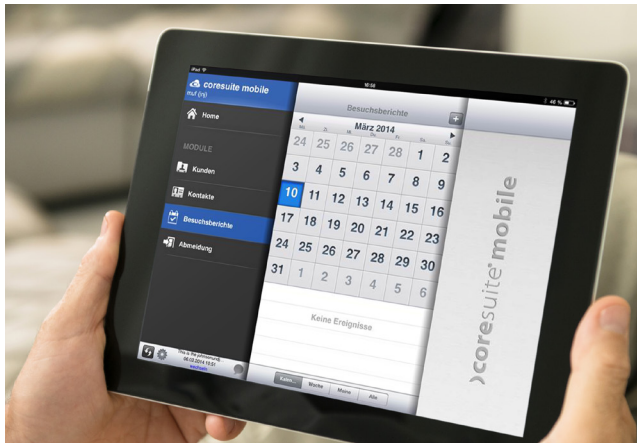


Mobile Cloud-Lösung von coresystems bildet Vertriebsbrücke nach Fusion im J&J Konzern

Als Johnson & Johnson das Medizintechnikunternehmen Synthes mit seiner Orthopädie-Division DePuy zusammenführte, implementierte die coresystems ag eine mobile Cloud-Lösung als zentrale Informationsplattform für die Vertriebs- und Account-Managementorganisationen.

Windisch, 6. November 2014

Als der US-Konzern Johnson & Johnson im Juni 2012 das soeben übernommene Medizintechnikunternehmen Synthes mit seiner Division DePuy zusammenführte, musste für die Außendienstmitarbeiter, die Verkaufsleitung und das strategische Account-Management von DePuy Synthes schnellstmöglich eine zentrale Informationsplattform geschaffen werden. Die Lösung sollte die unabhängig voneinander agierenden Teams kommunikativ



und für ein gemeinsames Reporting auf einer Plattform vereinen und die als Zwischenlösung dienenden Excel-Listen ersetzen. *„Da wir wussten, dass über unseren Mutterkonzern Johnson & Johnson eine einheitliche CRM-Konzernlösung kommen wird, haben wir nach einem Connector für unser Microsoft Dynamics CRM online gesucht. Von einem ITK-Branchenkenner wurde ich zufällig auf die Cloud-Lösung von coresystems aufmerksam gemacht“*, so Peter Liniger, Director Strategic Account Management bei DePuy Synthes in Zuchwil.

In der Standardversion konnte die mobile Vertriebslösung der coresystems ag bereits alle relevanten Anforderungen für den Außendienst abdecken. Bedarfsgerechte Anpassungen realisierten die Entwickler des Schweizer Softwareherstellers innerhalb von 29 Tagen. Bei der Hardwareauswahl fiel die Entscheidung auf das Apple iPad, das zusätzlich zur Produktpräsentation und Kundenberatung genutzt wird. Insgesamt dauerte die Umsetzung des Projekts etwa sechs Monate. Heute arbeiten rund 100 Mitarbeiter in der Schweiz mit der mobilen Cloud-Lösung auf dem iPad.

Zentrale Informationsplattform für den Vertrieb

Um das durchgängig hohe Niveau in Beratung und Vertrieb sicherzustellen, beschäftigt DePuy Synthes in der Schweiz rund 100 hoch qualifizierte Außendienstmitarbeiter, zu deren Kundenkreis Krankenhäuser und Kliniken mit den Schwerpunkten Orthopädie und Traumatologie zählen. *„Unsere Außendienstmitarbeiter sind in den Produkten, die sie betreuen, vertikal geschult und verkaufen den Spitälern zum Beispiel nicht nur künstliche Hüft- oder Kniegelenke, Wirbelsäulenimplantate oder Produkte für die Neurochirurgie, sondern beraten die Ärzte über die Planung bis hin zur bestmöglichen Operationsmethode“*, wie Liniger den Leistungsumfang der Außendienstmitarbeiter beschreibt. Die Produktfokussierung hat zur Folge, dass Kliniken und Fachärzte von unterschiedlichen Mitarbeitern des Unternehmens betreut werden. *„Für eine strategische und effiziente Account-Betreuung, auch im Bereich der Non Clinical Stakeholder, ist eine übergreifende Zusammenarbeit und ein schneller und präziser Informationsaustausch unter den diversen Mitarbeitern, die in einer Klinik arbeiten, zwingend notwendig“*, betont Liniger.

