

# Der KMU-Leitfaden für Vault CRM: Unterbrechungen minimieren und Innovationen beschleunigen



# Biopharma-KMU beschleunigen kommerzielle Innovationen

Mehr als [125 Biopharma-Unternehmen haben bereits Veeva Vault CRM implementiert](#), um die Kundeninteraktion der nächsten Generation voranzutreiben. Diese Transformation ist nicht nur großen Konzernen vorbehalten; ein erheblicher Teil sind kleine und mittlere Unternehmen (KMU), die Innovationen freisetzen möchten, um ihre kommerzielle Effizienz und Effektivität zu steigern.

Obwohl der Weg jedes Unternehmens einzigartig ist, teilen KMU operative Gemeinsamkeiten, die den Übergang rationalisieren können. Schlanke Teams besitzen die Agilität, Workflows zu vereinfachen und gängige technische Engpässe zu umgehen, die größere Organisationen oft verlangsamen. Kleinere Teams können ihren gesamten kommerziellen Ansatz grundlegend neu gestalten und optimieren und sich so schnell an neue Arbeitsweisen anpassen.

Basierend auf den Erfahrungen von Branchenkollegen bietet dieser Leitfaden eine praktische Roadmap für Biopharma-KMU, die das Upgrade auf Vault CRM planen. Lernen Sie Erfolgsrezepte für einen schnellen Go-Live ohne Unterbrechung des Außendienstbetriebs und nutzen Sie Kundenempfehlungen für die Zeit vor, während und nach der Migration. Beginnen Sie früher mit Innovationen, um sich einen langfristigen Wettbewerbsvorteil zu sichern.

## Den strategischen KMU-Vorteil nutzen: Warum jetzt auf Vault CRM umsteigen?

Für KMU ist die Wahl des CRM-Systems eine strategische Entscheidung mit direkten Auswirkungen auf den Markteintritt und die Behandlung von Patienten. Auch wenn es verlockend sein mag, den Umstieg hinauszuzögern, solange die aktuellen Systeme noch funktionieren, riskieren Sie durch Warten einen künftigen Engpass beim Zugang zu Innovationen. Das Upgrade auf [Vault CRM](#) beschleunigt den Zugriff auf Funktionen der nächsten Generation, die auf Ihre spezifischen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Dabei werden Sie von den Veeva-Migrationsteams erstklassig und persönlich betreut. Gleichzeitig schaffen Sie ein skalierbares Fundament für schnelles Wachstum und eine verbesserte Interaktion mit medizinischem Fachpersonal.



**Die CRM-  
Entscheidung in  
den Life Sciences:  
Zentrale Vorteile  
von Vault CRM**

E-Book abrufen

## Warum KMU jetzt auf Vault CRM umsteigen

### Treiber

### Strategische Vorteile für KMU

### Belege von Branchenkollegen

#### Eine zweckgebundene, einheitliche Technologiebasis

Die Vernetzung von Vertrieb, Medical und F&E auf der Life-Sciences-spezifischen **Vault Plattform** verbessert die Datenqualität und die funktionsübergreifende Sichtbarkeit, um den Weg von der Studie zur Behandlung zu beschleunigen.

*„Miltenyi Biomedicine widmet sich der Förderung personalisierter Zell- und Gentherapien. Wir haben uns für die Partnerschaft mit Veeva auf der Vault-Plattform entschieden – einer einheitlichen Plattform für Commercial, F&E und Medical, um kritische Produkteinführungen zu unterstützen und Innovationen zu beschleunigen.“*

Sandra Kotnyek, Global Digital Ecosystem Director, Miltenyi Biomedicine GmbH

#### Sofortiger Zugang zu Innovationen

Der frühzeitige Umstieg auf Vault CRM stellt kommerziellen Teams Tools der nächsten Generation wie **Orchestrierung, dynamisches Targeting und KI-Agenten** früher zur Verfügung, um die Produktivität zu steigern und die Kundenbindung zu maximieren.

*„Ich freue mich, dass wir nach unserer Migration sehr schnell Innovationen implementieren können, wie zum Beispiel die Account-Profiling-Funktion innerhalb der Plattform, um dem Außendienst eine effektivere Arbeit zu ermöglichen.“*

Debbie Young, Multichannel Strategy and Customer Insights Director, Otsuka Europe

#### Fortschrittliche Omnichannel-Funktionen

Vault CRM bildet die Grundlage für **Omnichannel-Engagement**, und unterstützt das Wachstum über verschiedene Kundenkontaktpunkte und personalisierte Erlebnisse hinweg. Die Kombination aus digitalen und persönlichen Außendienstkanälen führt zu effektiveren Kampagnen.

