

JUMP – Just Use Microsoft PowerApps!

Verwaltungs- und CRM-System für MedTech & Orthopädietechnik

Der Leitfaden für MedTech-Hersteller, Sanitätshäuser und OT-Betriebe – mit JUMP auf Microsoft Power Platform

Ob mittelständischer MedTech-Hersteller, Sanitätshaus oder OT-Betrieb: Der Weg vom Produkt zur Versorgung führt über viele Beteiligte – Kliniken, Therapeuten, Kostenträger, Anwenderinnen. Möchten Sie Vertrieb, Partner-Onboarding, Versorgungsprozesse und Dokumentation auf einer Plattform vereinen? Da Sie bereits Microsoft-Produkte verwenden, sollte das neue System nahtlos in Ihre bestehende Infrastruktur integriert werden – und bereit sein für KI.

Warum jetzt? Die typische Ausgangslage.

Der Vertrieb läuft über viele Beteiligte – Kliniken, Therapeuten, Kostenträger, Sanitätshäuser – und der Überblick geht verloren:

- Mitglieder- bzw. Kundendaten in einem System, Pipeline in Excel, Partner-Onboarding in einer weiteren Liste
- Kein vollständiger Überblick: Wer ist wofür verantwortlich, wer wartet auf welche Freigabe, wer wurde wann geschult?
- Lange Genehmigungsstrecken und hohe regulatorische Anforderungen (MDR, Kostenträger-Nachweise)
- Neue Vertriebspartner, neue Teammitglieder, neue Produktvarianten treffen auf steigende Dokumentationspflichten
- Warenwirtschaft und Fachsysteme leisten viel für Produktion, Logistik und Qualitätssicherung – aber an den Rändern entstehen Lücken: Excel für die Vertriebs-Pipeline, Word-Vorlagen für Angebote und Newsletter
- Auswertungen über Kunden, Umsatz und Kontakt-Historie sind nicht an einem Punkt gebündelt

Was Sie erreichen

Als Verwaltungs- und CRM-System schafft JUMP folgendes:

- Eine zentrale Kunden- und Partnerakte (Sanitätshaus, Klinik, Therapeut, Anwenderin) – alles an einem Ort
- Durchgängige digitale Vertriebs- und Versorgungsstrecken statt Excel, Word und Post-its
- Klare Status, automatische Erinnerungen bei Fristen und Freigaben
- Saubere Dokumentation für Audits, MDR und Kostenträger
- Schnittstellen zu Kostenträger-Portalen, Buchhaltung, Personalsystemen und Warenwirtschaft statt manueller Übertragung
- Dashboards: offene Versorgung, Durchlaufzeiten, Auslastung pro Filiale, Außenstände – live statt als Monatsreport
- KI-Unterstützung: Copilot für Angebote und Schriftverkehr, automatische Datenbereinigung, intelligente Pipeline-Analyse

Was ist JUMP für MedTech & Orthopädietechnik?

JUMP ist das Verwaltungs- und CRM-System von CONSOS auf Basis von Microsoft Power Apps – speziell für die Anforderungen von MedTech-Herstellern, Sanitätshäusern und OT-Betrieben. Es ist darauf ausgelegt, schnell einzusteigen, Akzeptanz zu erhöhen und schrittweise auszubauen. Dabei gilt: nahtlos erweiterbar, wenn Ihr Bedarf wächst.

Drei Prinzipien für schnellen Erfolg

- Weniger Felder, mehr Fokus. Es wird nur angezeigt, was in Ihrem Vertriebs- und Versorgungsalltag wirklich gebraucht wird.
- Prozess vor Oberfläche. Erst klarer Ablauf (Kontakt → Prüfung/Freigabe → Versorgung), dann Details.
- Automatisieren, wo es zählt. Erinnerungen, Freigaben, Workflows – damit Nutzung leicht fällt.

JUMP für MedTech auf einen Blick

- Maßgeschneidertes CRM- und Verwaltungssystem auf modernster Microsoft-Technologie
- Module für Kunden & Partner, Vertrieb, Versorgung, Dokumentation, Kommunikation, Dashboards
- Geringer Schulungsaufwand – Ihre Mitarbeitenden kennen Outlook und Teams bereits
- DSGVO-konform, revisionssicher, MDR-fähig, in der europäischen Microsoft Cloud
- KI-ready: Microsoft Copilot für Angebote, Datenbereinigung, Analyse
- Läuft in Ihrem Microsoft-Tenant, integriert sich in Outlook und Teams –
- Nahtlos erweiterbar – wächst mit den Anforderungen Ihres Unternehmens

KI für MedTech: Was heute schon möglich ist

Das kleine KI-Einmaleins – Stand Juli 2026:

