

Optik Krog

Hörgeräteakustik als zusätzliches Standbein
Effektive Unterstützung durch EuroNet

EuroNet Version 4

Viele Verbesserungen und neue Module
in der Programmversion 4

Mit EuroNet aus der Nische

Das neue EuroNet Contactlinsen-Programm
Mit Cross-Marketing neue Potentiale erschließen

Nützliche Helfer

Nützliche Helfer zu besonders günstigen
Preisen

Neue Monitorsysteme

Versenkbare Monitorsysteme aus
Aluminium und Edelstahl

Neues aus der Hörakustik

EuroNet als Baustein für den Geschäftserfolg

Eins plus Eins ist mehr als Zwei

Rund 800 Augenoptiker in Deutschland passen in ihren Geschäften neben Brillen und Contactlinsen zusätzlich auch noch Hörgeräte an. Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ist so ein zusätzliches Standbein eine feine Sache. Warum das so ist und welche Rolle der Einsatz eines professionellen EDV-Systems dabei spielt, zeigt das Beispiel von Optik Krog aus dem ostwestfälischen Höxter.

Bereits seit 1886 existiert das Geschäft, das heute von Christian Krog in vierter Generation geführt wird und ist damit das älteste Optikfachgeschäft unter den fünf Mitbewerbern in der mittelalterlichen rund 35.000 Einwohner zählenden Kreisstadt. Hörgeräte werden bei Optik Krog bereits seit 1969 angeboten und haben sich zu einem immer wichtigeren Sortimentsteil



Christian Krog

entwickelt. Inzwischen wird mit drei Mitarbeitern fast ein Drittel des Gesamtumsatzes mit dem Bereich Hörakustik erzielt. „Gerade nach dem Wegfall der Kassenzuschüsse für die Brille waren wir schon sehr froh, mit der Akustik einen zweiten Geschäftsbereich zu haben, der von den Einschnitten nicht betroffen war. So konnten wir schon einen Teil der Verluste auffangen.“ freut sich Christian Krog.

Die EDV hatte bereits 1987 Einzug ins Geschäft gehalten. Von Anfang an wurde mit der ifa-Software ein System eingesetzt, das sowohl über ein Modul für die Optik als auch ein Modul für die Akustik verfügte. „Wir wollten schon immer möglichst nur ein System mit einer Bedieneroberfläche und vor allem mit einem Kundenstamm. So haben wir an jedem Arbeitsplatz einen kompletten Überblick über die gesamte Historie des Kunden, sowohl in der Optik als auch in der Akustik. Und einfacher für die Mitarbeiter ist es auch.“

Bereits seit 2001 wird in der Optik mit dem ifa-Nachfolger EuroNet gearbeitet. Christian Krog: „Mir gefällt einfach diese Integration der verschiedenen Online-Funktionen mit den eigentlichen Programmfunktionen. Für uns ist beispielsweise wichtig, bei mehreren Herstellern, in unserem Falle Rupp&Hubrach und Zeiss, mit dem gleichen Programm gerandete Gläser zu bestellen. So beziehen wir heute praktisch 99% unserer Gläser endgerandet. Unsere Werkstatt brauchen wir eigentlich nicht mehr. Das bringt uns viel mehr Zeit für den Kunden und das bei nach wie vor exzellenter Qualität.“

in das Programm einbringen“ beschreibt Christian Krog die Ausgangslage für den EDV-Einsatz in der Akustik.

Natürlich wird die EDV zunächst auch in der Messkabine eingesetzt. Hier hat die Softwareplattform NOAH die Branche in den letzten Jahren geprägt. Nahezu alle modernen Messgeräte - bei Optik Krog kommt ein Audiometer von Steinmeier zum Einsatz - werden heute über NOAH an den Computer angeschlossen. Und auch die Programmierung von digitalen Hörgeräten erfolgt heute eigentlich nur noch über NOAH. „Natürlich kam für uns nur eine Software in Frage, die mit der neuesten NOAH-Plattform 3.0 reibungslos zusammenarbeitet und entsprechend zertifiziert ist. Ich bin EuroNet da sehr dankbar, dass man wohl als einziger Anbieter von Akustik- und Optik-Software diesen aufwändigen Weg gegangen ist“.

