

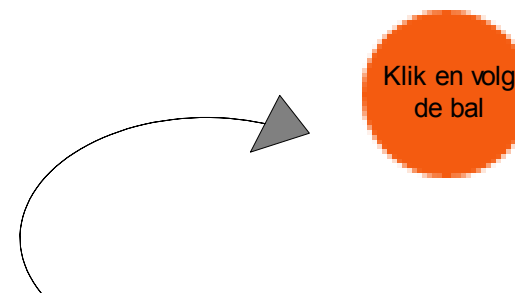


CURALIS, EEN INVESTERING MET HOOG RENDEMENT





Wie pakt deze bal op?



U BENT DIERENARTS

- De vakdeskundige
- De kennismanager
- De vertrouwenspersoon
- De dienstverlener
- Het aanspreekpunt voor cliëntvragen

EN OOK MANAGER

- De personeelsmanager
- De inkoper
- De marketing en communicatiedeskundige
- De financiële planner
- De organisator
- De kwaliteitscontroleur
- De boekhouder
- De assurantie deskundige
- De juridische deskundige
- De gefundeerde beslisser

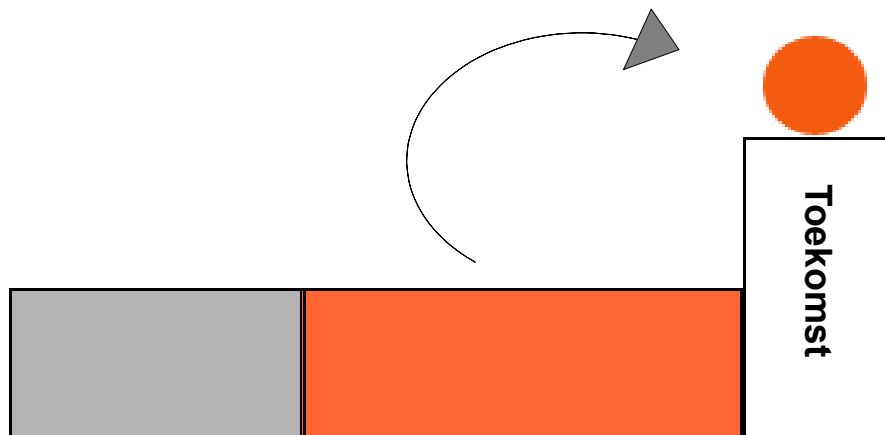
Toekomst

De veterinaire-technische mogelijkheden blijven groeien. Tegelijkertijd wordt de eigen organisatie vaak groter en veeleisender. Kortom, de praktijkvoering wordt nog complexer. Denk bijvoorbeeld aan:

- Feminisering van het beroep
- Meer dierenartsen in loondienst
- Meer parttime werknemers
- Toenemende behoefte aan kengetallen en benchmarking
- Communicatie met cliëntèle verandert

Werkoverleg, marketingstrategie, inkoopbeleid en teamprestatie zullen toenemend aandacht vragen. Niet elke praktijk zal dit kunnen of willen verwerken in de praktijkvoering. Clustering of externe kennis inroepen?, beide ontwikkelingen zijn nu al zichtbaar.

[Lees verder](#)



Curalis als nieuwe samenwerkingsvorm

Curalis is samenwerken. Klinieken bouwen samen kennis op, delen ervaringen, inzichten en diensten om beter te functioneren. Beter in termen van plezier in werk en resultaat van dat werk. Maar in Curalis verband gaat de samenwerking verder. Vaak is de bal al elders uitgevonden. Dus wordt collectiviteit versterkt door o.a. accountant, leveranciers, bank en verzekeraar.