- **Microsoft Copilot:** KI-Assistent direkt in Outlook, Teams und Office integriert.
- **KI-ready:** Technisch vorbereitet – Funktionen jederzeit ohne Zusatzsoftware aktivierbar.
- **KI-gestützt:** KI ist aktiv im Einsatz und unterstützt laufende Prozesse.
- Copilot erstellt Entwürfe für Angebote und Kundensreiben auf Knopfdruck
- Automatische Erkennung veralteter oder inkonsistenter Kontaktdaten
- Intelligente Pipeline-Analyse: Risiken und Chancen werden automatisch erkannt
- Zusammenfassungen von Kundengesprächen und Anfragen
- KI-gestützte Empfehlungen für Cross- und Upselling

Keine zusätzliche Software, keine zusätzlichen Kosten – alles läuft auf der Microsoft-Plattform.

Referenz: MYOMO Europe



„Welche Lösungen gibt es in der Systemlandschaft, um unser Unternehmen zu digitalisieren?“

— **John Frijters, Geschäftsführer Myomo Europe**

Gemeinsam mit CONSOS ist ein individuell angepasstes CRM-System entstanden, das den Arbeitsalltag zwischen Sanitätshäusern, Kliniken, Therapeutinnen und Anwenderinnen erstmals in einer gemeinsamen Datenbasis abbildet.

[Zu den Referenzen](#)

Die Module im Überblick

JUMP für MedTech & Orthopädietechnik deckt alle Kernprozesse ab – vom MedTech-Hersteller über das Sanitätshaus bis zum OT-Betrieb. Jedes Modul ist einzeln aktivierbar.

Kunden- & Partnerverwaltung

- Zentrale Verwaltung von Sanitätshäusern, Kliniken, Therapeutinnen und Anwenderinnen
- Flexible Datenmodelle für Vertriebspartner und Endkunden
- KI-gestützte Dublettenprüfung und Datenbereinigung
- Vollständige Kommunikations- und Vorgangshistorie

Alle MedTech- und OT-Betriebe

Vertriebs- & Versorgungsprozesse

- Durchgängige digitale Strecke vom ersten Kontakt bis zur Versorgung des Patienten
- Klare Status, automatische Erinnerungen bei Fristen und Freigaben
- Saubere Dokumentation für Audits, MDR und Kostenträger
- Läuft in Ihrem Microsoft-Tenant, integriert in Outlook und Teams

Hersteller, Sanitätshäuser, OT-Betriebe

Partner-Onboarding & -Management

- Erfassung neuer Vertriebspartner inkl. Schulungsstatus
- Freigabe- und Genehmigungsworkflows
- Übersicht über Produktvarianten je Partner

Hersteller mit Vertriebspartnernetzwerk

Angebots- & Auftragsmanagement

- Angebotserstellung aus Vorlagen statt Word-Dokumenten
- Auftragsstatus und Nachverfolgung
- Umsatzauswertung je Kunde, Partner und Produktlinie

Alle MedTech- und OT-Betriebe

Schnittstellen & Datenflüsse

- Verbinden Ihre Daten mit den Systemen drumherum
- Kostenträger-Portale, Buchhaltung, Personalsysteme, Warenwirtschaft, externe Dienstleister
- Automatisierung dort, wo heute manuell übertragen, kopiert oder erneut eingegeben wird

Alle MedTech- und OT-Betriebe

Kommunikation & Newsletter

- Zielgruppengerechter Versand nach Sanitätshaus, Klinik, Therapeut, Region
- E-Mail-Tracking und Erfolgsmessung
- KI-gestützte Entwürfe für Kundensreiben (Copilot)

Alle MedTech- und OT-Betriebe

Dashboards & Steuerung

- Eine Sicht auf das, was im Betrieb läuft: offene Versorgung, Durchlaufzeiten, Auslastung pro Filiale, Außenstände
- Live-Daten statt Monatsreports aus Excel
- Für Geschäftsführung als Entscheidungsgrundlage, nicht als Reporting-Last

Filialleitung, Geschäftsführung

DSGVO, Compliance & Revision

- Einwilligungsverwaltung, Löschkonzept, Aufbewahrungsfristen
- Revisionssichere Protokollierung aller Datenänderungen
- Audit-Trail für MDR-Prüfungen und Kostenträger-Nachweise

Alle MedTech- und OT-Betriebe

Reporting, KI & Automatisierung

- Dashboards mit Power BI (Kunden, Partner, Umsatz, Versorgung)
- KI: Copilot für Schriftverkehr, Datenbereinigung, Pipeline-Analyse
- Statistiken für Geschäftsführung und Vertriebssteuerung