OPTI München

Alles Neue rund um
EuroNet auf rund 100 qm
in der Halle B1/Stand 314
auf der OPTI in der Neuen
Messe München vom
13. bis 15. Januar 2006.



Im Jahr 2005 stand schließlich die Umstellung in der Akustik an. „Ich habe mir einige Akustikprogramme angeschaut, aber die waren mir alle zu technisch. Für uns steht der betriebswirtschaftliche Aspekt im Vordergrund und natürlich der Wunsch nach einem einheitlichen Programm. Ich habe mich deshalb gefreut, als mein EDV-Anbieter auf mich zukam und mich fragte, ob ich bereits an der Pilotphase teilnehmen möchte. So konnte ich meine Erfahrungen und Ideen



Hörgeräteanpassung mit System

Ein weiterer wichtiger Funktionsbereich ist für Optik Krog die Warenwirtschaft. Diese wird für Brillenfassungen, für Handelswaren und natürlich jetzt auch für Hörgeräte eingesetzt. Bei den Brillenfassungen spielt vor allem die gezielte Verwaltung von Kommissionsware eine wichtige Rolle. „Hier konnten wir unser Lagerrisiko bei geringem Aufwand deutlich senken“ sagt Christian Krog. Bei den Hörgeräten spielt weniger die Menge der Hörgeräte eine Rolle. Hier geht es vor allem um eine genaue Geräteverwaltung, die so nur mit der EDV möglich ist. „Schließlich laufen insgesamt oft Hör-

geräte im Wert von über 50.000 EUR zum Probetragen durch Höxter. Da behält man schon gerne den Überblick.“

Alle Daten der Auftragsbearbeitung und der Warenwirtschaft laufen bei Optik Krog an der Registrierkasse zusammen. So werden hier alle Aufträge aus Optik und Akustik abgerechnet, es wird Handelsware, aber auch Batterien und anderes Hörakustik-Zubehör auch unter Verwendung eines Barcodescanner kassiert und natürlich auch die Offenen Posten und das Mahnwesen verwaltet. Sämtliche umsatzrelevanten Geschäftsvorfälle werden so zentral zusammengefasst. „Der Kassenbericht ist der unmittelbare Spiegel meines Geschäftserfolges“ ist Christian Krog überzeugt.

Ein besonders wichtiges Programmmodul ist für Christian Krog die Direktwerbung. Ob 6-Wochen-Brief, Hinweise zum Garantieablauf oder Einladungen zu Aktionswochen, die Direktwerbung wird sowohl in der Optik als auch in der Akustik intensiv und vor allem sehr erfolgreich eingesetzt. „Als nächstes überlegen wir uns, wie wir unsere Kundendatei auch für das Cross-Marketing einsetzen können,

das heißt, wie wir unsere Brillenkunden an die Hörgeräte heranführen und umgekehrt. Hier liegt noch einiges Potential für unser Geschäft.“

Schließlich hat die EDV auch noch einige Randbereiche erfasst, die sowohl in der Optik als auch in der Akustik genutzt werden. Da wäre zum einen der Terminkalender. „Wir können jetzt an jedem unserer sieben Arbeitsplätze sowohl mitarbeiter- als auch raumbezogen Termine vergeben, einsehen und wenn nötig auch ändern. Die Suche nach unserem Terminbuch gehört ein für alle Mal der Vergangenheit an.“

Ein wichtiger Helfer ist auch das SMS-Modul geworden. Hier können direkt aus dem Programm SMS-Nachrichten auf die Mobiltelefone der Kunden gesendet werden. So erfolgen Infos wie „Brille fertig“, eine Terminerinnerung oder auch der Hinweis zum Ablauf eines Abos mit diesem zeitgemäßen Medium. „Wir sparen dadurch viel Zeit und unsere Kunden – im Übrigen nicht nur die jüngeren – fühlen sich optimal betreut“ freut sich Christian Krog auch über diesen eher kleinen Teilaspekt.