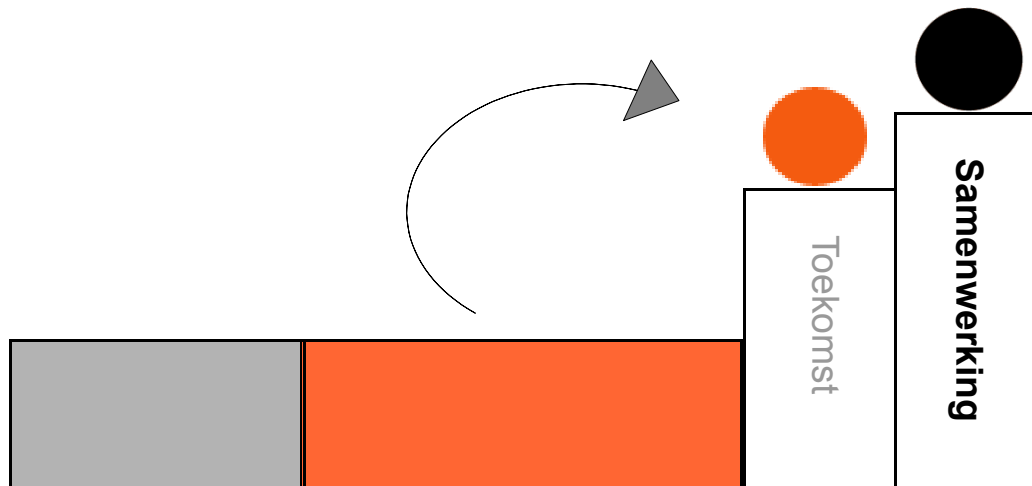
- Gebaat bij ieders inbreng
- Transparant

Kortom, een horizontale samenwerkingsvorm.

Wij zijn dus:

[Lees verder](#)

- Een netwerkorganisatie
- Onderling verbonden via de gemeenschappelijke software



Praktijkstructurering

Veel tijd wordt in beslag genomen door onduidelijkheid in de eigen structuur.

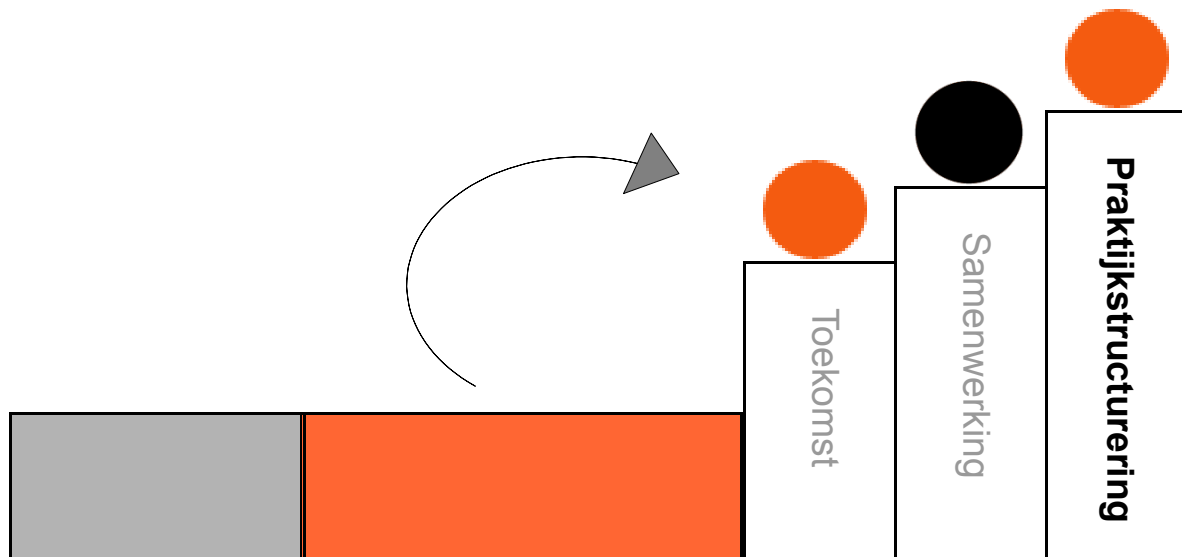
Wat is het beleid? Wat zijn de praktijkroutines, overlegmomenten, taakverdeling, afspraken, etc.

Curalis helpt u bij het realiseren van een gestroomlijnde en efficiënte organisatie. Rust, ruimte en beschikbaarheid om klantgericht te acteren.

Denk aan:

- Protocolaire aanpak
- Assortimentsafspraken
- Ziekmelding/re-integratie
- Nieuwe diensten
- Website/nieuwsbrief verzorgen

[Lees verder](#)



Automatisering

Cura•com

is de eigen web-based software van Curalis, volgens het SaaS * principe.

