



Presseinformation

Zwischenbilanz: Ein Jahr Kooperation von RSR und Sanitätshaus Aktuell

Erwartungen wurden erfüllt – Mitglieder profitieren

(Hamburg, 05.12.2017) Bereits seit einem Jahr kooperieren der RSR Reha-Service-Ring und die Sanitätshaus Aktuell AG – der Kooperationsvertrag wurde im November 2016 unterzeichnet. Jetzt ziehen beide Partner eine Zwischenbilanz und zeigen sich zufrieden mit dem Erreichten. In die Kooperation gesetzten Erwartungen würden erfüllt, die Mitglieder profitierten vom gemeinschaftlichen Auftreten. Fürs zweite Kooperationsjahr sind weitere umfassende Angebote für die Mitglieder der beiden Gemeinschaften in Vorbereitung.

Ziel der Zusammenarbeit ist es, die Kompetenzen beider Vertragspartner den Mitgliedern des jeweils anderen leicht zugänglich zu machen. Dadurch sollen weitreichende Synergieeffekte genutzt und die Mitglieder in ihrer geschäftlichen Entwicklung nachhaltig unterstützt werden. Im ersten Kooperationsjahr wurden dafür wichtige Weichenstellungen vorgenommen und Vorarbeiten abgeschlossen. So wurde das RSR-Partnerportal als wesentliches Element des Vertragsmanagements vollständig überarbeitet, um es auch für die Belange der Sanitätshaus Aktuell-Betriebe anzupassen. Ab 2018 steht das Partnerportal dann allen RSR- und Sanitätshaus Aktuell-Mitgliedern zur Verfügung.

Vertrauensvolles Miteinander als Schlüssel zum Erfolg

Um Prozesse zu optimieren und aneinander anzupassen, wurden schnell regelmäßige Austausch- und Abstimmungswege gefunden, ein vertrauensvolles Miteinander und die Offenheit gegenüber neuen Prozessen waren dafür unerlässlich. Aufgaben wurden aufgeteilt, um Doppelarbeit zu vermeiden; bei anderen wurde gemeinsam ge- bzw. verhandelt.

Bereits 29 gemeinsame Vertragsabschlüsse

So wurden im Jahr 2017 mit rund einem Dutzend Kostenträgern bereits gemeinsame Vertragsgespräche in den unterschiedlichsten Produktgruppen geführt. Simone Maisch, Leiterin Vertragsmanagement beim RSR erläutert: "Wir haben seit Anfang 2017 zusammen mit Sanitätshaus Aktuell bei 29 Vertragsabschlüssen zusammengearbeitet und eine gemeinsame Entscheidung zur Vertragsschließung getroffen. Dies geschah über gemeinsame oder eng abgestimmte Verhandlungen oder über Beitrittsprüfungen." Viele weitere offene Verhandlungen und Vertragsabsichten seien laufend in Bearbeitung und noch nicht abgeschlossen. Erste gemeinschaftliche Ergebnisse können die Kooperationspartner beispielsweise bei Verträgen mit der TK, der GWQ und der Allianz PKV vorweisen.

Erhöhung der gemeinsamen Marktpräsenz

Mit Fortschreiten der Kooperation erwarten die Kooperationspartner weitaus mehr gemeinsame Verträge, sodass die Marktpräsenz erhöhen werden wird. "Grundsätzlich liegen unsere Belange und Ansichten bei Verhandlungen immer schon recht nah beieinander", sagt Stefan Köhn, Vertragsmanager von Sanitätshaus Aktuell. "Dies hat die Zusammenarbeit noch einmal bestätigt. In anderen Punkten ergänzen wir uns sehr gut." Beide Kooperationspartner sind sich einig: Durch ihr gemeinsames Handeln können Inhalte gebündelter verhandelt, bessere Konditionen erreicht oder nicht tragfähige Inhalte erfolgreicher herausverhandelt werden.

Synergien bei der Lobbyarbeit

Auch in der Lobbyarbeit kooperieren RSR und Sanitätshaus Aktuell, um Synergien zu nutzen, gemeinsame Positionen zu vertreten und Doppelarbeit zu vermeiden. So engagieren sich beide Gemeinschaften u. a. im IGHV, BMC, VVHC, Rehakind sowie diversen anderen Organisationen. Insbesondere in den verschiedenen Arbeitsgruppen und Fachbereichen des BVMed arbeiten Mitarbeiter von RSR und Sanitätshaus Aktuell intensiv mit, um die Belange ihrer Mitgliedsunternehmen noch wirkungsvoller zu vertreten.

Einkauf: RSR-Partner partizipieren

Seit Beginn der Kooperation stehen für die RSR-Partner die verschiedensten Möglichkeiten des Einkaufs über Sanitätshaus Aktuell zur Verfügung. Neben den Full-Service-Varianten der vier Franchisesysteme (reha team, ortho team, sani team, care team), in denen neben dem Einkauf auch eine Vielzahl von Marketing- und Vertriebstools sowie Dienstleistungen enthalten sind, gibt es auch die Variante, sich nur auf den Einkauf und die damit verbundenen vollelektronischen Prozesse (EDI, Stammdaten etc.) zu fokussieren. Diese Option nennt sich EK Team bzw. EK Team plus. Es haben bereits einige RSR Partner von diesen Möglichkeiten Gebrauch gemacht.

Großes Interesse bei Seminar- und Schulungsangeboten

Bereits im ersten Jahr der Zusammenarbeit zeigte sich, dass auch das Schulungs- und Seminarangebot für die Mitgliedsbetriebe beider Gruppierungen von großem Interesse ist. Die ersten vier gemeinsam durchgeführten Veranstaltungen im Jahr 2017 waren komplett ausgebucht. "Diese Seminare waren sehr erfolgreich", kon-

statiert Frauke Schümann-Preuß, Leiterin der RSR-Akademie. "Deshalb werden wir für die Zukunft weitere gemeinsame Angebote erarbeiten und neue hochkarätige und spannende Formate entwickeln." Auch soll die Anzahl an Seminaren und Schulungen erhöht werden, um mehr Teilnehmern adäquate Weiterbildungsmöglichkeiten zu bieten.

Positive Resonanz bei Kostenträgern und Partnerbetrieben

Insgesamt sind beide Kooperationspartner mit dem bisher Erreichten zufrieden. "Sowohl unsere Partnerbetriebe als auch die Kostenträger haben sehr positiv auf unsere Zusammenarbeit reagiert", sagt Thomas Piel, Geschäftsführer des RSR. "Die Erweiterung unseres Produktspektrums hat unsere Gemeinschaften noch attraktiver gemacht." Ben Bake, Vorstand der Sanitätshaus Aktuell AG konstatiert: "Wir profitieren alle von der Kooperation, können unseren Mitgliedern noch mehr Service bieten und uns im Markt noch besser aufstellen."

Pressekontakt:

PapendorfPR, Juliane Papendorf
Paul-Sorge-Str. 62e, 22459 Hamburg,
Tel.: 0176 – 10 30 51 87, mail@PapendorfPR.de
www.PapendorfPR.de