Und als Fazit? Noch einmal Christian Krog: „Ich bin sehr froh, heute über eine EDV zu verfügen, die nahezu alle meine Anforderungen sowohl in der Optik als auch in der Akustik abdeckt. Eine Organisation ohne eine solche EDV kann ich mir für unser Geschäft nicht vorstellen. Und dass die gesamte Software aus einer Hand kommt, ist für uns einfach optimal.“



Augenoptik und Hörakustik laufen in der Registrierkasse zusammen

Neues in der EuroNet Version 4

Derzeit werden alle EuroNet-Anwender mit der neuen Version 4 upgedatet. Neben vielen kleinen Verbesserungen stehen dem Anwender ab Version 4 vor allem eine Reihe neuer Module zur Verfügung.

Hörakustik

Als komplett neuer Anwendungsbereich wurde die Hörakustik integriert. Neben einer komfortablen Auftragsbearbeitung für alle Auftragsarten von der Neuversorgung, Otoplastiken, Reparaturen bis hin zur Energieversorgung können ein umfassendes Warenwirtschaftssystem für Hörgeräte, Zubehör und Batterien, ein Direktwerbemodul sowie ein Managementinformationssystem in diesem Programmbereich genutzt werden.

In das EuroNet-Hörakustikprogramm wurde die Softwareplattform NOAH in der Version 3, über die viele Messsysteme und Anpasssoftware mit der EDV verknüpft werden, vollständig integriert.

Der Programmbereich Hörakustik ist mit allen systemübergreifenden Funktionen von EuroNet verknüpft. So werden beispielsweise Registrierkasse, Krankenkassenabrechnung, das Dokumentenarchivsystem, der Terminkalender oder auch das SMS-Modul von den Hörakustikprogrammen direkt angesprochen.

Terminkalender

Als Zusatzfunktion steht in EuroNet ab der Version 4 das Modul Terminkalender zur Verfügung. Mit diesem Modul können an allen Arbeitsplätzen des EDV-Systems komfortabel Termine sowohl mitarbeiter- als auch raumbezogen verwaltet werden. Der oder besser die Terminkalender können über eine Vielzahl von Konfigurationseinstellungen individuell auf die Bedürfnisse des Anwenders eingestellt werden. Ein intelligenter Zugriffsschutz sorgt dabei für maximale Datensicherheit. Über eine mögliche Zuordnung zu den Kundendaten lassen sich individuelle Terminbestätigungen oder auch -erinnerungen drucken oder als E-Mail bzw. SMS versenden.

Starvision ist neuer EuroNet Lieferant

Ab Version 4 steht der Lippstädter Glaslieferant Starvision als EuroNet-Partner zur Verfügung. Preisliste und Glasbestellung können auf Anforderung und nach entsprechender Freigabe durch Starvision den Anwendern zugewiesen werden.

Profi-E-Mail-Client jetzt mit Spam-Filter

Ab der Version 4 verfügt der Profi-E-Mail-Client von EuroNet über einen intelligenten Spam-Filter. Mit diesem können unerwünschte Werbe-E-Mails auf Grund unterschiedlichster Kriterien aus dem Posteingang ferngehalten werden. Der Spam-Filter bezieht sowohl Absender- als auch inhaltliche Informationen in die Bewertung der E-Mails ein.

Schnittstelle ViOLa von IGA OPTIC

Allen Mitgliedern von IGA OPTIC steht als Teil des Grundmoduls eine Schnittstelle zum Warenwirtschaftssystem der Marketing- und Einkaufsgemeinschaft IGA OPTIC zur Verfügung. Mit dieser Schnittstelle werden alle erforderlichen Bestands- und Bestelldaten aus EuroNet an das IGA-Programm übertragen. Die Lieferinformationen werden dann im Gegenzug von ViOLa in die EuroNet-Warenwirtschaft transferiert.