Deze ondersteunt de deelnemers op eenvoudige en betrouwbare wijze in alle facetten van hun praktijkvoering. Een internettoegang is het enige dat nodig is.

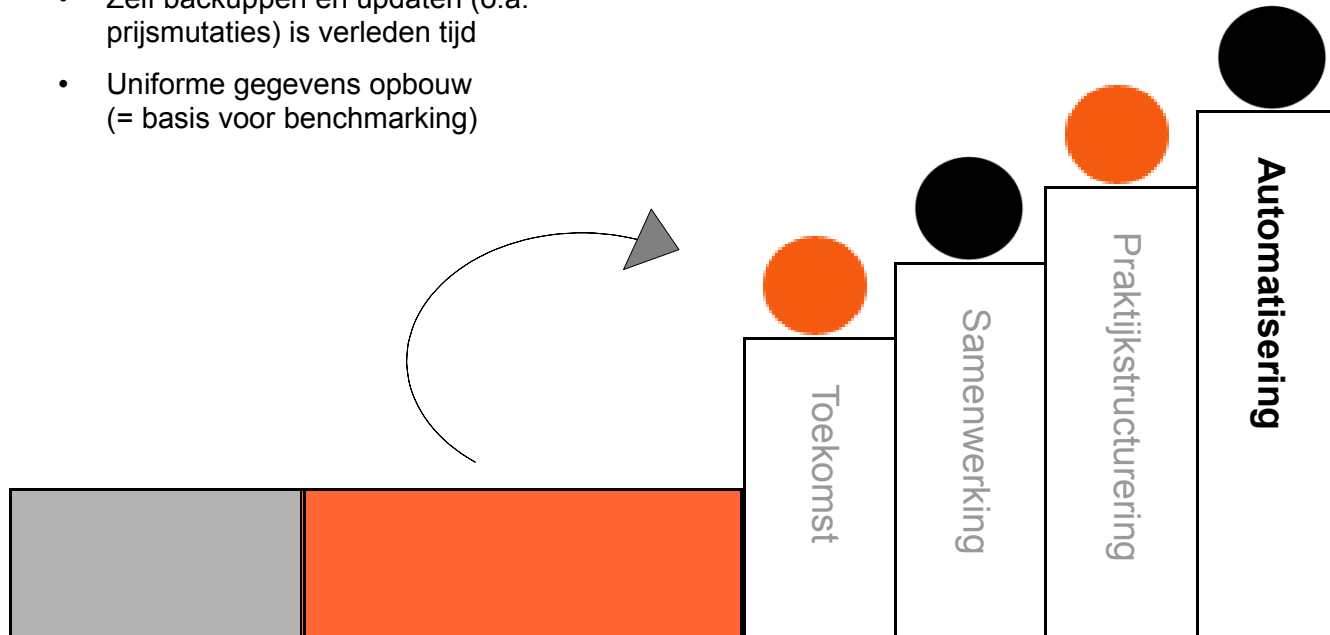
Kenmerken:

- Overall beschikbaar
- Goed beveiligd
- Workflow gestuurd
- Zelf backuppen en updaten (o.a. prijsmutaties) is verleden tijd
- Uniforme gegevens opbouw (= basis voor benchmarking)

- Interne en externe communicatie
- Verbindt deelnemers en bijdragers van ons platform
- Koppelbaar met moderne systemen

Kortom, een automatisering die niet alleen het vaktechnische maar ook het bedrijfskundige aspect optimaliseert.

