

**Zeitschrift:** Curaviva : Fachzeitschrift  
**Herausgeber:** Curaviva - Verband Heime und Institutionen Schweiz  
**Band:** 75 (2004)  
**Heft:** 1

**Artikel:** Aus dem Firmenpool wurde der Curaviva-Einkaufspool : tausende Artikel zu Spezialkonditionen  
**Autor:** Hansen, Robert / Reding, Oskar  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-804379>

### **Nutzungsbedingungen**

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

### **Conditions d'utilisation**

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

### **Terms of use**

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

**Download PDF:** 22.01.2025

**ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>**

Aus dem Firmenpool wurde der Curaviva-Einkaufspool

## Tausende Artikel zu Spezialkonditionen

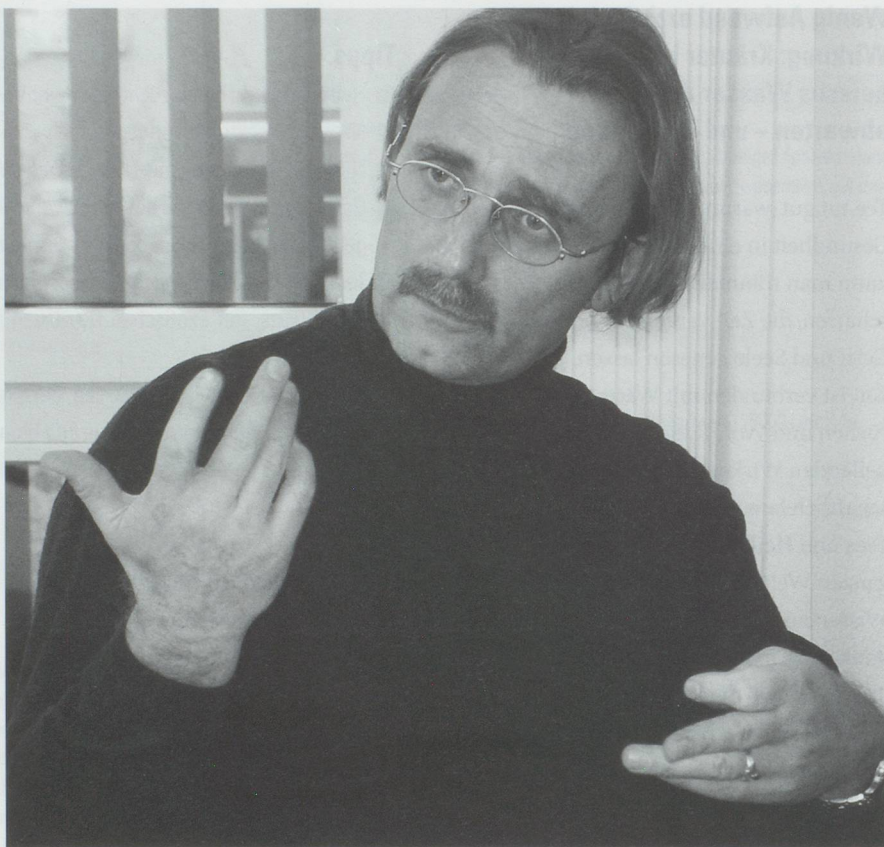
■ Robert Hansen

**Die Institutionen erhalten in diesen Tagen schwere Post – für ein leichteres Einkaufen. In fünf Ordnern sind praktisch alle Produkte zu finden, die eine Institution braucht, dies zu attraktiven Konditionen. Oskar Reding stellt diesen exklusiv Curaviva-Mitgliedern vorbehaltenen Einkaufspool vor.**

■ *Curaviva lancierte den Einkaufspool und verschickt nun fünf Ordner voller Angebote. Mietet Curaviva nun eine Lagerhalle und wird zum Grosshändler?*  
Oskar Reding (lacht): Nein. Die Kunden kaufen nicht über uns, sondern wie bis anhin direkt beim Lieferanten, dies einfach zu Spezialkonditionen.