Mit EuroNet raus aus der Nische

Zweifellos ist die Situation gerade des mittelständischen Augenoptikers in Deutschland in den letzten Jahren nicht einfacher geworden. Die Gesundheitsreform, ein für den Augenoptiker schlechteres Verordnungsverhalten der Augenärzte und schließlich die allgemeine Konsumschwäche einerseits, aber natürlich andererseits auch der Wettbewerb mit den großen Ketten haben manchem das Brillengeschäft ordentlich verhagelt. Gerade in solchen Zeiten lohnt es sich, sich einmal intensiver mit den eher Nischenprodukten im eigenen Sortiment zu beschäftigen, z.B. mit der Contactlinse.

Die Contactlinsenanpassung fristet in der deutschen Augenoptik noch immer eher ein Mauerblümchen-Dasein. Dabei ist mit einem Umsatzanteil im niedrigen einstelligen Prozentbereich der Markt hier lange noch nicht ausgereizt. Dies bestätigt sich vor allem dann, wenn man ins Ausland schaut: nicht nur in den in diesem Zusammenhang gerne genannten USA, sondern auch in vielen vergleichbaren europäischen Märkten wie beispielsweise der Schweiz oder den Niederlanden ist die Marktdurchdringung deutlich höher als bei uns in Deutschland.

Nun ist auch die Contactlinse kein wettbewerbsfreier Raum: neben den schon genannten augenoptischen Wettbewerbern haben wir es hier noch mit den Augenärzten und in letzter Zeit immer mehr den Internet-Versendern zu tun. Aber dennoch: gerade durch das hohe Potential der Brillenkunden und das bei Brillen häufig durch den Kunden empfundene Vertrauensverhältnis zu seinem Augenoptiker kann die Contactlinsenanpassung ein attraktives Betätigungsfeld bieten.

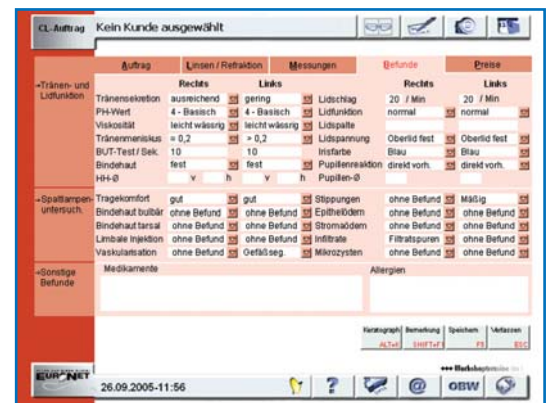
wird, sie bietet auch vielfältige Möglichkeiten der Dokumentation, der Ablaufsteuerung, der Qualitätssicherung und schließlich der Kundenbetreuung.

Doch kaum ein anderer Bereich der Augenoptik ist so vielseitig wie die Contactlinse. Von der einfachen weichen Tageslinse bis hin zur komplizierten harten Speziallinse, der Contactlinsenadapter muss mit seinem Programm alle Fälle optimal bearbeiten können. Genau diesem Anspruch wird das neue EuroNet-Contactlinsenprogramm gerecht. Es bietet sowohl die Möglichkeit, eine einfache Standardanpassung mit wenigen Eingaben zu dokumentieren und auf einen Blick alle Informationen über diese zu erhalten als auch die komplexe Anpassung einer Speziallinse zu bearbeiten – und dies mit dem gleichen Bedienkomfort und auf der gleichen Datenbasis.

Zur Anpassung einer Standardlinse reichen meist wenige Angaben: Stärken und andere Linsenparameter, Linsentyp, Anwendung und Trageintervall und natürlich Preisinformationen. Alles ist auf einen Blick zu erfassen. Für die ausführliche Dokumentation der Spezialanpassung steht in EuroNet darüber hinaus die Dokumentation einer beliebigen Anzahl von Messlinsen neben der Rezeptlinse mit den entsprechenden Refraktionsergebnissen zur Verfügung. Es können ausführlich Befunde dokumentiert werden und auch die Preise können über eine spezielle Dienstleistungsverwaltung individuell gestaltet werden. Selbstverständlich wird beispielsweise der Keratograph von Oculus direkt mit dem EuroNet-Programm verbunden, so dass auch diese Daten jederzeit im Kontext des Kunden bearbeitet werden können.