[Lees verder](#) * SaaS: Software as a Service



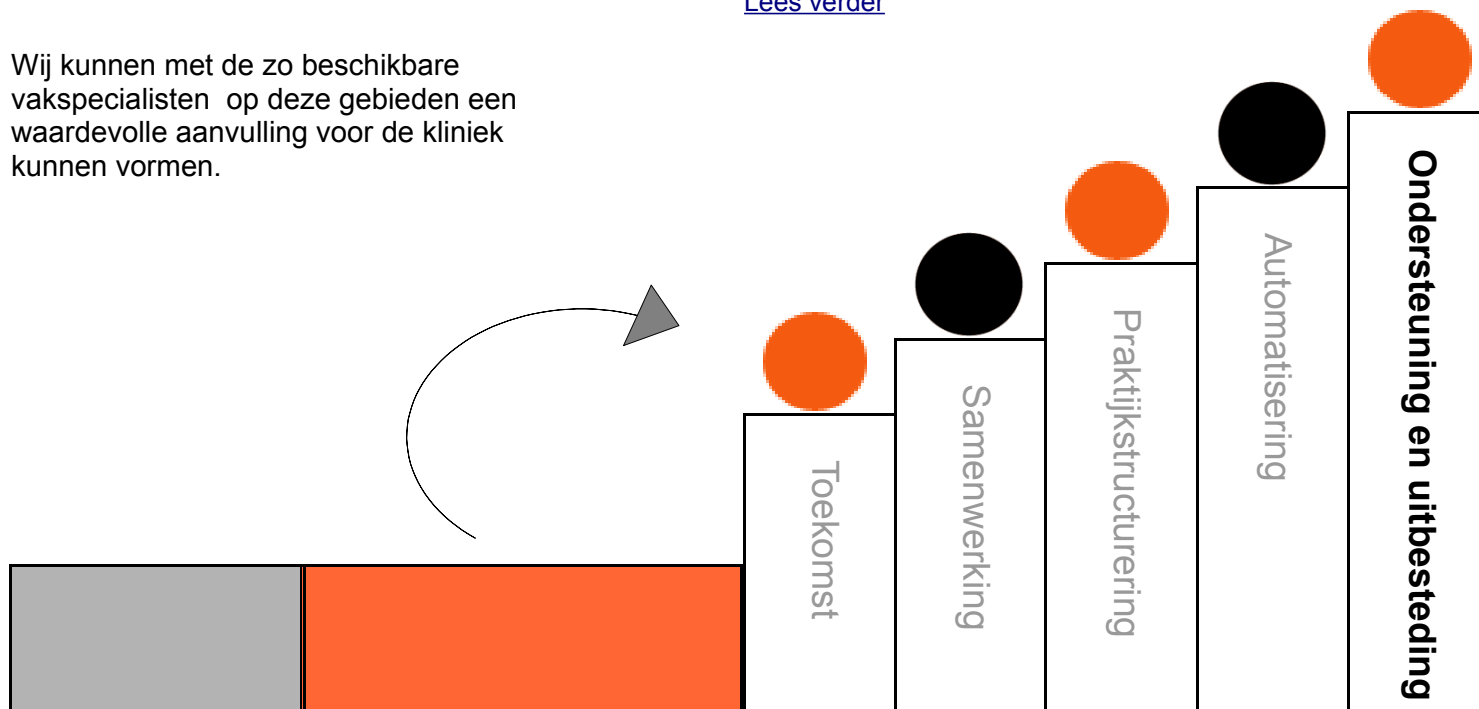
Ondersteuning en uitbesteding

Curalis ondersteunt een veelheid van praktijkprocessen en koppelt direct externe deskundigheid aan de eigen kliniek. Samen wordt zo invulling gegeven aan o.a.:

- Personeelsbeleid
- Boekhouding
- Financiële planning
- Communicatie en marketing

[Lees verder](#)

Wij kunnen met de zo beschikbare vakspecialisten op deze gebieden een waardevolle aanvulling voor de kliniek kunnen vormen.



