C.O.R.E.®
Circle of Orthopedic Excellence

Das Plus
für Ihren Erfolg

Leistungen, die den Unterschied machen



C.O.R.E.®

Private-Label-Programm

Ihr Logo direkt auf dem Produkt

Stärken Sie Ihre regionale Sichtbarkeit genau dort, wo Ihre Kunden entscheiden: am Produkt.

Mit Ihrem individuellen Private Label platzieren Sie Ihr Logo direkt auf orthopädietechnischen Hilfsmitteln und machen Ihr Sanitätshaus zur Marke.

ZIELE

- Stärkung Ihrer regionalen Markenbekanntheit
- Klare Differenzierung vom Wettbewerb
- Nachhaltige Kundenbindung durch Wiedererkennung

UNSERE LEISTUNG

- Individuelle Gestaltung Ihres Private Labels mit Ihrem Logo
- Produktion hochwertiger 3D-Aufkleber (Standard: 2,5 × 5,5 cm)
- Sonderformate auf Anfrage möglich
- Einsetzbar auf Knie-, Rücken-, Sprunggelenk-, Schulter- und Handorthesen sowie Walkern
- Direkte Lieferung an Ihr Sanitätshaus

IHR NUTZEN

- Mehr Sichtbarkeit bei jeder Versorgung
- Stärkere Markenwahrnehmung bei Ihren Kunden
- Einfache Umsetzung ohne Mehraufwand

BEISPIELE:



C.O.R.E.®

Werbe- und Info-programm mit od.Web.tv

Digitale Kundenansprache am Point of Sale

Nutzen Sie die Kraft digitaler Kommunikation direkt im Verkaufsraum.

Mit odWeb.tv präsentieren Sie Ihre Leistungen, Produkte und Inhalte aufmerksamkeitsstark auf Monitoren – individuell, aktuell und überzeugend.

ZIELE

- Steigerung der Aufmerksamkeit am Point of Sale
- Förderung von Zusatzverkäufen
- Moderne und professionelle Kundenansprache

UNSERE LEISTUNG

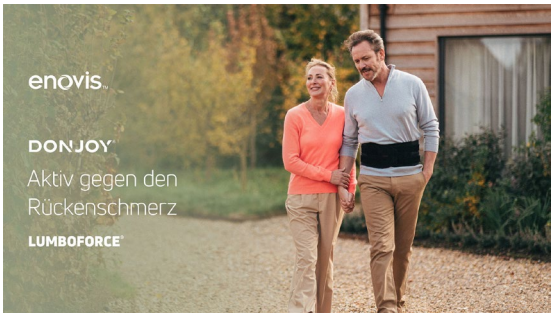
- Digital-Signage-System zur einfachen Erstellung Ihres eigenen Programms
- Nutzung eigener Inhalte (Texte, Bilder, Videos)
- Zugriff auf über 700 fertige Inhalte von Content-Partnern
- Zentrale Steuerung mehrerer Monitore (ideal für Filialen)
- Bereitstellung von aktuellen News und lokalen Informationen

IHR NUTZEN

- Kontinuierlich wechselnde Inhalte ohne Mehraufwand
- Höhere Verweildauer und Kaufimpulse bei Kunden
- Keine Einrichtungsgebühr
- Monatlicher Preisvorteil
- Mehrere kostenlose Monate im ersten und zweiten Jahr

IN KOOPERATION MIT UNSEREM PARTNER OPTA DATA

Als Teil der opta data Gruppe entwickelt die opta data digital communication GmbH digitale Marketinglösungen speziell für Leistungserbringer im Gesundheitswesen. Ob odWeb.tv für verkaufsstarke Bildschirmpräsentationen, der odWeb.site-Baukasten für professionelle Websites oder individuelle Webprojekte – Sie erhalten moderne, effiziente Lösungen für Ihr Online- und POS-Marketing.





C.O.R.E.®

Tag der offenen Tür

Kunden begeistern und Sichtbarkeit stärken

Nutzen Sie den hohen Informationsbedarf Ihrer Kunden gezielt für Ihr Marketing. Ein Tag der offenen Tür schafft persönliche Begegnungen, vermittelt Kompetenz und positioniert Ihr Sanitätshaus als starken Gesundheitspartner vor Ort.