*„Veevas Schritt in Richtung digitales Marketing ist ein Game Changer – zum ersten Mal schließen wir wirklich die Lücke zwischen Marketing und Vertrieb. Mit dem Campaign Manager wird der Außendienst zum aktiven Treiber unserer Marketingstrategie.“*

Joseph Bejjani, CIO, Idorsia Pharmaceuticals

#### Agilität als Wachstums-katalysator

KMU sind einzigartig positioniert, um Tools und Prozesse schnell zu standardisieren und so die globale Expansion zu unterstützen. Mit Vault CRM können **aufstrebende Biotechs** ambitionierte Zeitpläne für Markteinführungen einhalten, ohne Kompromisse bei der Compliance einzugehen.

*„Die Kombination von Veevas wegweisenden Lösungen mit tiefem Branchenwissen schafft die ideale Plattform für unsere Innovationen und unser langfristiges, nachhaltiges Wachstum.“*

Francesco Masi, Chief Commercial Officer, Aboca

#### Der Vorteil des Neuanfangs „Clean Slate“

Kleinere Organisationen werden nicht durch veraltete digitale Infrastrukturen blockiert, die Großunternehmen typischerweise ausbremsen. **Eine einfachere IT-Umgebung ermöglicht** einen schnelleren Umzug zu Vault CRM mit deutlich geringerem Risiko.

*„Unsere Entscheidung, die Technologie auf Vault CRM zu konsolidieren, basierte auf drei Grundprinzipien: Business Excellence ermöglichen, Plattformintegration priorisieren und Einfachheit bewahren.“*

Raimond Jähn, Vice President Information Technology, BioNTech SE

#### Höhere finanzielle Effizienz

Die Konsolidierung auf der Vault-Plattform reduziert künftige Kosten, indem ein „Flickenteppich“ aus Einzellösungen durch eine optimierte Architektur ersetzt wird.

*„Der Übergang zu Vault CRM ist eine strategische Investition, die Innovation mit finanzieller Verantwortung verbindet. Indem wir unsere Technologielandschaft vereinfachen und die Datenqualität verbessern, reduzieren wir Komplexität und sichern langfristige Kosteneffizienzen.“*

Fabian Raschke, Chief Financial Officer, Grünenthal

# Die fünf Phasen der Vault CRM-Migration

Der Umstieg auf Vault CRM ist ein strukturierter Prozess, der für KMU in der Regel zwei bis fünf Monate dauert. Er ist in fünf Phasen unterteilt, um einen nahtlosen Übergang bei gleichzeitiger Aufrechterhaltung der Betriebskontinuität zu gewährleisten. Das Projekt beginnt mit einer umfassenden Bewertung Ihres bestehenden Setups, Ihrer Anpassungen und Ihrer Integrationen, um einen erfolgreichen Datentransfer vorzubereiten. Nach der Migration Ihres Datenmodells und Ihrer Konfigurationen folgt eine Optimierungsphase, in der Konnektoren und Neuanpassungen verfeinert und streng getestet werden. Den Höhepunkt bildet das fokussierte Go-Live-Wochenende. Danach kann Ihre Organisation die Plattform um neue Funktionen wie Key Account Management, Call Center, Innendienst und fortschrittliche Marketing-Automatisierung erweitern.