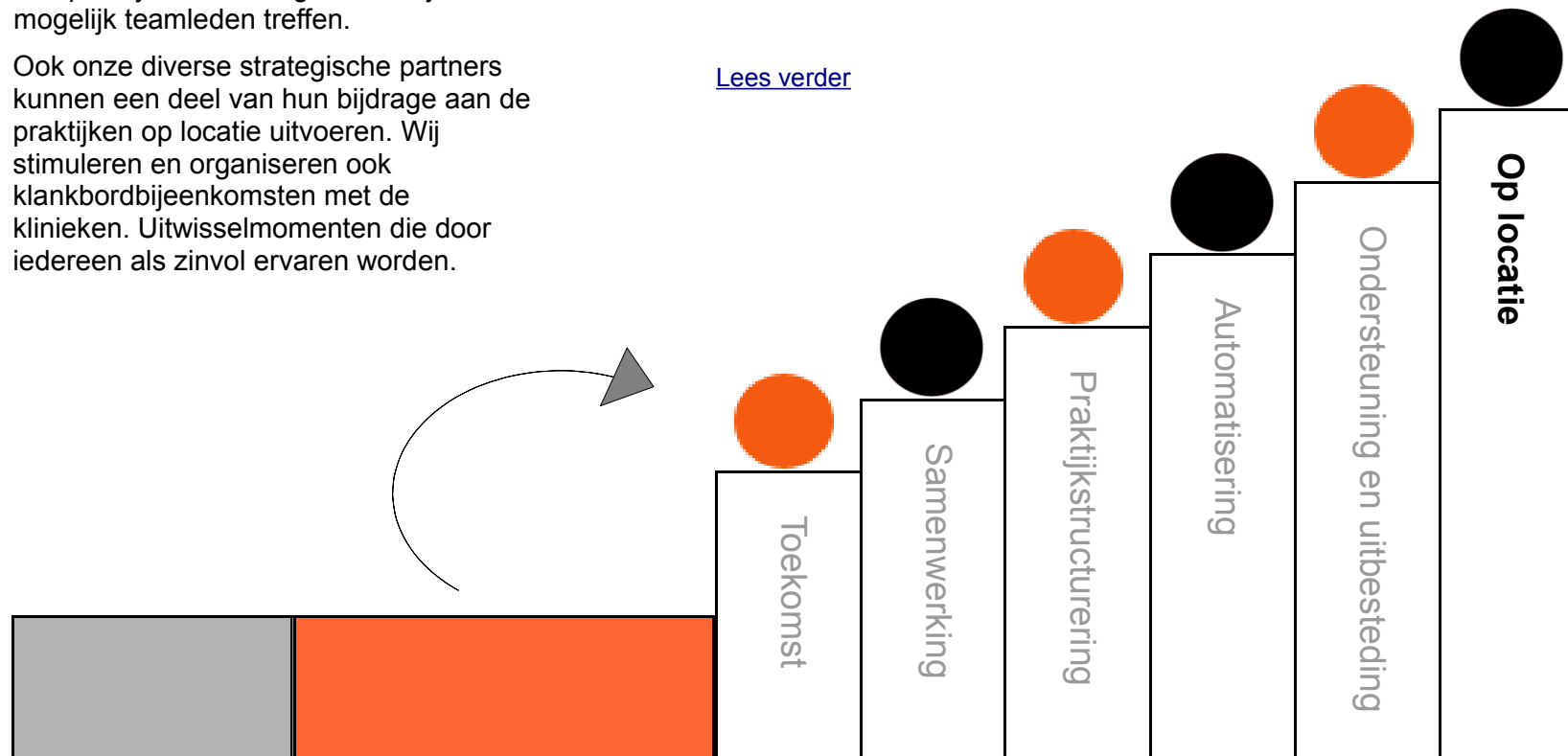
Op locatie

De communicatiemiddelen van nu maken veel mogelijk. Zo hebben wij op afstand al veel informatie over het reilen en zeilen van de klinieken. Toch blijft er altijd een noodzaak voor onderlinge afstemming. Op reguliere basis bezoeken wij dan ook onze deelnemers. Momenten voor overleg, terugkoppeling, en initiëren van nieuwe mogelijkheden. Vaak combineren wij onze bezoeken met een praktijkwerkoverleg, zodat wij zoveel mogelijk teamleden treffen.

Ook onze diverse strategische partners kunnen een deel van hun bijdrage aan de praktijken op locatie uitvoeren. Wij stimuleren en organiseren ook klankbordbijeenkomsten met de klinieken. Uitwisselmomenten die door iedereen als zinvol ervaren worden.

De paraveterinair hebben hun eigen bijeenkomsten. De vaktechnische uitwisseling en onderlinge stimulering zijn voor de klinieken al vaak voordelig gebleken.