Die umfassende Dokumentation und hier auch insbesondere die Bildverarbeitung unterstützt aber nicht nur den Anpasser in

seiner Arbeit, sie ist auch ein wichtiges Instrument der Kundenbindung, sofern

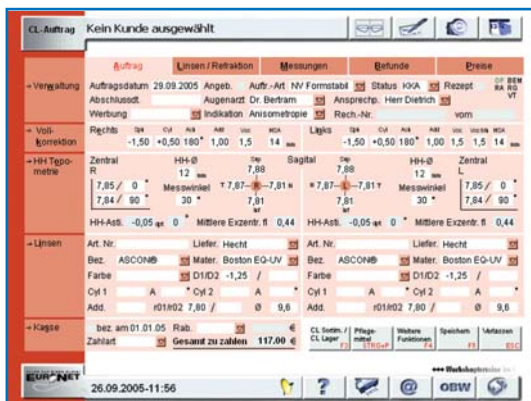


Mit der Befunddokumentation lassen sich auch Spezialanpassungen detailliert beschreiben

diesem bewusst gemacht wird, dass diese Dokumentation nur bei seinem Augenoptiker zur Verfügung steht und somit auch nur dieser sicher stellen kann, dass über einen langen Zeitraum Veränderungen erkannt und Unverträglichkeiten bis hin zu krankhaften Veränderungen am Auge verhindert werden können. Internet und Drogeriemarkt werden dieses niemals leisten können.

Ein umfassendes, individuell gestaltbares Formularwesen zur Erstellung von Kostenvorschlägen, von Rechnungen bis hin zu internen Laufzetteln oder individuellen CL-Pässen im Scheckkartenformat vervollständigt die Auftragsbearbeitung. In den Fällen, in denen eine Abrechnung mit den Krankenkassen noch möglich ist, erfolgt eine Übergabe der Daten an das Krankenkassenabrechnungsmodul von EuroNet, wo dann per E-Mail oder Diskette gegebenenfalls auch verschlüsselt die CL-Aufträge mit den Krankenkassen abgerechnet werden können.

Der Vielseitigkeit des Contactlinsenangebotes trägt auch die Integration des Contactlinsenkataloges des Industrieverbandes Spectaris Rechnung. Spectaris hat in Zusammenarbeit mit führenden CL-Anbietern ein Standardformat für den elektronischen CL-Katalog entwickelt. Namhafte Hersteller wie Ciba, Wöhlk oder Hecht unterstützen bereits heute dieses Format und stellen ihre Produktinformationen elektronisch zur Ver-



In der Auftragsübersicht können alle wichtigen Angaben zur Linse auf einen Blick erfasst werden

Doch nur wer seinem Kunden professionell und kompetent gegenübertritt, wird sich gegen Arzt und Internet durchsetzen. Neben ansprechenden Räumlichkeiten spielt die technische Ausstattung eine wesentliche Rolle. Hierzu gehören die augenoptischen Instrumente wie Keratograph und anderes genauso dazu wie leistungsfähige Spezialsoftware. Diese signalisiert nicht nur dem Kunden, dass er hier professionell betreut

fügung. Mit dem EuroNet-Programm können diese Kataloge als Basis für das eigene Sortiment genutzt werden. Dabei werden automatisch alle relevanten Daten, wie beispielsweise Bezeichnungen, Lieferbereiche, Materialien oder Anwendungsbereiche aus dem Standardkatalog in EuroNet eingespielt



Die Sortimentsverwaltung baut auf dem Spectaris Contactlinsenkatalog auf

und können dort mit eigenen Informationen, wie beispielsweise eigene Bezeichnungen oder eigene Verkaufspreise, versehen werden. Bestimmte Linsen können priorisiert und/oder mit einem speziellen Kennzeichen versehen werden, dass diese Linsen als bevorzugte Linsen in der Auswahl erscheinen. Auf diese Weise unterstützt die EDV den Augenoptiker bei der Anpassung und trägt so aktiv zur Qualitätssicherung bei.