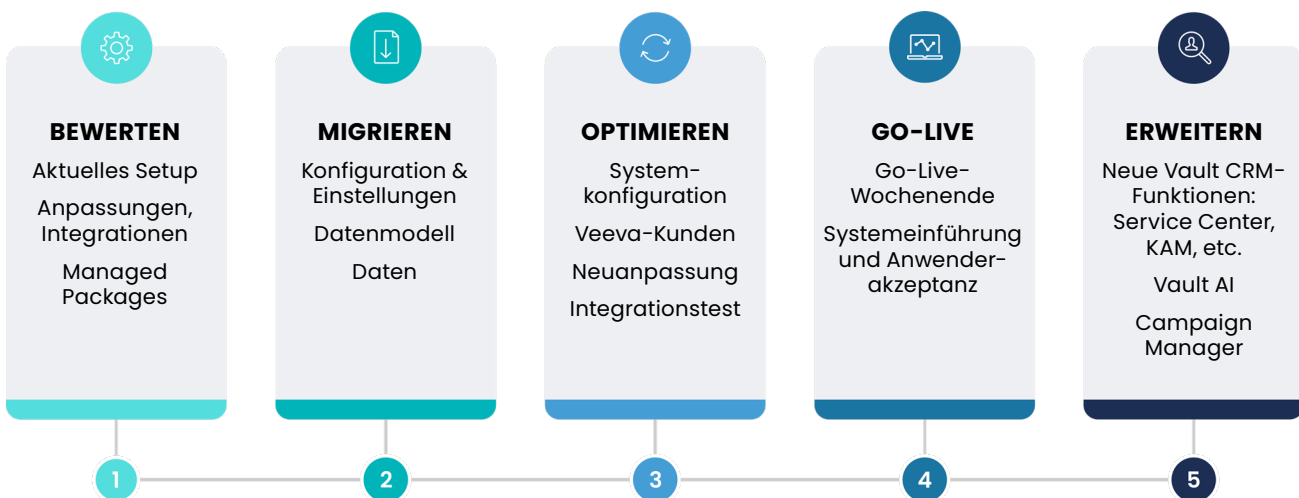
Die folgenden Abschnitte bieten einen tiefen Einblick in jede Phase sowie praxiserprobte Best Practices und strategische Empfehlungen.

## Was verstehen wir unter „Vault CRM-Migration“?

Derzeit definiert Veeva die Migration speziell als technischen Wechsel von Veeva CRM zu Vault CRM, unterstützt durch einen hohen Automatisierungsgrad unseres Services-Teams. Wenn Sie eine Nicht-Veeva-Lösung nutzen, beinhaltet das Projekt die Implementierung von Vault CRM basierend auf Ihren individuellen Anforderungen. In diesen Fällen arbeitet Veeva mit Ihnen zusammen, um notwendige Transaktionsdaten aus Ihrem Altsystem zu verstehen und zu migrieren.

[Kontaktieren Sie uns für weitere Informationen.](#)

## Vault CRM Journey





## 1. BEWERTEN

### Die Basis vor der Migration schaffen

Eine erfolgreiche Vault CRM-Migration hängt von proaktiver Analyse und einem klaren Verständnis der Anforderungen vor der Implementierung ab. KMU-Teams berichten von deutlich reibungsloseren Übergängen, wenn sie ausreichend Zeit in die Vorbereitung investieren. KMU-Kunden empfehlen, folgende Bereiche zu priorisieren:

- Bereinigung der Daten:** Nutzen Sie die Migration als Chance, „Datenmüll“ zu beseitigen und sich auf hochwertige HCP-Accounts zu konzentrieren, die geschäftlichen Nutzen bringen. Entfernen Sie Duplikate, archivieren Sie irrelevante Datensätze und standardisieren Sie Felder. „Vor der Migration sind wir all unsere Kundendaten durchgegangen und haben 30.000 HCP-Accounts sowie zugehörige Aktivitäten gelöscht, die für unser Unternehmen nicht mehr wichtig waren. Diese Vereinfachung sorgt dafür, dass Ihre Migration um ein Vielfaches reibungsloser abläuft.“, erklärt Debbie Young, Multichannel Strategy and Customer Insights Director bei Otsuka Europe.
- Mapping und Anpassungen:** Die meisten Felder lassen sich 1:1 zuordnen, da das Schema weitgehend identisch ist. Überprüfen Sie dennoch alle Auswahllisten, Datentypen und Beziehungen. Identifizieren und priorisieren Sie anschließend die geschäftskritischen Anpassungen, die neu erstellt werden müssen. Young warnt, dass man „den Aufwand für das Remapping der Objekte für die Integrationen unterschätzt“ habe und dass „Mapping und Tests viel länger dauerten als erwartet.“
- Analyse der Integrationen:** Während Vault-zu-Vault-Integrationen (wie Vault CRM – Veeva Vault PromoMats – Veeva MedComms) durch die einheitliche Architektur vereinfacht werden, erfordern **Veeva Nitro** und Drittanbieter-Tools ein proaktives Objekt-Mapping. Guillaume Vorburger, Team Leader of Release and Operations, Commercial and Medical Systems bei Idorsia, empfiehlt die Anbindung über APIs „sehr frühzeitig, sobald die Sandbox verfügbar ist, um Zeitplanverzögerungen zu vermeiden.“
- Ressourcenplanung und Timing:** Nehmen Sie sich Zeit, die Bedürfnisse der Endanwender zu verstehen und die Organisation auf den Wechsel vorzubereiten. Idorsia nutzte interne Newsletter und Umfragen, um die kritischsten Bereiche für Dokumentation und Support zu identifizieren. Bejjani rät dazu, die Geschäftskontinuität zu priorisieren: „Wählen Sie den richtigen Zeitpunkt, um Unterbrechungen zu minimieren. Versprechen Sie nicht zu viel bei der Funktionalität; verpflichten Sie sich stattdessen zu einem nahtlosen Übergang.“

