

Gesund im Verbund!



★★★★★ Profitieren Sie von einem starken Verbund

Kostendruck, wachsende Marktanforderungen und verstärkte Eingriffe des Gesetzgebers sind eine ständig steigende Herausforderung für die Leistungserbringer im Gesundheitswesen. Gerade für „Einzelkämpfer“ wie eigenständige Apotheken und Sanitätshäuser stellt sich die Frage nach zukunftsfähigen Konzepten.



Christoph Oelrich,
Geschäftsführender Gesellschafter
und Gründer der CURA-SAN





Christiane Oelrich,
Geschäftsführende Gesellschafterin
und Mitgründerin der CURA-SAN



Im Gespräch

CURA-SAN versteht sich hier als eine starke Antwort. Als moderner Leistungsverbund von Apotheken und Sanitätshäusern stärkt CURA-SAN die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit seiner Partnerunternehmen und bildet die innovative Basis für gemeinsamen Erfolg.

1997 gegründet, hat sich CURA-SAN zu einer führenden bundesweiten Leistungserbringer-Gemeinschaft im Hilfsmittelmarkt entwickelt. Apotheken und Sanitätshäuser

ergänzen dabei ihre Kompetenzen auf einzigartige Weise zum Wohle aller beteiligten Partner. Die unternehmerische Freiheit des Einzelnen, Offenheit und gemeinschaftliches Handeln sind das Fundament für eine wirtschaftlich tragfähige Zukunft.

Über 700 Versorgungsverträge mit mehr als 400 Krankenkassen, Pflegekassen und Berufsgenossenschaften spiegeln schon heute das Vertrauen in unsere Arbeit wider. Deutliche Vorteile bringt die enge Zusammenarbeit mit über 260 namhaften Lieferanten, die wir als wichtige Partner unseres Verbundsystems verstehen. Auf den folgenden Seiten stellen wir Ihnen Vorteile und Leistungen von CURA-SAN vor, die Sie überzeugen werden. Detaillierte Informationen finden Sie zudem auf unserer Internetplattform unter www.cura-san.de.

Mit über 700 Mitgliedern (Jan. 2013) ist CURA-SAN der mitgliederstärkste Leistungserbringerverbund in Deutschland. Wir sind sicher, dass wir unser Engagement auch zu Ihrem Nutzen einsetzen können und freuen uns, Sie als Mitglied in unserem Verbund zu begrüßen.



Beste Fachkooperation 2011 und 2013

Nach 2011 wurde die CURA-SAN auch 2013 in München mit einem klaren Votum der Fachjury des Kooperationspreises 2013 zur besten Fachkooperation gewählt.

Bereits in seiner Laudatio 2011 stellte Prof. Dr. Kaapke die Alleinstellung des Duisburger Marktführers im Hilfsmittel-Markt für Apotheker heraus. „CURA-SAN eröffnet die Möglichkeit, an mehr als 700 Versorgungsverträgen aus dem Hilfsmittelbereich mit über 400 Kostenträgern teilzunehmen. Deshalb haben wir unter sieben Kandidaten mit durchaus attraktiven Leistungsmodulen klar für CURA-SAN votiert.“

**„Unternehmerische Freiheit
des Einzelnen,
Stärke in der Gemeinschaft“**



www.aliud.de

Apotheken bei CURA-SAN:

Mit CURA-SAN die Marktposition stärken

CURA-SAN bietet Apotheken über ihre mehr als 700 Versorgungsverträge mit Kostenträgern die Möglichkeit, sich auch im Hilfsmittelsektor zu etablieren. Apotheken werden somit zum Vollversorger und können ihre Position im Markt nachhaltig stärken!

CURA-SAN hilft Individual-Apotheken, sich dafür das notwendige Know-how anzueignen, schult Mitarbeiter, gibt Tipps und bietet ein umfangreiches Leistungspaket. So verlieren Sie keine Kunden mehr, weil Sie Leistungen im Hilfsmittelsektor nicht abdecken können!

Kaufkraftstarke und qualitätsbewusste Zielgruppe 50+

Warum ist der Hilfsmittelmarkt für Apotheken so interessant? Die demografische Entwicklung zeigt: Die Zahl der älteren Menschen nimmt zu – und damit der Bedarf an Hilfsmitteln. Im Jahr 2035 wird Deutschland die älteste Bevölkerung der Welt haben. Schon heute sind Menschen über 50 zahlenmäßig wie finanziell die wichtigste Konsumentengruppe. Sie sind gebildet, lebens- und konsumfreudig wie nie zuvor. Und sie sind vor allem: qualitätsbewusst. CURA-SAN bietet seinen Mitgliedern insbesondere für diese Kundengruppe individuelle und umfassende Konzepte an.