■ *Welche Voraussetzungen muss jemand erfüllen, um von diesen Konditionen profitieren zu können?*  
Reding: Die Mitgliedschaft bei Curaviva ist einzige Bedingung. Unsere Mitglieder erhalten in diesen Tagen die entsprechenden Unterlagen – kostenlos. Wer seine Waren regelmässig über den Einkaufspool bezieht, spart mehr ein, als der jährliche Curaviva-Verbandsbeitrag kostet. Die Kunden gehen dabei keinerlei Verpflichtungen ein.

■ *Welche Vorteile bringt der Einkaufspool den Mitgliedern?*  
Reding: Wir vertreten mit dem Einkaufspool die wirtschaftlichen Interessen unserer Mitglieder. Der bisherige Firmenpool war mehr ein Informa-



Oskar Reding: «Wir vertreten die wirtschaftlichen Interessen unserer Mitglieder.»

Foto: roh

tions- und Marketinginstrument für die Firmen. Mit den Lieferanten wurden von unserer Seite her keine Preisverhandlungen geführt, das mussten die Einkaufsverantwortlichen der Institutionen jeweils selbst tun. Das entfällt nun. Die Lieferanten bieten ihre Waren zu klar definierten Spezialkonditionen an. Unsere Mitglieder haben geringere Informationskosten, Preisverhandlungen entfallen. Sie sparen also Zeit und Geld.

■ *Und wenn eine Institution einen solchen Lieferanten bereits hatte?*  
Reding: Wenn jemand seine Waren bisher bei einem Lieferanten bezog, der nun dem Einkaufspool angehört, ändert sich bis auf die besseren Konditionen nichts.

■ *Wie viele Lieferanten gehören dem Einkaufspool an?*  
Reding: Derzeit mehr als 150, im Vergleich zum bisherigen Firmenpool mit

50 Mitgliedern deutlich mehr. Wir wollen die vollständige Palette mit tausenden von Artikeln zu Spezialkonditionen anbieten können. Es geht uns nicht darum, den Pool beliebig zu erweitern, sondern gezielt zu optimieren.

■ *Nach welchen Kriterien werden die Lieferanten ausgewählt?*

Reding: Das ist abhängig von der Produktpalette, die unsere Mitglieder brauchen. Ein Anbieter muss auch fähig sein, eine entsprechende Logistik bereitzustellen. Und er muss seine Produkte über den Pool günstiger anbieten. Der Kunde hat dafür Gewähr, zu vorteilhaften Konditionen zu den Produkten zu kommen.

■ *Und wenn jemand andere Lieferanten bevorzugt?*

Reding: Wenn jemand Anbieter bevorzugt, die nicht dem Einkaufspool angehören, kann er auch weiterhin bei diesen seine Waren beziehen. Unser Angebot soll wirtschaftlich attraktiv sein, ohne etwas zu verbieten oder zu verhindern. Jeder kann jederzeit einkaufen, was und wo er will. Letztlich muss die Rechnung für alle Beteiligten aufgehen.

■ *Wie geht die Rechnung für Curaviva auf?*

Reding: Unser Ziel ist es, dass die Mitglieder von guten Konditionen profitieren. Wir müssen unsere vollen Kosten decken können. Das geschieht über die Provisionen und Inserate der beteiligten Firmen. Die Kosten dürfen nicht zu Lasten der Curaviva-Mitgliederbeiträge gehen. Der Aufwand ist auf das absolute Minimum beschränkt.

■ *Profitiert eine Firma vom Pool?*

Reding: Sie erhofft sich durch das Mitmachen letztlich grössere Beachtung und Chancen, berücksichtigt zu werden. Durch die Bereitschaft, Vorzugskonditionen zu gewähren und unseren Leistungen wird dies erreicht. Zudem sind Institutionen zuverlässige

Partner und somit für Lieferanten attraktiv.