#### Schnell-Check: Ist Ihr Fundament bereit für die Migration?

- Datenaudit**  
Haben Sie „Datenmüll“ durch das Löschen inaktiver HCP-Accounts entfernt?
- Überprüfung der Anpassungen**  
Haben Sie die 10–15 unverzichtbaren Anpassungen identifiziert, die neu erstellt werden müssen?
- API-Bereitschaft**  
Ist Ihr technisches Team bereit, Integrationen zu testen, sobald die Sandbox verfügbar ist?
- Interne Abstimmung**  
Sind Ihre regionalen CRM-Verantwortlichen informiert und eingebunden?



## 2. MIGRIEREN

### Konfiguration und Daten

Die Ausführung der nächsten Migrationsphase umfasst mehrere wichtige technische Schritte, um Ihre Einstellungen und Ihr Datenmodell in die neue Umgebung zu übertragen. Für die meisten Life-Sciences-Unternehmen dient [Veeva Network MDM](#) als Rückgrat für die systemübergreifende Integration und vereinfacht das Stammdatenmanagement.

- Eine Single Source of Truth etablieren:** Nutzen Sie ein vordefiniertes Datenmodell, um [HCP-Referenzdaten](#) zusammen mit Drittanbieterdaten zu verwalten. Dies gewährleistet die Datenintegrität im gesamten Unternehmen.
- Konnektoren aktualisieren:** Aktualisieren oder erstellen Sie bestehende Network MDM-Konfigurationen neu, die zuvor für Veeva CRM verwendet wurden, damit sie für Vault CRM gelten. Dies beinhaltet typischerweise das Deaktivieren alter Konnektoren und das Erstellen neuer Vault-Konnektoren für wesentliche Einheiten wie Accounts, Contacts, Visits und Orders.
- Einen Testlauf der Synchronisierung durchführen:** Sobald die Bridge und die Konnektoren konfiguriert sind, führen Sie eine Test-Synchronisierung mit einer Teilmenge der Daten durch, um das Setup vor der vollständigen Migration zu verifizieren.



*Bereinigen Sie Daten und verlagern Sie benutzerdefinierte Konfigurationen und Prozesse in Network oder ein anderes MDM. Dies reduziert die CRM-Komplexität und vereinfacht Ihre Migration zu Vault CRM.*



**SCOTT EAVES**  
Director, Field Force Technology and Data Operations, Shionogi



### Erfolg automatisieren: Was ist das „Veeva Migration Tool“?

Um einen schnellen und zuverlässigen Übergang zu gewährleisten, bietet Veeva eine spezialisierte Migrationsinfrastruktur an, die für die Bewältigung des hohen Daten- und Konfigurationsaufwands konzipiert ist.



#### Das Migrations-Tool

Eine speziell entwickelte Automatisierungs-Engine ordnet Ihr bestehendes Veeva CRM-Datenmodell Vault CRM zu. Es automatisiert den Übergang der Kerneinheiten, was den manuellen Aufwand erheblich reduziert und das Risiko von Datenverlusten minimiert.



#### Das Migrations-Team

Ein dediziertes Team von Veeva-Experten verwaltet die Ausführung des Tools. Sie überwachen den Migrationsprozess, sodass sich Ihr internes Team auf Tests und die geschäftliche Bereitschaft konzentrieren kann.