[Lees verder](#)



Klantgerichte dienstverlening

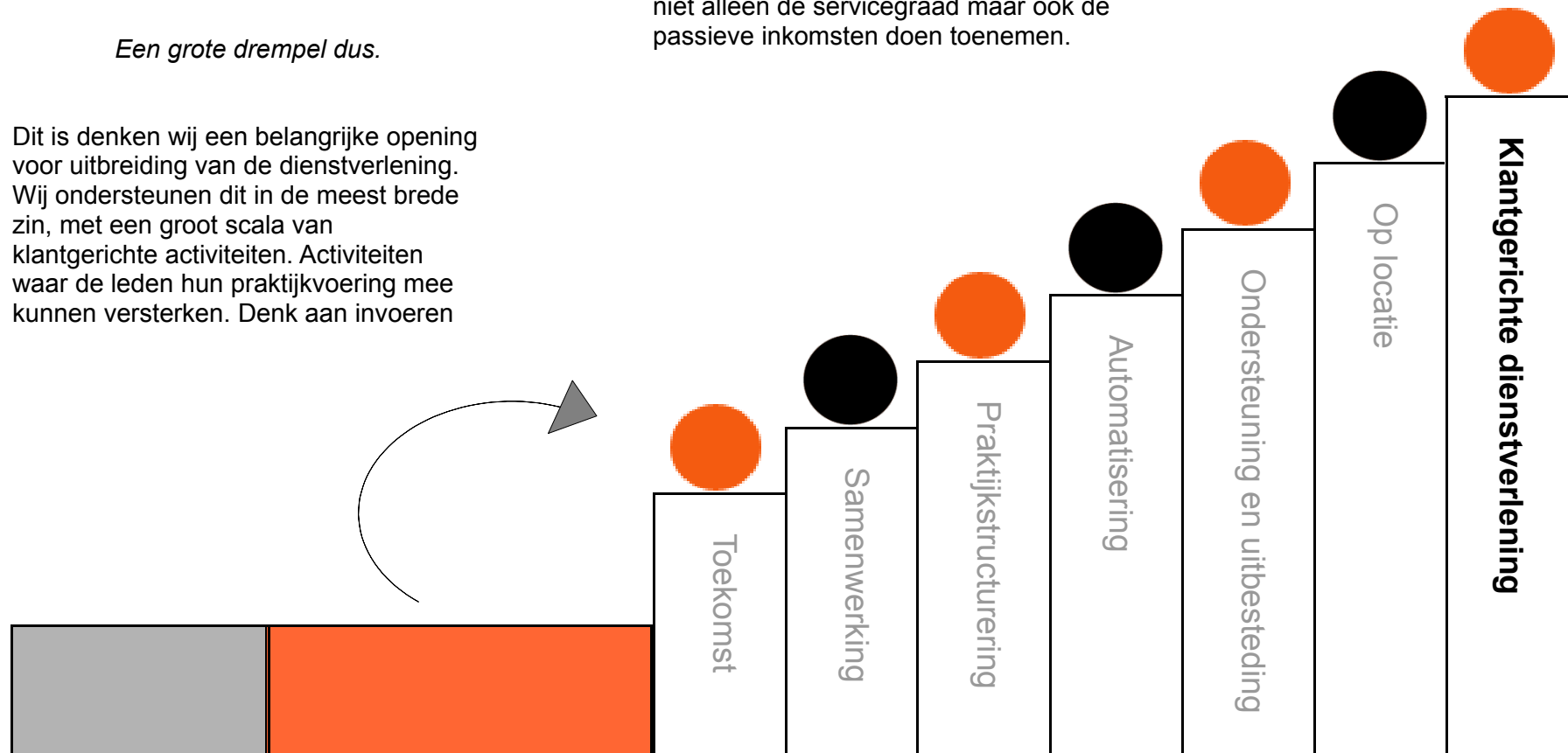
In onderzoeken geeft 95% van de diereigenaren aan dat de dierenarts als meest betrouwbare deskundige van het dier gezien wordt. Daar kan de dierenarts terecht trots op zijn. Tegelijkertijd stelt dezelfde groep 95% van hun vragen rond hun dier aan een ander dan hun dierenarts.

Een grote drempel dus.