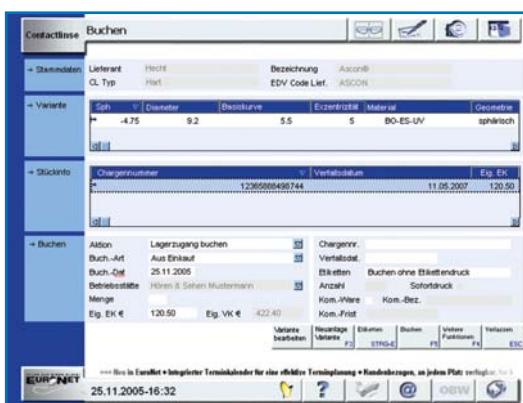
Wird die Contactlinsenanpassung ernsthaft im Unternehmen betrieben, so baut sich oft schnell ein stattliches Lager mit Anpass- und Lagerlinsen auf. Eine leistungsfähige Warenwirtschaftssoftware hilft hier, den Kapitalbedarf und das Lagerrisiko zu minimieren und dabei noch die Verfügbarkeit zu verbessern und eventuelle Einkaufsvorteile optimal zu nutzen. EuroNet nutzt auch hier den Spectaris-Standard. Aufbauend auf dem Sortiment wird der Bestand aller Varianten und Ausführungen der verschiedenen Linsentypen verwaltet. Besonderheiten der Contactlinse, wie beispielsweise die Überwachung von Verfallsdaten und das Handling der Chargennummern (gegebenenfalls auch per Barcodeleser) gehören hier zum Leistungsumfang. Ebenfalls auf Basis des Spectaris-Standards wurde das Bestellwesen per E-Mail und Fax in EuroNet integriert. Auf Knopfdruck werden hier die Bestellungen an den Hersteller ausgelöst. Offene oder gar überfällige Bestellungen können jederzeit elektronisch überwacht werden.

Immer stärker setzen sich die unterschiedlichsten Varianten von Verträgen und Abonnements im CL-Bereich durch. Mit solchen Angeboten lässt sich eine hohes

Maß an Kundenbindung und je nach Vertragstyp ein stetiger Zahlungsfluss realisieren. Die Vertragsverwaltung des EuroNet-CL-Programms bietet die Möglichkeit, nahezu alle derzeit existierenden Vertragsmodelle mit den unterschiedlichsten Leistungspaketen und Laufzeiten sowie beliebige Zahlungs- und Lieferintervalle edv-mäßig abzubilden. Der Ausdruck individueller Vertragsformulare sowie die Erstellung von automatischen Lastschriften sind dabei ebenso selbstverständlich wie die Verbindung zum Registrierkassenprogramm von EuroNet. So werden aus der Vertragsverwaltung heraus automatisch OPs erzeugt bzw. alle für den Kassivorgang relevanten Daten bereitgestellt.

Im Registrierkassenprogramm laufen so alle relevanten Geschäftsvorfälle der Brille, der Handelsware wie beispielsweise der CL-Pflegemittel, eventuell noch der Hörakustik und nun auch der Contactlinse zusammen. Alle erlösrelevanten Vorgänge werden so in einem System sicher zusammengeführt.