### 3. OPTIMIEREN

## Testen und Validieren

Nach der technischen Migration und vor dem endgültigen Start folgt eine kritische Phase des Testens und Validierens, um das System für den täglichen Betrieb vorzubereiten. Diese Phase liegt primär in der Verantwortung des Kunden und erfordert erhebliche Zeit, um Verzögerungen beim Go-Live zu vermeiden.

**Validierung durch umfassende Tests:** Zuverlässige Leistung hängt von der frühzeitigen und umfassenden Verifizierung aller Systemverhaltensweisen ab. Teams sollten frühe Sandboxes nutzen, um API-Verbindungen und Drittanbieter-Integrationen zu testen, bevor die Benutzeroberfläche fertiggestellt ist. Gleichzeitig muss sichergestellt werden, dass sich das User Acceptance Testing (UAT) auf durchgängige, vernetzte Geschäftsszenarien konzentriert und nicht auf isolierte Aufgaben.

**KMU-PROFI-TIPP:** Nutzen Sie die Testphase als strategische Chance, um die Anwender an das neue Erlebnis heranzuführen und interne Akzeptanz zu schaffen. Otsuka konnte großes Vertrauen gewinnen, indem dedizierte CRM-Leads und tatsächliche Außendienstmitarbeiter direkt in den Testprozess einbezogen wurden, um sicherzustellen, dass das Endprodukt den realen Anforderungen entspricht.

**Optimierung der Systemkonfiguration:** Das automatisierte Migrations-Tool übernimmt keine Sicherheits- und Freigabeeinstellungen (Sharing Settings), die oft eine manuelle Einrichtung erfordern. Planen Sie nach der Migration gezielt Zeit ein, um zu verifizieren, dass MSLs und Außendienstmitarbeiter über die korrekten Sichtbarkeitsstufen verfügen. Anstatt Tausende von angepassten Altreportings manuell neu zu erstellen, empfiehlt Veeva zudem die Etablierung einer hochwertigen Baseline. Die überlegenen Funktionen von Vault zur Verknüpfung von Objekten machen es einfacher, verschiedene Datensätze für bessere, moderne Visualisierungen zu kombinieren.

**KMU-PROFI-TIPP:** Achten Sie besonders auf das **Eventmanagement**. Dieser Bereich ist aufgrund lokaler regulatorischer Anforderungen und eines breiten Netzwerks an Stakeholdern besonders anspruchsvoll. Otsuka stellte fest, dass Probleme oft dort auftreten, wo komplexe Prozesse ineinandergreifen. Es ist essenziell, frühzeitig zu verstehen, wie diese Events für die Endanwender ablaufen sollen, um die richtigen Testkriterien festzulegen.



**Jetzt ansehen:** Otsuka Europe über das Next-Gen Vault CRM





#### 4. GO-LIVE

## Einführung und Anwenderakzeptanz

Für die meisten KMU ist die eigentliche Migrationsphase straff bemessen und dauert oft drei bis vier Monate. Ein „Freitag-bis-Montag“-Übergang ist der Goldstandard: Die Anwender melden sich vom Altsystem ab und loggen sich mit minimaler Unterbrechung ihrer täglichen Arbeitsabläufe bei Vault CRM wieder ein.