Dit is denken wij een belangrijke opening voor uitbreiding van de dienstverlening. Wij ondersteunen dit in de meest brede zin, met een groot scala van klantgerichte activiteiten. Activiteiten waar de leden hun praktijkvoering mee kunnen versterken. Denk aan invoeren

'nieuwe dienstverlening', klantenpanels, een servicecentrum voor dierenvragen en meer. De paraveterinaren die steeds hoger zijn opgeleid kunnen hieraan ook een belangrijke bijdrage leveren. Als was het alleen maar omdat de drempel dan vanzelf al kleiner kan zijn.

Eigen paraveterinaire dienstverlening kan niet alleen de servicegraad maar ook de passieve inkomsten doen toenemen.



Werkplezier en rendement

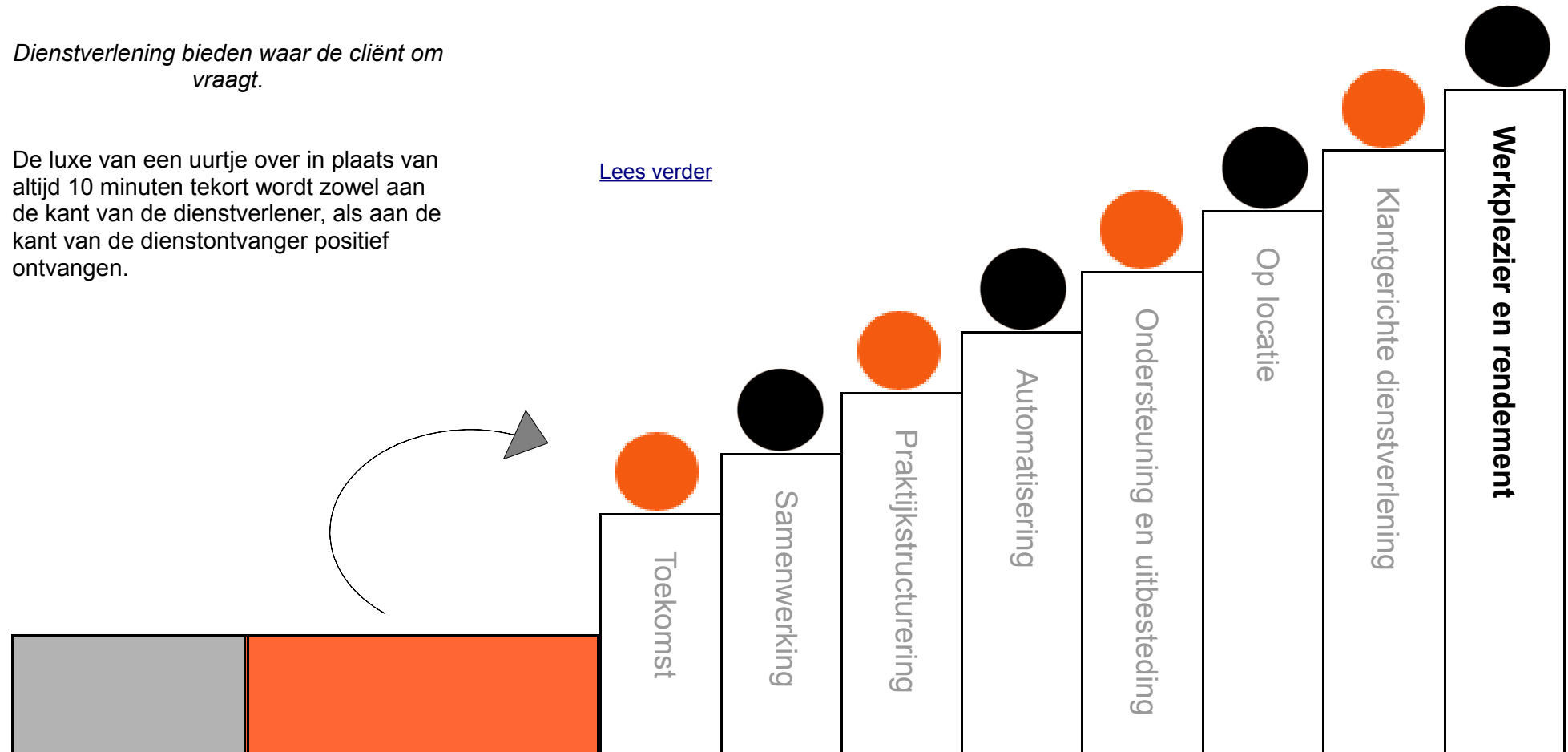
Door de geboden structuur kan in een gezeekerde omgeving de kern van het vak weer optimaal uitgevoerd worden. Ook de cliënt ervaart namelijk de rust van de praktijkvoering, en zal dit ervaren als extra aandacht aan hemzelf.