Gewinn im Verbund

Das große Vertrauen in die Fachkompetenz einer Apotheke ist hier das entscheidende Plus. In Kooperation mit dem CURA-SAN-Partner Sanitätshaus wird die Apotheke zu einem Vollversorger, der sich auch im Wettbewerb mit anderen Vertriebskanälen (Drogerien, Supermärkten, LEH) profiliert.

Präqualifizierung

In den seit 2011 gültigen Empfehlungen des GKV-Spitzenverbandes gemäß § 126 Absatz 1 Satz 3 SGB V werden unter anderem die persönlichen Voraussetzungen an die fachliche Leitung sowie die organisatorischen und sachlichen Voraussetzungen an die Leistungserbringer von Hilfsmitteln festgelegt (Kriterienkatalog). Nur diejenigen Leistungserbringer, die diese Kriterien erfüllen, sind geeignet, Vertragspartner der gesetzlichen Krankenkassen zu sein. Die Krankenkassen haben von der Erfüllung auszugehen, wenn der Eignungsnachweis in einem sogenannten Präqualifizierungsverfahren erbracht wurde.

CURA-SAN arbeitet hier mit ausgewählten Präqualifizierungsstellen zusammen, um dieses für Sie notwendige Verfahren so einfach und kostengünstig wie möglich zu gestalten.

**Es hilft, genau
auf seine Kunden
zu hören.**

Für Ihre Wünsche haben wir immer ein offenes Ohr. Daher wissen wir genau, mit welchen Aktionen wir Ihre Abverkäufe fördern, mit welchen Serviceleistungen wir Sie unterstützen und mit welchen Fortbildungen wir Sie auf den neuesten Stand bringen können. Jetzt würden wir gerne hören, was Sie sich von uns wünschen:
www.aliud.de/service

CURA-SAN – Vorteile für Apotheken

- Steigerung des Umsatzes der Apotheke im Hilfsmittelbereich durch Teilnahme an über 700 CURA-SAN-Versorgungsverträgen mit über 400 Kranken- und Pflegekassen sowie Berufsgenossenschaften (Wichtig: Seit 2010 dürfen Hilfsmittel zu Lasten der GKV nur noch auf Grundlage von Verträgen nach § 127 SGB V abgegeben und abgerechnet werden)
- Weitere Kooperationsverträge mit Pflegeverbänden, Landesapothekerverbänden und anderen Interessenvertretungen
- Auf Wunsch regionale Netzworbildung mit Sanitätshäusern (bundesweit)
- Vermittlung von Versorgungsaufträgen durch zentrale Steuerung der CURA-SAN und dezentral durch Krankenkassen
- Einzigartiger Zugriff auf umsatzstarken Wiedereinsatz-Hilfsmittelpool der Krankenkassen
- Renditesteigernde Teilnahme am zentralregulierten Einkauf der CURA-SAN bei über 250 Lieferanten mit erheblichen Preis- und Logistikvorteilen
- Übernahme von Ausfall-Bürgschaften sowie Übernahme der Pflicht zur Statistiklieferung an die Kostenträger durch CURA-SAN
- Verbesserung des Basel-II-/III-Ratings
- Abdeckung aller wesentlichen Produktbereiche: z. B. Rollatoren, Blutdruckmessgeräte, Katheter, Enterale Ernährung, Kompressionstherapie, Bandagen, Inkontinenz, Homecare etc.
- Profilierung durch anerkanntes Qualitätssiegel
- Umfangreicher Marketing-Support durch CURA-SAN
- Erheblich erweitertes und spezialisierteres Leistungsspektrum im Verhältnis zu anderen Markt Kooperationen – bei deutlich günstigeren Konditionen
- Regelmäßige Fachschulungen/Seminare. Weiterbildungen zum Venenkompetenzcenter, Schlafapnoe-Center, Inkontinenz-Fachberater, Medizinproduktberater, „Fachkraft Seniorenapotheke“ etc.
- Innovative Branchensoftware für Hilfsmittel von der KV-Erstellung bis zur kompletten Hilfsmittellagerverwaltung im Online-Verfahren
- Webbasierte Abwicklung des elektronischen Kostenvoranschlags mit allen teilnehmenden Krankenkassen