- I Strategischer Roll-out:** Während viele KMU einen „Big Bang“-Ansatz bevorzugen, bei dem alle Daten gleichzeitig umgestellt werden, ziehen einige Organisationen einen schrittweisen Roll-out nach Regionen oder Geschäftseinheiten in Betracht. Die Wahl der richtigen Strategie ist eine Abwägung zwischen organisatorischem Risiko und operativer Geschwindigkeit.
- I Stabilisierung durch Hypercare:** Hypercare ist eine kritische, kurzfristige Phase intensiver Unterstützung und Überwachung unmittelbar nach dem Go-Live, um sicherzustellen, dass das System stabil ist und die Anwender sich reibungslos anpassen. Young betont: „Das Veeva Hypercare-Team ist extrem effizient und reaktionsschnell. Wenn ein Ticket eröffnet wird, versuchen sie meist, es noch am selben Tag zu schließen.“ Vorbürger erklärt zudem: „Sich auf interne Ressourcen und das Veeva-Team zu verlassen, kann ausreichen, ohne dass externe Berater das Budget belasten“ – vorausgesetzt, es finden regelmäßige Status-Meetings zwischen beiden Teams statt.
- I Vertrauen durch rollenspezifische Schulungen:** Über die technische Stabilität hinaus müssen sich die Anwender im Umgang mit dem neuen Tool sicher fühlen. Beginnen Sie damit, die Weiterentwicklung der Administratoren zu unterstützen. Vorbürger empfiehlt, „interne Teams und Veeva-Experten für Vor-Ort-Workshops in einem Raum zusammenzubringen, um den direkten Wissenstransfer zu erleichtern.“ Bauen Sie ein Netzwerk interner Champions oder Super-User über alle Abteilungen hinweg auf, um den Wandel voranzutreiben. Langfristiger Erfolg stellt sich ein, wenn das System durch aktualisierte Standardarbeitsanweisungen (SOPs) fest in die täglichen Abläufe integriert wird.
- I Anwenderakzeptanz fördern:** Ein erfolgreicher Start wird letztlich daran gemessen, wie effektiv die Teams die neue Plattform annehmen. Da Vault CRM eine konsistente Benutzeroberfläche und ein ähnliches „Look and Feel“ bietet, ist die Lernkurve bemerkenswert flach. Eaves stellt fest: „Der Übergang war für unsere Außendienstteams sehr einfach. Für iPad-Nutzer sah es gleich aus, und Online-Nutzer waren nach einer 15-minütigen Schulung startklar.“ Teams, die bereits andere Vault-Anwendungen wie [Veeva PromoMats](#) nutzen, werden die Oberfläche noch intuitiver finden, was die Einarbeitung beschleunigt.



### Ein neues Denken für CRM in den Life Sciences: Von der Systemimplementierung zur Wertschöpfung

Jetzt lesen



## Vermeiden Sie typische Migrationsfehler

Gängige Hürden können die Migrationsdynamik bremsen. Das sollten Sie vermeiden:

<p><b>Die Vergangenheit nachbauen</b></p> <p>Erstellen Sie nicht Tausende von alten Berichten neu. Die neue Vault CRM-Plattform ermöglicht anspruchsvollere Visualisierungen.</p>	<p><b>Isoliertes Testen</b></p> <p>Das Testen isolierter Szenarien reicht nicht aus. Konzentrieren Sie sich stattdessen auf das Testen durchgängiger, vernetzter Geschäftsprozesse, mit besonderem Augenmerk auf das Eventmanagement.</p>	<p><b>GXP unterschätzen</b></p> <p>Wenn Ihr System GXP-validiert ist, ist der Dokumentationsaufwand höher. Stellen Sie frühzeitig sicher, dass Ihre UAT-Skripte den regulatorischen Audit-Standards entsprechen, um Zeitplanverzögerungen zu vermeiden.</p>
<p><b>Schulung erst am Ende</b></p> <p>Wenn Ihre Systemadministratoren an den UATs teilnehmen, stellen Sie sicher, dass sie vor Beginn dieser Phase geschult wurden. Wirkungsvoller Wissenstransfer findet statt, wenn interne Teams und Veeva-Experten frühzeitig in Workshops zusammenarbeiten.</p>	<p><b>Die manuelle Falle</b></p> <p>Denken Sie daran, dass Sicherheits- und Freigabeeinstellungen weitgehend manuell erfolgen und nicht vom automatisierten Migrations-Tool übernommen werden. Planen Sie nach der Migration gezielt Zeit dafür ein, um Zugriffsprobleme beim Go-Live zu vermeiden.</p>	<p><b>Die fehlende Projektleitung</b></p> <p>Unterschätzen Sie nicht den Bedarf an einer dedizierten internen Kontaktperson. Selbst mit der Unterstützung von Veeva sorgt ein interner Leiter mit entsprechenden Kapazitäten für schnellere Entscheidungen und hält die internen Stakeholder auf Kurs.</p>



## 5. ERWEITERN

### Fortschrittliche Funktionen freischalten

Sobald die Migration abgeschlossen ist, gelingt KMU schnell der Übergang von der Systemstabilisierung hin zu neuen Innovationen. Der Betrieb auf einer modernen, einheitlichen Plattform ermöglicht es KMU, fortschrittliche Technologien einzuführen, die Wettbewerbsvorteile schaffen.