Auf Basis der Vertriebslösung von coresystems ist heute für alle Außendienstmitarbeiter ersichtlich, wer, wann und mit welchen Folgemaßnahmen ein Krankenhaus besucht, welche Ziele gemeinsam mit den Kollegen definiert und welche Resultate erzielt wurden. Der persönliche Austausch unter Kollegen und die teamübergreifende Projektarbeit runden das Betreuungskonzept der Depuy Synthes ab, was sich letztendlich positiv auf die Umsatzentwicklung ausgewirkt hat.

„Die Lösung wurde von unserem Außendienst gut angenommen, da wir mit der mobilen Vertriebslösung von coresystems nur die relevanten Informationen erfassen. Dazu gehören tagesaktuelle Informationen, die mit der Steuerung, Erfassung und zeitnahen Verteilung aller Account-Beteiligten in Zusammenhang stehen“, wie Liniger berichtet. Aktuelle Accountdaten aus Microsoft Dynamics CRM online gelangen über den Connector von coresystems in die Cloud und können so mit den iPads der Außendienstmitarbeiter synchronisiert werden.

Prozentuelle Erhöhung erfolgreicher Abschlüsse

Nach Einführung der mobilen Cloud-Lösung von coresystems war bei Depuy Synthes sofort festzustellen, dass sich die einzelnen, vorher unabhängig operierenden Teams, besser miteinander abstimmen konnten. Der verdichtete Informationsaustausch hat zudem den Aufbau einer gemeinsamen Verkaufssprache und Kundenbeachtung gefördert, die Verkaufskosten durch effizientere Ressourcenzuweisung gesenkt und im Endeffekt zu einer prozentuellen Erhöhung erfolgreicher Abschlüsse geführt. *„coresystems hat das Projekt gut und erfolgreich gemanagt. Wir setzen die Lösung seit Januar 2013 ein und hatten bislang keinerlei technische Probleme. Um uns an den immer schneller verändernden Rahmenbedingungen der anatomisch segmentierten Kliniken anzupassen, haben wir auch ein neues go-to-market model entwickelt. Die coresystems-Lösung hilft uns wesentlich, eine Kommunikation auf einem vom Kunden gewünschten Level zu bieten und das funktioniert mittlerweile sehr gut“,* wie Liniger erklärt. Einen weiteren Vorteil von coresuite mobile sales sieht das Medizintechnikunternehmen darin, dass neue Mitarbeiter durch eine saubere Account-History künftig viel schneller produktiv arbeiten können, was für den erfolgreichen Ausbau der Verkaufsorganisation von großer Bedeutung ist.

Das strategische Account-Management bei Depuy Synthes arbeitet bereits mit Salesforce.com. Im Rahmen diverser SFE (Sales Force Effectivness) Projekte wird der Außendienst für das sich schnell verändernde Umfeld in der Medizinaltechnik fit gemacht. Sobald die Einführung der geplanten CRM-Lösung erfolgt ist, wird der Cloud-Connector von coresystems dann an die Bedürfnisse und Erkenntnisse aus diesen Projekten angepasst. *„Durch den gleichermaßen reibungslosen und gewinnbringenden Einsatz der mobilen Cloud-Lösung, ist die Bereitschaft der Außendienstmitarbeiter zu einer CRM-Volllösung zu wechseln, massiv gestiegen“,* schildert Liniger und blickt der anstehenden Umstellung entsprechend gelassen entgegen.

Über coresystems ag

Die coresystems ag mit Hauptsitz in Windisch in der Schweiz entwickelt innovative Apps, Mobility- und Cloud-Lösungen, die Unternehmen dabei unterstützen, ihre Geschäftsprozesse und den Kundenservice effizienter zu gestalten. Die standardisierten Businesslösungen der coresuite-Produktpalette sind unabhängig von Unternehmensgröße und Branche schnell, einfach und kostengünstig zu implementieren. Für komplexe ERP-Projekte steht ein qualifiziertes Consulting-Team zur Verfügung, das auf individuelle Lösungsanpassung und globale Niederlassungsintegration spezialisiert ist.

Die coresystems wurde im Jahr 2002 gegründet und firmiert seit 2006 als Aktiengesellschaft. Das Unternehmen verfügt über weltweite Niederlassungen – unter anderem in London, New York und Schanghai – und beschäftigt rund 140 Mitarbeiter.

Weitere Informationen unter www.coresystems.ch

Pressekontakt:

TWO POINT SEVEN

Agentur für Kommunikation & Marketing

Barbara Czech-Ettinger

An der Richt 4A

D-91161 Hilpoltstein

Barbara.Czech-Ettinger@2point7.de

+49 (0) 9174 - 999 64 30

Unternehmenskontakt:

coresystems ag

Sonja Spaccarotella

PR & Communications Manager

Villa im Park, Dorfstrasse 69

CH-5210 Windisch

sonja.spaccarotella@coresystems.ch

+41 56 500 22 06