Ein weiterer Programmteil, der entscheidend zu einem erfolgreichen Geschäft mit Contactlinsen beitragen kann, ist das Direktmarketingmodul von EuroNet. Hier wäre zunächst einmal die Möglichkeit des „Cross-Marketings“, d.h. die Nutzung der Brillendaten im CL-Bereich und umgekehrt zu nennen. Viele Augenoptikergeschäfte verfügen über oft mehrere zehntausend Kundendaten. Je nach Kundenstruktur sind bis zu 30%, manchmal sogar bis zu 50% auch potentielle Contactlinsenträger. Mit der



Mit der integrierten CL-Lagerverwaltung lassen sich Lagerrisiko und Kapitalbindung verbessern bei gleichzeitig höherer Verfügbarkeit

Kenntnis der Augenwerte und den vorhandenen Informationen über das Beschaffungsverhalten bei den Brillen lassen sich gezielte Marketingaktionen ableiten. Stehen dann noch zusätzliche Informationen wie

beispielsweise über Hobbys oder sportliche Interessen zur Verfügung, ist der Erfolg solcher Aktionen fast schon garantiert, zumal von Seiten der CL-Hersteller inzwischen sehr professionelles und ansprechendes Marketingmaterial bereitsteht.

Doch auch für die laufende Betreuung der CL-Kunden bietet das EuroNet-Modul Direktmarketing jede Menge. Gezielte Selektionen ermöglichen die regelmäßige Ansprache auch zur regelmäßigen Kontrolle und damit eine gezielte Verbesserung der Drop-Out-Quoten. Die vielseitigen Gestaltungsmöglichkeiten und individuellen Einfügemerkmale bei den Serienbriefen lassen dabei jeden Brief quasi zum Einzelstück werden. Und wem das noch nicht individuell genug ist, dem bieten die in EuroNet integrierten Module für E-Mail und für das Versenden von SMS die Möglichkeit, moderne Kommunikationsmedien für sein Marketing zu nutzen. Gerade der Einsatz von SMS bewährt sich immer häufiger als effektive Methode zur Ansprache nicht nur junger Zielgruppen.

Auch für den CL-Anpasser steht der EuroNet-Terminkalender zur Verfügung. Hier kann an allen EDV-Arbeitsplätzen im Geschäft sowohl raum- als auch mitarbeiterbezogen der Terminkalender eingesehen und Termine vergeben werden.

EuroNet hilft mit dem neuen Programmbereich Contactlinsen dem Augenoptiker, die Potentiale dieses Produktbereiches schnell und effizient durch gezieltes Marketing bei Brillenkunden zu erschließen. Eine professionelle und bedarfsgerechte Dokumentation sowie regelmäßige Kommunikation mit dem Kunden auch unter Nutzung von Abonnements und Verträgen reduzieren die Drop-Out-Quote und verbessern die Kundenbindung. Die Attraktivität von Internet und Drogeriemarkt und manchmal auch des Augenarztes nehmen für den Kunden deutlich ab.

Warenwirtschaft und Bestellwesen vermindern den Kapitalbedarf und das Lagerrisiko bei gleichzeitiger Verbesserung der Verfügbarkeit. Die integrierte Registrierkasse, E-Mail, SMS, der Terminkalender oder auch das Dokumentenarchivsystem zur elektronischen Erfassung und Verwaltung von Papierdokumenten helfen, alle Prozesse im Unternehmen sicher und effektiv zu organisieren und wertvolle Zeit zu sparen.

Nützliche Helfer – für kurze Zeit zum Sonderpreis

Der Jahresbeginn ist genau der richtige Zeitpunkt, um sich einmal über die Effektivität und die Organisation im eigenen Geschäft Gedanken zu machen. EuroNet bietet eine Reihe kleiner Helfer, die das Leben leichter machen, bis zum 31. Januar 2006 zum Sonderpreis an:

SMS-Modul

nur EUR 149,- statt EUR 199,-

Das SMS-Modul bietet die Möglichkeit, direkt aus der Auftragsbearbeitung heraus eine SMS an die im Kundenstamm gespeicherte Mobilfunknummer zu versenden. Es können Textbausteine für wiederkehrende Nachrichten verwendet werden. Ein zeitgesteuerter Versand ist ebenfalls möglich. Begeistern Sie Ihre Kunden mit diesem innovativen Service!