- Vernetzte kommerzielle Teams:** Die Verbindung von Vertrieb, Marketing und Medical auf einer einzigen Plattform mit einer einheitlichen Kundendatenbank ermöglicht Schlüsselfunktionen wie Customer Profiling, Content-Sharing und -Management, Gebiets- und Accountplanung **Key Account Management**, Sampling, Call Center, Innendienst und Field Engagement.
- Effizienz mit Veeva AI:** KMU priorisieren KI-Anwendungsfälle mit hoher Wirkung, wie den Vault AI Text Monitoring Agent, um unstrukturierte Daten zu analysieren, ohne die Compliance-Risiken zu erhöhen. „Wir freuen uns darauf, den **Vault AI Text Monitoring Agent** als Teil unserer Strategie zum Aufbau von KI-Fähigkeiten in unserem Unternehmen einzusetzen. Veeva AI ermöglicht uns tiefere Kundeneinblicke für eine effektivere Interaktion im Bereich der seltenen Krankheiten“, sagt Kea Lingo, Chief Information Officer bei Crinetics.
- Innovationen in Marketing und Vertrieb:** Moderne Technologie-Stacks ermöglichen es KMU, anspruchsvolle Engagement-Strategien zu implementieren, etwa durch den Einsatz des **Veeva Vault CRM Campaign Manager** um Kampagnenentscheidungen näher an den Außendienst zu bringen. „Der Campaign Manager kann den Außendienst ins Zentrum der Ausführung rücken und unsere Marketingbotschaften über alle Kanäle hinweg stärken“, erklärt Baptiste Omont, Senior Director, Commercial and Medical Systems bei Idorsia Pharmaceuticals Ltd.



*Ich bin gespannt, wie wir von einem System zur Erfassung von Besuchen zu einem System gelangen, das die Außendienstmitarbeiter wirklich dabei unterstützt, ihre Arbeit effektiver zu erledigen. Besonders interessiert bin ich am Free Text Agent. Wir planen, eng mit Veeva zusammenzuarbeiten, um anfängliche Compliance-Bedenken auszuräumen und sicherzustellen, dass wir fundierte Erkenntnisse gewinnen, um das System für unsere Teams nützlicher zu machen.“*



**DEBBIE YOUNG**  
Multichannel Strategy & Customer Insights Director, Otsuka Europe



**Jetzt ansehen:** Idorsia: Vertrieb und Marketing orchestrieren



# Kundeninteraktion der nächsten Generation liefern

Die Migration zu Vault CRM ist mehr als ein technischer Übergang; es ist eine strategische Transformation für höhere Produktivität und Innovation. Sie haben die Möglichkeit, nicht nur Daten zu verschieben, sondern Ihre kommerziellen Abläufe für eine neue Ära der Kundenbindung komplett neu zu erfinden und zu vereinfachen.

Für Unternehmen, die heute starten, [können die Erkenntnisse von KMU-Kollegen](#) und die Erfahrungen von Veeva helfen, Unterbrechungen zu minimieren und Innovationen zu beschleunigen. Indem Sie einen reibungslosen Übergang für den Außendienst sicherstellen und Ihre Teams für eine orchestrierte, kundenzentrierte Interaktion befähigen, priorisieren Sie das, was am wichtigsten ist: den Aufbau vertrauensvoller Beziehungen zu Fachkreisen und die Verbesserung der Patientenergebnisse. Die Schaffung der richtigen Technologiebasis ist ein entscheidender Schritt bei der Beschleunigung Ihrer Mission, lebensverändernde Behandlungen bereitzustellen.

## Erreichen Sie Commercial Excellence und Kundeninteraktion der nächsten Generation mit Vault CRM.



Kontaktieren Sie noch heute Ihren Veeva Account Partner, um eine Migration Discovery Session zu vereinbaren und Ihren individuellen Weg zur Innovation zu planen.



### ÜBER VEEVA SYSTEMS

Veeva ist der weltweit führende Anbieter von Cloud-Software für die Life-Science-Branche. Veeva hat sich der Innovation, der Produktqualität und dem Kundenerfolg verschrieben und bedient mehr als 1.500 Kunden, von den weltweit größten Pharmaunternehmen bis hin zu aufstrebenden Biotechs. Als **Public Benefit Corporation**, ist Veeva bestrebt, die Interessen aller Beteiligten, einschließlich der Kunden, Mitarbeiter, Aktionäre und der Branchen, für die das Unternehmen tätig ist, in Einklang zu bringen.

Für weitere Informationen besuchen Sie [veeva.com/eu](https://veeva.com/eu)