■ *Werden die Kunden nicht von einem riesigen Angebot überschwemmt und mit dem Inhalt von fünf Ordnern überfordert?*

Reding: Das Gegenteil ist die Idee: In den nun ausgelieferten Ordnern ist das Angebot klar strukturiert und übersichtlich. Die Ordner sollen den jeweiligen Einkaufsverantwortlichen als Arbeits- und Nachschlagewerke dienen, die bei Bedarf zur Hand sind.

■ *Sind in diesen Ordnern primär Billigprodukte zu finden?*

Reding: Nein. Grundsätzlich wird Markenqualität mit der notwendigen Dienstleistung angeboten. Es geht uns nicht um den tiefsten Preis, sondern um den besten Preis. Wie überall sind natürlich Probleme möglich. Wenn solche auftreten, sei es mit Produkten oder Lieferanten, sind wir auf die entsprechenden Meldungen angewiesen, damit wir reagieren können.

■ *Der Konkurrenzdruck führt auf dem Markt bereits zu guten Preisen und die Institutionen haben in anderen Bereichen grösseres Sparpotential. Lohnt sich der Aufwand für Curaviva überhaupt?*

Reding: Der Einkauf ist sicher nicht der grösste Kostenfaktor. Aber auch hier ist es notwendig, dass mit den Geldern verantwortungsvoll und optimiert umgegangen wird. Unser Pool ist ein wesentlicher Beitrag dazu. Wenn wir unsere Kosten und Spezialkonditionen ins Verhältnis setzen zum jährlichen Einkaufsvolumen von über zwei Milliarden, lohnt sich unser Einsatz auf jeden Fall.

■ *Wie viel tiefer liegen die Preise des Einkaufspools?*

Reding: Das ist vor allem abhängig von der Ausgangslage, wie bisher eingekauft worden ist. Je nach Bereich sind die zu erzielenden Ersparnisse unterschiedlich. Im Lebensmittelbereich

sind die Margen schon sehr eng. Es lohnt sich aber auch hier, unser Angebot ganz genau zu prüfen. Wir gehen davon aus, dass bei vielen Produkten Ersparnisse bis zu 30 Prozent möglich sind.

■ *Wer ist der Vertragspartner Cades, mit dem Curaviva zusammen arbeitet?*

Reding: Cades – Centrale d'achats des établissements sanitaires – ist eine Selbsthilfeorganisation in Genossenschaftsform und besteht aus 400 Institutionen aus dem Gesundheits- und Sozialwesen. Cades hat bereits grosse Erfahrung in diesem Bereich in der Westschweiz und im Tessin. Unsere Beziehungen sind über einen Partnerschaftsvertrag geregelt. Für die Verhandlungen mit den Lieferanten und allem, was damit zusammen hängt, ist Cades zuständig. Alle strategischen Aufgaben nehmen wir partnerschaftlich wahr. Für die Kommunikation, Information der Mitglieder, Schulung und Kundenbetreuung sind wir zuständig. ■

### Wertvolles Paket

Die Ordner sollen direkt den Einkaufsverantwortlichen zugestellt werden und sind in die Bereiche Betreuung/Pflege, Hauswirtschaft/Hotellerie, Administration, Küche/Restauration und Technik/Unterhalt eingeteilt. Sie enthalten Verzeichnisse und Benutzerhinweise, die Angebote der Partnerlieferanten, Spezialkonditionen und Nettopreise. Teile des Inhalts werden regelmässig erneuert. Die darin enthaltenen Informationen sind vertraulich zu behandeln. Im Internet ist das Angebot in einem Passwort geschützten Bereich immer auf dem aktuellen Stand. Von dort können auch direkt Bestellungen generiert werden.

Weitere Informationen: Fragen via Mail an [o.reding@curaviva.ch](mailto:o.reding@curaviva.ch), im Internet unter [www.einkaufspool.curaviva.ch](http://www.einkaufspool.curaviva.ch) (roh)