Alle MedTech- und OT-Betriebe

Die Implementierung

JUMP wird schrittweise eingeführt – kein Großprojekt, sondern ein pragmatischer Ansatz:

Phase 1: Kernmodule (4–6 Wochen)

- Kunden- & Partnerverwaltung + Vertriebsprozesse als Basis
- Datenimport der bestehenden Kunden- und Partnerdaten
- Grundkonfiguration, Rollen und Rechte
- Schulung der Key User

Phase 2: Erweiterung (4–8 Wochen)

- Versorgungsprozesse + Dokumentation für Audits und MDR
- Kommunikationsmodul aktivieren
- Erste Automatisierungen (Erinnerungen, Freigaben)

Phase 3: Ausbau (nach Bedarf)

- Schnittstellen zu Kostenträger-Portalen und Warenwirtschaft
- KI-Funktionen aktivieren (Copilot)
- Weitere Module je nach Bedarf

Was den Unterschied macht

- Modularer Ansatz: Starten Sie mit dem, was jetzt zählt
- KI-Assistenz ab dem ersten Tag – keine zusätzliche Software nötig
- DSGVO-konform durch Microsoft Cloud Architektur

Wie wir arbeiten

Pragmatisch. Schrittweise. Mit Ihnen.

Kein Großprojekt. Wir starten klein – ein Prozess, ein konkreter Schmerzpunkt, sichtbares Ergebnis in wenigen Wochen. Daraus wächst Vertrauen und der nächste Schritt.

Keine fremde IT-Abteilung im Haus. Wir bauen Lösungen, die Ihr Team nach der Übergabe selbst pflegen kann – oder die wir auf Wunsch weiter betreuen.

Persönlich, nicht über Hotline. Sie haben feste Ansprechpartner bei uns – keine wechselnden Berater, kein Ticketsystem als erste Anlaufstelle.

Was im JUMP!-Paket enthalten ist

Damit die Implementierung gelingt, liefert CONSOS das passende Leistungspaket:

- Kick-Off und Anforderungsworkshop
- Projektmanagement, agile Lösungsentwicklung, kurze Iterationen, professionelle Dokumentation
- Systemsetup für Entwicklung, Test und Produktion (inkl. ALM)
- Basiskonfiguration: Sitemap, Solution, Berechtigungen
- Initialbefüllung von Kontakten, Adressen, Firmen durch Import inkl. Dublettenprüfung
- DSGVO-Prüfung
- Optional: benutzerdefinierte Tabellen, Anbindung von Drittsystemen, Datenbereinigung u. v. m.

JUMP oder klassisches Verwaltungsprojekt?

JUMP! ist ideal, wenn Sie ...

- ... in Wochen statt Monaten Nutzen sehen wollen
- ... Vertrieb, Partner und Versorgung auf einer Plattform bündeln möchten
- ... schnell starten und schrittweise erweitern möchten
- ... Wert auf Microsoft-Integration und KI-Readiness legen

Ein klassisches Großprojekt passt eher, wenn ...

- ... sehr individuelle Prozesse mit vielen Sonderfällen abgebildet werden müssen
- ... eine komplexe Integrationslandschaft zwingend vor Go-Live nötig ist
- ... viele Standorte mit striktem Rollout-Programm betroffen sind

Selbsttest: Ist Ihr Unternehmen JUMP-ready?

Ziele und Nutzen

- ☐ Wir kennen unsere Top-3 Ziele (z. B. zentrale Kundenakte, digitale Versorgungsstrecke, saubere Dokumentation)
- ☐ Wir wissen, welche Kennzahlen wir regelmäßig sehen wollen

Prozess

- ☐ Wir haben unsere Kernprozesse identifiziert (Vertrieb, Partner, Versorgung, Kommunikation)
- ☐ Wir sind bereit, mit den wichtigsten Prozessen zu starten statt alles auf einmal

Daten

- ☐ Wir können einen Erstimport unserer Kunden- und Partnerdaten bereitstellen
- ☐ Wir haben Konventionen für Datenqualität (oder sind bereit, diese zu definieren)

Organisation

- ☐ Es gibt einen fachlichen Projektverantwortlichen
- ☐ Es gibt 1-2 Key User für Feedback und Akzeptanz
- ☐ Wir planen Schulung und einen Feedback-Prozess nach Go-Live

Vier oder mehr Häkchen? Sie sind bereit für einen Start mit JUMP.

Let's build innovation together!

Direkt sprechen:

Ludwig Pilsl
Director Sales
T: +49 175 455 7950
M: ludwig.pilsl@consos.de

CONSOS GmbH
Industriestr. 29
82194 Gröbenzell
consos.de

CONSOS

we implement innovation together