Bieten Sie Ihren Kunden fundierte, verständliche und persönliche Beratung direkt im Sanitätshaus als wertvolle Alternative zur Online-Recherche. Mit spannenden Inhalten und Ihrem kompetenten Team schaffen Sie Vertrauen, stärken Kundenbeziehungen und heben sich klar vom Wettbewerb ab.

ZIELE

- Kunden über orthopädische Erkrankungen und moderne Therapieoptionen informieren
- Kundenbeziehungen durch persönliche Begegnungen und Beratung nachhaltig stärken
- Ihr Sanitätshaus klar im Markt positionieren und vom Wettbewerb differenzieren

UNSERE LEISTUNG

- Schulung Ihres Teams zur optimalen Vorbereitung
- Unterstützung bei Konzeption und Themenplanung
- Gestaltung und Produktion von Werbemitteln (Einladungen, Anzeigen, Gutscheine)
- Betreuung durch erfahrene Mitarbeiter vor Ort
- Bereitstellung von Patienteninformationen und Produktmustern
- Finanzielle Unterstützung über Ihren C.O.R.E.-WKZ

IHR NUTZEN

- Höhere Sichtbarkeit und Wahrnehmung in Ihrer Region
- Aufbau von Vertrauen durch persönliche Beratung
- Nachhaltige Kundenbindung ohne Verkaufsdruck
- Professionelle Umsetzung mit minimalem Eigenaufwand



C.O.R.E.®

Beratungscheck: das Gütesiegel für Qualität

Beratung sichtbar machen und gezielt verbessern

Wie gut ist Ihre Beratung wirklich?
Beratungs-Check.de analysiert die Beratungsqualität in Sanitätshäusern durch gezielte Testkäufe. So werden Optimierungspotenziale sichtbar, die zu besserer Kundenberatung, mehr Transparenz und höheren Verkaufserfolgen beitragen.

ZIELE

- Verbesserung der Beratungsqualität
- Steigerung der Verkaufsperformance
- Transparenz und Vertrauen für Ihre Kunden

UNSERE LEISTUNG

- Strukturierte Testkäufe zur Analyse Ihrer Beratungsqualität
- Detaillierte Auswertung mit konkreten Handlungsempfehlungen
- Kick-off zur optimalen Vorbereitung Ihres Teams
- Zertifizierung mit Gütesiegel für Geschäft und Website
- Unterstützung bei der regionalen Kommunikation Ihrer Auszeichnung

IHR NUTZEN

- Realistische Einblicke in Ihre Beratungsqualität
- Gezielte Weiterentwicklung Ihrer Mitarbeiter
- Stärkere Kundenbindung durch nachweisbare Qualität
- Zusätzliche Sichtbarkeit durch das Gütesiegel

IN KOOPERATION MIT UNSEREM PARTNER BERATUNGS-CHECK.DE

Der Sanitätshaus-Tester prüft mittels Testkäufern, ob die Mitarbeiter des Sanitätshauses den Kunden zu dessen Zufriedenheit beraten haben. Die Bewertung eines Testkaufs erfolgt mit über 180 Einzelfaktoren, die einen präzisen Rückschluss auf die erbrachten Leistungen erlauben. Auf Wunsch erfolgt ein Workshop für alle Mitarbeiter des Sanitätshauses, bei dem die Kundenberatung verbessert werden soll. Zu erkennen ist ein geprüfter Betrieb am Beratungs-Check.de Gütesiegel an der Eingangstür.



C.O.R.E.®

Teamevents

Motivation stärken und Teamgeist fördern

Erfolgreiche Sanitätshäuser basieren auf starken Teams.

Mit den C.O.R.E.® Teamevents fördern Sie gezielt Motivation, Zusammenarbeit und Beratungskompetenz – praxisnah und nachhaltig.

ZIELE

- Teamkultur und Zusammenarbeit nachhaltig stärken
- Beratungs- und Vertriebskompetenz gezielt ausbauen
- Patientenorientierung im Sanitätshaus erlebbar machen
- Mitarbeiter motivieren und langfristig binden
- Praxisnahe Lösungen für den Beratungsalltag entwickeln

UNSERE LEISTUNG

- Organisation interaktiver Teamevents mit praxisnahen Inhalten
- Patient Journey Experience mit Rollenspielen und Erlebnisstationen
- Workshops zu typischen Herausforderungen im Sanitätshaus-Alltag
- Persönliche Begleitung durch den Enovis-Außendienst
- Finanzielle Förderung von bis zu 300 €

