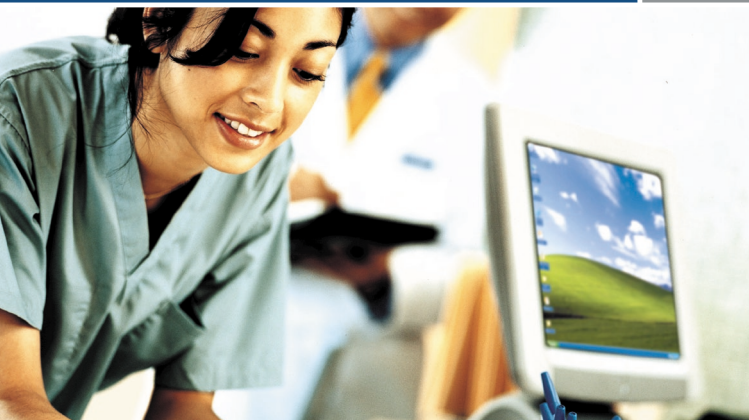


NUTZEN SIE DIE DYNAMIK.



**Einladung zum  
1. Life Science Management  
KickOff 2009**

**CDM**

 Microsoft Dynamics

## **Life Science – ein Markt im Wandel.**

Das stagnierende Wachstum im Pharmamarkt ist nicht das Einzige, womit sich die Unternehmen dieser Branche beschäftigen müssen. Der Generikabereich wird immer größer, Patente von sogenannten Blockbuster-Medikamenten laufen aus und die gesetzliche Kontrolle durch Aufsichtsbehörden wird weltweit immer schärfer. Zeitgleich wird der Pharmamarkt immer komplexer, denn es drängen mit Apotheken, Managed-Care-Unternehmen, staatlichen Stellen und professionellem Krankenhauspersonal immer mehr Keyplayer in das Marktsegment. Das sind echte Herausforderungen, die nicht eben leicht zu meistern sind.

### **Was wissen Sie über Ihre Kunden?**

Das alles führt dazu, dass in den Unternehmen umgedacht werden muss, wenn es darum geht, Zielgruppen zu adressieren. Denn dieses Thema muss in Zukunft zielgerichteter angegangen werden. Dazu müssen Unternehmen ihre Zielgruppen viel genauer eingrenzen. Denn nur dann kann ermittelt werden, wie Kunden kaufen. Die gesamte Marketingstrategie muss deshalb in Zukunft darauf ausgerichtet werden, durch Kommunikation noch mehr Kunden zu erreichen.

Wie man das macht und welche IT-Werkzeuge man dazu einsetzen kann, darum geht es auf dieser Veranstaltung.



## Mehr Effizienz in Marketing und Vertrieb – das Top-Thema der Life-Science-Branche.

Wer heute mit Kunden und Zielgruppen kommunizieren will, der muss wissen, mit wem er redet. Und dazu muss er Informationen verarbeiten und Trends erkennen können, die unmittelbare Auswirkungen auf seinen Markt haben werden. Customer Relationship Management, lange in der Branche eher stiefmütterlich behandelt, gewinnt enorme Bedeutung – und zwar genau dann, wenn Kunden beginnen, Marken zu kaufen oder eben zu ersetzen, wie im Pharmamarkt deutlich durch die vermehrte Präsenz von Generika zu beobachten ist.

Auf dem **1. Life Science Management KickOff in Köln** präsentieren Ihnen die Pharmaexperten von CDM und der Avanade Deutschland GmbH gemeinsam mit Microsoft, wie Sie das Marketing und den Vertrieb mit einer integrierten Lösung, die speziell für die Life-Science-Branche entwickelt wurde, wesentlich optimieren können. Dabei kommen namhafte Referenten der Branche zu Wort, die Ihnen zeigen, wie es in der Praxis geht.

## CDM Optimize Pharma – die CRM-Lösung für die Pharmaindustrie

CDM Optimize Pharma ist eine CRM-Lösung, die speziell für die Anforderungen der Life-Science-Branche entwickelt wurde. Technologisch basiert diese Lösung auf der umfangreichen Funktionsvielfalt von Microsoft Dynamics CRM 4.0, einer bewährten Lösung, um Kundenbindung innerhalb von Unternehmen zu optimieren. In CDM Optimize Pharma stecken über 10 Jahre Erfahrung aus dem Bereich CRM, die CDM mit Kunden wie AstraZeneca, MSD, Lundbeck und Nutricia sammeln konnte.