Een situatie waarin de consensus over de beste behandeling voor het dier groot is. Als gevolg hiervan, en zeker niet andersom zal het rendement van de praktijkvoering sterk kunnen toenemen. Werkplezier en daarom rendement.

Dienstverlening bieden waar de cliënt om vraagt.

De luxe van een uurtje over in plaats van altijd 10 minuten tekort wordt zowel aan de kant van de dienstverlener, als aan de kant van de dienstontvanger positief ontvangen.

[Lees verder](#)



VERANDEREN DOE JE NIET ALLEEN

Curalis is een krachtig en profijtelijk platform van gelijkgestemden.

De essentie van het vak, wordt versterkt door een samenwerkingsverband op maat, uw maat.

Uw ondernemerschap, samen met de andere leden ondersteund door de heldere visie en structuur van Curalis. En zo:

**Meer werkplezier
en hoger rendement.**

REFERENTIE

“Fijn dat er nu een organisatie is die samenhangend advies verleent en actief helpt bij de implementatie van veranderingen”



“Zo is het prettig om als ondernemer ook dierenarts te kunnen zijn”

Henk Wolthuis, Arnhem

Klik [hier](#) voor meer referenties.

MEER WETEN OVER CURALIS?

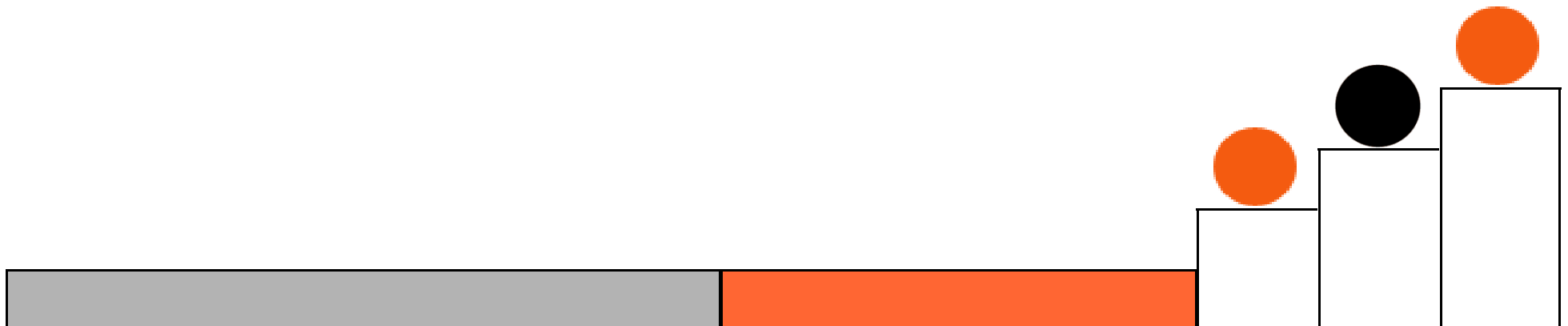
- Ontvangt u graag meer informatie over Curalis? Of heeft u een vraag?
- Om zo veel mogelijk aan te sluiten op de individuele situatie van uw dierenartsenpraktijk leggen we de meerwaarde en revenuen van Curalis het liefst in een persoonlijk gesprek uit.

U kunt ons altijd bereiken via onderstaande telefoonnummers of via het [contactformulier](#).

Fred Schaeffer
T 06 12998333
dierenarts

Hans Maathuis
T 06 51157266
dierenarts

Johan Breukink
T 06 53926108
bedrijfskundige





CURALIS, EEN INVESTERING MET HOOG RENDEMENT