IHR NUTZEN

- Mehr Zusammenhalt, Motivation und Kommunikation im Team
- Sichereres Auftreten in Kunden- und Patientengesprächen
- Besseres Verständnis für Patientenbedürfnisse
- Stärkung Ihrer Arbeitgeberattraktivität
- Direkter Mehrwert für den Arbeitsalltag im Sanitätshaus



C.O.R.E.®

C.O.R.E.@HOME

Strategien entwickeln und Zukunft gestalten

C.O.R.E.@HOME bietet Ihnen die Möglichkeit, Enovis persönlich kennenzulernen, gemeinsame Strategien zu entwickeln und Potenziale für die Zukunft zu identifizieren. Im Rahmen dieses exklusiven Partnerformats erwarten Sie Jahresgespräche, persönlicher Austausch sowie ein abwechslungsreiches Rahmenprogramm bei Enovis vor Ort.

ZIELE

- Gemeinsame Weiterentwicklung der Zusammenarbeit
- Identifikation von Wachstumspotenzialen
- Strategische Ausrichtung Ihres Sanitätshauses

UNSERE LEISTUNG

- Individuell gestalteter Besuch bei uns im Haus bei Enovis
- Exklusiver Partnertag bei Enovis: Unternehmensführung mit Jahresgespräch
- Austausch zu aktuellen Markt- und Branchenthemen
- Inspirierendes Rahmenprogramm

IHR NUTZEN

- Maßgeschneiderte Impulse für Ihr Geschäft
- Direkter Zugang zu Enovis-Expertise
- Stärkere Partnerschaft auf Augenhöhe
- Klare Perspektiven für zukünftiges Wachstum



C.O.R.E.®

Early Bird Angebot

Ihr exklusiver Vorteil zu einer Produkteinführung

Als C.O.R.E.-Partner profitieren Sie zum Launch unserer neuen Produkte von einem exklusiven Vorzugsangebot. Nutzen Sie die ersten 12 Wochen nach dem offiziellen Produktlaunch, um sich attraktive Preisvorteile zu sichern.

RABATTAKTION:

Beim Kauf von 4 Artikeln eines von Enovis neu eingeführten Produktes erhalten Sie einen zusätzlichen Artikel kostenlos dazu. So sparen Sie effektiv 20 % auf Ihre Bestellung.

AKTIONSZEITRAUM

Gültig in den ersten 12 Wochen nach dem offiziellen Produktlaunch.



C.O.R.E.®

C.O.R.E. IM ÜBERBLICK

Als Partner erhalten Sie unsere Leistungen zu Vorteilskonditionen.
Den Partnerschaftsbeitrag können Sie im ersten Jahr mit von Ihnen genutzten C.O.R.E.-Leistungen verrechnen.

Partnerschaftsbeitrag[1]	395 €
WKZ auf den Jahresumsatz[2]	1 %
Wachstumsbonus[3]	12,5 %

[1]Der C.O.R.E.-Partnerschaftsbeitrag ist einmalig im ersten Jahr der Partnerschaft mit C.O.R.E.-Leistungen / Services verrechenbar.
[2]Ab einem Jahresumsatz von mindestens 25.000 € (netto) wird den C.O.R.E.-Partnern ein WKZ von 1 % im Folgejahr gewährt.
[3]Ab einer jährlichen Umsatzsteigerung von mindestens 5.000 € gegenüber dem Vorjahr besteht Anspruch auf einen Wachstumsbonus von 12,5 %.

WIR SIND FÜR SIE DA!

Für Informationen rund um unsere exklusiven C.O.R.E. Leistungen wenden Sie sich gerne an Ihren persönlichen Ansprechpartner oder an unseren Kundenservice:

Montag bis Freitag: 8.30 bis 16.30 Uhr Telefon: 0180 1 676 333*

Telefax: 0180 11 676 33 E-Mail: kundenservice@enovis.com

*Gebühren für 0180er Nummern: 3,9 Cent pro Minute bei Anrufen aus dem deutschen Festnetz, Mobilfunkpreise können abweichen

WEITERE INFORMATIONEN

Mehr zu unserem Partnerprogramm

enovis™

Creating Better Together™

enovis-medtech.de

ORMED GmbH, Bötzinger Straße 90, 79111 Freiburg, Deutschland

CORE-002-Rev.B-2025-10-05

Copyright © 2026 DJO, LLC, a subsidiary of Enovis Corporation