**CDM Optimize Pharma** wurde kombiniert mit dem **CDM Optimize Event Manager**, einem weiteren Modul aus dem Microsoft Dynamics CRM-Portfolio und dem **CDM Advanced Segmentation-Modul**, das eine zielgerichtete Kommunikation unterstützt. In diesem Bereich kommt es bei der Organisation von zusätzlichen Schulungen und in der akademischen Ausbildung von pharmazeutischen Unternehmen zum Einsatz.

### Sprechen Sie mit den Experten

Spezialisten aus der Pharmaindustrie stehen Ihnen während und nach der Veranstaltung jederzeit gerne zu einem persönlichen Gespräch zur Verfügung.

**Melden Sie sich am besten gleich an** und kommen Sie am 2. März 2009 zum 1. Life Science Management KickOff 2009 in das Hotel im Wasserturm in Köln.

Nutzen Sie die Dynamik!  
Wir freuen uns darauf!

## Vortragsthemen und Agenda

**08:30 Uhr** Registrierung, Kaffee und Networking

**09:00 Uhr** „Welcome“ Microsoft, *Rüdiger Meyer*

**09:10 Uhr** „Die steigende Bedeutung von Key Account Management in Pharmaunternehmen“ *Andrea Brückner, Partner Health and Life Sciences – Accenture*

**09:50 Uhr** „Closed Loop Marketing: Moving from standard messaging to individualized communication“ *Morten Hjelmsø, CEO Agnitio*

**10:20 Uhr** Break, brunch & networking

**10:50 Uhr** „CDM Optimize Pharma – die ideale Lösung für Vertriebs- und Marketingprozesse in der Life Science Industry“ *Mette Lustrup, Senior Consultant, CDM*

**11:20 Uhr** „Der Aufbau einer IT-Plattform für erfolgreiches Marketing und effizienten Vertrieb in einem unruhigen Marktsegment“  
*Ruediger Dorn, Managing Director Worldwide Pharmaceutical Industry, Microsoft Corporation*

**12:05 Uhr** Pause

**12:30 Uhr** „How CSR (Corporate Social Responsibility) programs can improve the image of pharma companies“  
*Charlotte Hedegaard, former Chief Counsel, Novo Nordisk*

**13:00 Uhr** Kaffee und Networking



## Zwei Experten in Sachen Life Science und effiziente Kundenbindung.

**CDM A/S** ist ein dänischer Anbieter und Microsoft ISV Partner. Der Schwerpunkt des Unternehmens liegt dabei auf der Entwicklung und dem Vertrieb von Customer Relationship Management-Lösungen, die Unternehmen dabei unterstützen, ihre Marketing- und Vertriebsprozesse zu optimieren. Dabei kann das Unternehmen auf insgesamt 20 Jahre Erfahrung in Sachen Kundenbindungslösungen zurückgreifen. CDM betreut große skandinavische Kunden aus der Pharmabranche, dem Telekommunikations- und dem Finanzsektor. Insgesamt unterstützen die Büros in Dänemark und Schweden mehr als 20.000 Anwender.

**Die Avanade Deutschland GmbH** ist ein globales IT-Beratungsunternehmen, das Microsoft-Technologien nutzt, um Unternehmen jeder Größe dabei zu unterstützen, profitabel zu wachsen. Avanade hilft Unternehmen dabei, ihren Umsatz zu steigern, Kosten zu reduzieren und in Innovationen zu investieren, um sich so wichtige Wettbewerbsvorteile zu sichern. Die Berater von Avanade besitzen langjährige Erfahrung im Management komplexer Probleme und sind in der Lage, professionelle und individuelle Lösungen innerhalb enger Zeitvorgaben zu implementieren. Avanade, das mehrheitlich zu Accenture gehört, wurde 2000 von Accenture und der Microsoft Corporation gegründet. Das Unternehmen beschäftigt weltweit mehr als 9.000 Mitarbeiter, die für Kunden in 22 Ländern tätig sind. Weitere Informationen unter [www.avanade.com](http://www.avanade.com).

### **CDM A/S**

Strandvejen 863  
2930 Klampenborg  
Denmark  
Phone: +45 70 27 19 27  
Fax: +45 70 27 19 28  
E-Mail: [info@cdm.dk](mailto:info@cdm.dk)

### **Avanade Deutschland GmbH**

Campus Kronberg 7  
61476 Kronberg im Taunus  
Germany  
Phone: +49 6173-94 63 800  
Fax: +49 6173-94 63 999  
E-Mail: [info@avanade.de](mailto:info@avanade.de)