



KV-SafeNet Vertriebspartner werden und unabhängig bleiben

Attraktive Prämienmodelle bei erfolgreicher Vermittlung von KV-SafeNet Connect-Anschlüssen

Viele ITK-Dienstleister und Software-Anbieter im Gesundheitswesen (KIS, AIS/PVS, LIS, RIS) sind bereits mit ihren Themenschwerpunkten stark ausgelastet. In nahezu allen Fällen macht es deshalb keinen Sinn, sich zusätzlich auch noch mit einer sehr aufwendigen und kostspieligen KV-SafeNet-Zertifizierung zu belasten, einmal ganz abgesehen von den umfangreichen Infrastruktur- und Pflegekosten zur Aufrechterhaltung mehrerer Backbone-Übergänge zum Sicheren Netz der KVen (SNK).

Wir von INCAS Medical bieten EDV-affinen Unternehmen aus der Gesundheitsbranche die Möglichkeit an, sich für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit uns zu entscheiden.

Hierdurch entstehen vor allem neue Perspektiven und Synergien, welche sich ohne Risiken und Zwänge für unsere Vertriebspartner ergeben. Weder fordern wir von unseren Partnern feste Zielvorgaben, noch packen wir diese in eine Art „Exklusivitäts-Korsett“.

Unsere Vertriebspartner agieren autark und in der Regel in ihrem regionalen Wirkungskreis. Wir suchen weitere Partner, wie große Systemhäuser oder bundesweit tätige Software-Anbieter, welche unsere KV-SafeNet-Zugangslösungen in Arztpraxen oder Krankenhäusern „Huckepack“ nehmen und hierbei profitieren.

Wie sieht die Vertriebspartnerschaft mit uns aus?

- Wir schließen einen Vertriebspartnervertrag zu unseren KV-SafeNet-Anschlussmodellen Easy Connect und ggf. Multi-User Connect. Innerhalb des Partnervertrages werden u.a. Erfolgsprämien und Modalitäten zur Auszahlung gleich von Anfang an geregelt.
- Der Vertriebspartner erhält unsere KV-SafeNet-Angebotsunterlagen für seine Interessenten, ausgestattet mit einer persönlichen Vertriebspartner-Identifikationsnummer (VPID), welche den Vertriebspartner als eindeutigen Vermittler ausweist.
- Den ausgefüllten KV-SafeNet Teilnehmervertrag lässt uns der Vertriebspartner oder der Endkunde zukommen – alles Weitere, wie die Umsetzung, übernehmen wir.
- Wurde die beauftragte Leistung durch uns erfolgreich umgesetzt, kann der Vertriebspartner auch gleich schon seine Abrechnung an uns stellen.

Für ein konkretes Angebot benötigen wir bitte als Mindestangabe Ihre Firmenbezeichnung, die Standort- und Kontaktdaten (Ort, Straße, Nachname, E-Mail und Telefon für evtl. Rückfragen); am besten nutzen Sie hierfür unser **[Kontaktformular]** oder lassen uns alternativ eine E-Mail an **info(at)incas-medical.de** zukommen.