzer,
Leiter EDV, Repha GmbH
Biologische Arzneimittel



PharmaData Tablet – Mobilität und Rechenleistung vereint

Die mobile Version des Laptops ist der Tablet PC. Mit PharmaData Tablet hat Passus die für diese innovativen Geräte optimierte Außendienstlösung geschaffen. Dadurch sind nicht nur an jedem Ort und zu jeder Zeit alle Daten verfügbar, sondern auch eine aktive Nutzung des Tablet PCs im Kundengespräch und bei Produktpräsentationen möglich. Die einfache Benutzung des Stifts erlaubt die Daten- und Auftragserfassung Vorort. Falls gewünscht, kann via Handy der Auftrag sofort übermittelt werden – eine Faxkopie verbleibt beim Kunden. Die optimierte Handhabung und gewohnt einfache Bedienung von PharmaData Tablet, machen aus einem Tablet PC ein flexibles Verkaufsinstrument für den Pharmareferenten.

Minimale Tastaturbenutzung und optimierte Stifteingabe

Effiziente Auftragsabwicklung Vorort

Bedienung sorgt für hohen Nutzen und Akzeptanz

Volle Mobilität bei gleicher Leistung wie bei einem PC

Zukunftssicherheit durch Unterstützung innovativer Endgeräte



Travel Agent – Professionelles Reisekostenmanagement

Für all diejenigen, die nicht bereits die Passus CRM-Lösung nutzen, aber trotzdem von den vielen Vorteilen einer maßgeschneiderten Reisekostenabrechnung profitieren möchten, steht mit dem Travel Agent die richtige Software zur Verfügung. Sie verbindet eine einfache, klare Benutzerführung, flexible Konfigurationsmöglichkeiten, zum Beispiel bei den verschiedenen Varianten der KFZ-Abrechnung, mit vielen Funktionen und Eingabeprüfungen, die den Außendienst wesentlich entlasten. In der zentralen Datenbank im Innendienst ist dann ein einfaches Controlling und durch die Schnittstellen zu allen gängigen Buchhaltungsprogrammen, eine schnelle Weiterverarbeitung der Reisekostendaten möglich.

Seit 1991 arbeite ich mit der Passus GmbH erfolgreich zusammen. Dadurch ist es mir gelungen, administrative Organisationsabläufe auf ein Minimum zu reduzieren. Die flexible und individuelle Anpassung der Software und der hervorragende Support sind für mich herausragende Eigenschaften der Passus GmbH.

Alfons Rathmer,
IT Manager Health Care Business
Europe & MENA and Local,
Germany Health Care Support,
3M Medica

Bewährte einfache Bedienung für den Innen- und Außendienst

Daten können ohne Internetzugang eingegeben werden

Zentrale Datenbank mit Schnittstellen zu anderen Programmen

Eingabeprüfung erfolgt automatisch und vermeidet Korrekturen

Anpassung an unternehmensspezifische Abrechnungsmodalitäten



Service – Helpdesk – Schulung und Beratung

Seit Jahren haben sich die Kunden bereits von der starken Serviceorientierung der Passus überzeugen können. Insbesondere außerhalb der normalen Bürozeiten werden Ihre Außendienstmitarbeiter die kompetente Hotline zu schätzen wissen. Das Schulungsangebot umfasst auch Expertenschulungen für Drittprodukte, die insbesondere für den Pharmainnendienst zur Auswertung und Analyse der CRM-Daten genutzt werden. Die erfahrenen Passus-Berater unterstützen aber auch bei der Auswahl von Hard- und Software und bei der Erstellung des Anforderungsprofils Ihrer individuellen CRM-Lösung.

Individuelle Service- und Wartungsverträge

Hotline-Unterstützung direkt von den Entwicklern

Verfügbarkeit auch in den Abendstunden

Unterstützung bei der Auswahl der Plattformen

Kurzfristiges Roll-out, innerhalb von 3 Monaten

CRM-Lösungen maßgeschneidert

Bei Passus liegt das Augenmerk ganz auf individuellen CRM-Lösungen. Nach dem Motto: Nicht die Organisation muss sich der Lösung unterordnen sondern umgekehrt. Die modulare Basistechnologie und eine schlanke Organisation der Passus garantieren gleichzeitig hohe Wirtschaftlichkeit und kurzfristige Umsetzung.

Individuelle Anpassung an Geschäftsprozesse

15 Jahre Entwicklungserfahrung für die Pharmaindustrie

Kostengünstige und schnelle Abwicklung

Unterstützung bei der individuellen Anforderungsdefinition

Modulare Basistechnologie

KONTAKT



Beate Stolze

Leiterin Marketing und Vertrieb

10 Jahre tätig im pharmazeutischen
Aussendienst, ausgezeichnete
Branchenkenntnis

Fon +49 (030) 36 71 06 46

beate.stolze@passus.de

IMPRESSUM

Passus GmbH Berlin
Germany

Fon +49(030) 36 71 06 46

Fax +49(030) 37 58 55 27

www.passus.de

info@passus.de