Unter der Marke „CURA-SAN SERVICES“ bietet CURA-SAN Apotheken exklusiv ein komplettes Marketing-Konzept für den Arznei- und Hilfsmittelmarkt an. Dieses ist speziell auf die Bedürfnisse der Kundengruppe 50+ ausgerichtet. Es beinhaltet unter anderem Imagebroschüren, Arzt- und Kundenmailings, Handzettel-Produkte, hochwertige Patienten-Produktkataloge, Einführungsseminare etc. Weitere Details finden Sie unter www.cura-san.de.

Kundenbindung nach Maß: Medizinische Kompressionsstrümpfe

In enger Zusammenarbeit mit Venenpatienten und Apotheken entwickelt. Für beste Compliance.
Moderne Venenversorgung – wirksam, komfortabel, attraktiv!

Qualität aus Deutschland – exklusiv in der Apotheke.

BELSANA



Informationen unter: 09 51/309 30 30 oder info@belsana.de

www.belsana.de

Das CURA-SAN-Netzwerk:

Vorteile zum Nutzen Aller

Als starker Gesundheitsverbund hat es sich CURA-SAN zur Aufgabe gemacht, bundesweit und flächendeckend die Versorgung in den Bereichen Reha- und Medizintechnik, Orthopädie-Technik, Orthesen, Bandagen und Home Care zu optimieren.

Voraussetzung hierfür ist die Zusammenführung von Stärken. In der partnerschaftlichen Zusammenarbeit zwischen CURA-SAN, Mitgliedsbetrieben, Krankenkassen und Lieferanten entsteht so ein Netzwerk, dessen Synergien allen Partnerunternehmen dienen.

Zum CURA-SAN-Netzwerk zählen:

Mehr als 700 eigenständige Apotheken und Sanitätshäuser an über 1600 Standorten in Deutschland, 400 Krankenkassen, Pflegekassen und Berufsgenossenschaften, die über mehr als 700 Hilfsmittel-Versorgungsverträge mit CURA-SAN kooperieren (Wichtig: Seit 2010 dürfen Hilfsmittel zu Lasten der GKV nur noch auf Grundlage

von Verträgen nach § 127 SGB V abgegeben und abgerechnet werden).

Über 250 Vertragslieferanten mit Einkaufs-Sonderkonditionen für alle Mitgliedsbetriebe der CURA-SAN.

Leistungsportfolio für Mitglieder

CURA-SAN übernimmt in diesem Netzwerk ein breites Spektrum an Aufgaben in Marketing, Beratung und Organisation. Derzeit 23 Mitarbeiter sichern einen zukunftsorientierten Kosten-, Konditions- und Wissensvorsprung durch: Regelmäßige Schulungen/Seminare z. B. in den Bereichen Präqualifizierung, Kassenverträge, BWL, ISO-Zertifizierung, Medizinproduktberater,



Ralf Gerding, Leiter Kassenverhandlungen

Weiterbildungen zum Venenkompetenzcenter, Schlafapnoe-Center, Inkontinenz-Fachberater; Schulungen in allen Hilfsmittel-Produktbereichen, Fachseminare, etc. Zentralregulierung: Zentrale Bündelung der Einkaufs- und Abrechnungsmodalitäten. Top-Konditionen bei Herstellern und Lieferanten.

Die CURA-SAN übernimmt u.a. die von den Kassen geforderten Ausfall-Bürgschaften, ebenso eine 100%ige Delkreder-Haftung gegenüber Lieferanten. CURA-SAN stellt seinen Mitgliedern effektive Kommunikations- und EDV-Lösungen zur Verfügung: Die Internet-Plattform www.cura-san.de sowie die exklusive Branchensoftware CURA-Vision.

Qualität mit Gütesiegel – Starkes Signal im Wettbewerb

CURA-SAN dokumentiert seinen Qualitätsanspruch durch ein einzigartiges Gütesiegel, welches das anspruchsvolle Niveau ihrer Partner repräsentiert. Das Gütesiegel genießt hohe Akzeptanz bei Kostenträ-



ATMOS® Atemwegsabsaugung

Überragend durch Funktionalität & Design

- Maximaler Schutz durch dreifache Übersaugbarkeit
- Geringe Anschaffungs- und Folgekosten
- Preisgünstiger Wiedereinsatz
- Kein Verbindungsschlauch dank Direct-Docking-System
- Einfache Bedienung
- Hohe Variabilität

ATMOS MedizinTechnik GmbH & Co. KG

Ludwig-Kegel-Str. 12, 14-16, 18 ■ 79853 Lenzkirch
Tel: +49 7653 689-372 ■ Fax: +49 7653 68986-372

ApplicationSolutions@atmosmed.com ■ www.atmosmed.com





Gabriele Salborn, Leiterin Verwaltung



Thomas Schneiders, Leiter Einkauf

**Das CURA-SAN-Team
ist für Sie da!**



Dipl.-Kff. Beate Hülsmann,
Marketing, Apotheken-
/Veranstaltungsmanagement

gern, da diese in dessen Entwicklung eingebunden waren. Mit dem CURA-SAN-Gütesiegel schaffen unsere Partner Distanz zum Wettbewerb und signalisieren ihre absolute Versorgungskompetenz. Denn im Wettbewerb der Zukunft werden neben dem Preis die Produkt- und die Versorgungsqualität eine entscheidende Rolle spielen.

Fünf Sterne für höchste Anforderungen

Alle Mitglieds-Apotheken unterliegen den einheitlichen Qualitätsstandards der CURA-SAN. Dazu zählen auch die heute notwendigen Zertifizierungen wie DIN EN ISO 9000 und ggf. DIN EN ISO 13485. Sie bilden die Basis, die durch die Anforderungen des

CURA-SAN-Gütesiegels ergänzt wird.

Wissenschaftlich begleitet

Das CURA-SAN-Gütesiegel wurde in Zusammenarbeit mit der Ruhr-Universität Bochum entwickelt und ähnlich der bekannten „Sterne“-Klassifizierung im Hotelgewerbe ausgestaltet. Mit bis zu fünf Sternen belegt es die Verpflichtung der Partner zur ständigen Verbesserung ihrer Leistungen sowie deren Versorgungskompetenz.

Ständige Weiterbildung

Weiterbildung ist die Basis einer zukunftsorientierten Qualitätsarbeit. Unsere zertifizierten Partner-Unternehmen sorgen für ein ständiges Fortbildungsmanagement,

um den Anforderungen unserer Kunden heute und morgen gerecht zu werden.

Die Schulungs- und Seminarangebote der CURA-SAN beinhalten Spezialthemen wie Antidekubitustherapie, Enterale Ernährung, Infusions-, Schmerz- oder Sauerstofftherapie ebenso wie Grundlagen der Rollstuhlversorgung und den Einsatz von Hilfsmitteln.

**Voll im Leben
mit seni**

Atmungsaktive Inkontinenzprodukte
Mehr Informationen unter: www.seni.de

TCLOG
TIME CRITICAL LOGISTICS
www.tclog.de



Gut versorgen ist Standard.
Individuell versorgen ist HARTMANN.

Das Moli-Inkontinenzsortiment von HARTMANN für eine individuelle und wirtschaftliche Versorgung.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Die große Auswahl an Produkten für jeden Grad der Inkontinenz ermöglichen eine individuelle und wirtschaftliche Versorgung.
- Ideale Passformen und weiche, hautfreundliche Materialien garantieren eine langfristige Kundenbindung durch hohe Kundenzufriedenheit.
- Der zuverlässige Auslaufschutz sorgt für ein außerordentliches Sicherheitsgefühl und eine hervorragende Produktakzeptanz bei Ihren Kunden.

Ermöglichen Sie Ihren Kunden ein möglichst normales und unabhängiges Leben – mit den Moli-Inkontinenzprodukten von HARTMANN.



MoliCare®



MoliForm®



MoliCare Mobile®



MoliMed®

Erfahren Sie mehr unter www.hartmann.de
oder 0180 2 226611*

* Dieser Anruf kostet 0,06 EUR aus dem gesamten deutschen Festnetz. Bei Anrufen aus den Mobilfunknetzen gelten max. 0,42 €/Min.



hilft heilen.

Kontakt

CURA-SAN GmbH
Dellplatz 17-19
D-47051 Duisburg

Fon 02 03 / 29 85 6-0
Fax 02 03 / 29 85 6-25

info@cura-san.de
www.cura-san.de