Terminkalender

nur EUR 600,- statt EUR 750,-

Der EuroNet-Terminkalender ist mehr als nur ein einfacher Kalender. Verwalten Sie all Ihre Termine von jedem EDV-Arbeitsplatz aus. Verwalten Sie beliebige Kalender sowohl mitarbeiter- als auch raumbezogen. Verknüpfen Sie die Termine mit den Stammdaten Ihrer Kunden aus der Augenoptik und der Hörakustik. Individualisieren Sie Ihren Kalender mit den vielfältigen Konfigurationseinstellungen von EuroNet.

Profi-E-Mail-Client

nur EUR 149,- statt EUR 199,-

Gestalten Sie ihre E-Mails im HTML-Format auch für Werbezwecke. Nutzen Sie das intelligente Ablagesystem. Schützen Sie sich vor unseriösem Werbemüll mit dem integrierten Spamfilter.

Krankenkassenabrechnung

nur EUR 399,- statt EUR 500,-

Sparen Sie sich unnötige Gebühren Ihres Abrechnungszentrums. Mit der einfach zu bedienenden EuroNet-Krankenkassenabrechnung macht sich die Abrechnung fast von selbst. Nahezu alle erforderlichen Kundendaten haben Sie ohnehin bei der Auftrags erfassung bereits eingegeben. Das Kostenträgerverzeichnis wird online aktualisiert und die Abrechnung selbst erfolgt praktisch auf Knopfdruck – per E-Mail oder Diskette und auf Wunsch auch verschlüsselt*.

*erfordert Dakota-Verschlüsselungssoftware

Dokumentenarchivsystem

nur EUR 249,- statt EUR 350,-

Endlich papierlos arbeiten! Mit dem Dokumentenarchivsystem können Sie beliebige Dokumente oder Bilder scannen, mit eigenen Randnotizen versehen und dem Kunden zugeordnet speichern. Ob Korrespondenz mit Ärzten, Versicherungen oder Krankenkassen, Bilder des Kunden oder andere für Sie wichtige Informationen – alles wird schnell wieder gefunden und steht auf Knopfdruck ohne aufwändige Archivierung in Ordnern zur Verfügung.

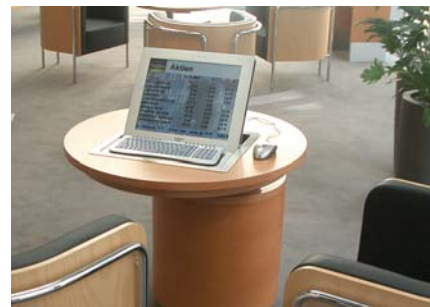


**komplett mit Multifunktionssystem
HP PSC 2355 – All-in-One
Drucker/Scanner/Kopierer**

nur EUR 449,- statt EUR 569,-

Integrierbare Monitorsysteme

Hightech in edlem Design – versenkbare Monitorsysteme aus Aluminium und Edelstahl



Neu in unserem Angebot sind die integrierbaren Monitorsysteme von Element One. Diese edel gestalteten Flachbildschirme aus Aluminium und Edelstahl werden in die Beratungstische eingebaut und lassen sich elektrisch versenken und wieder ausfahren. Wie aus dem Nichts tauchen sie auf und verschwinden wieder. Der Bildschirmarbeitsplatz wird so zu einem eigenständigen Gestaltungselement und ein echter Blickfang für den Kunden.

Beim Modell Modis wird die Sichtfläche des TFT-Displays wie bei einem Notebook geschützt nach vorne weggeklappt. Modis bietet genügend Stauraum, um die zugehörige Standard-Windows-Tastatur und die Maus in der Tischplatte unterzubringen. Die Tastatur wird mit Aufklappen des Bildschirms auf Tischplattenniveau angehoben.

Beim Modell Versis schließt die Sichtfläche des Monitors nach dem Versenken mit der Tischoberfläche ab. Die Tastatur wird beim Einfahren des Bildschirms abgesenkt und beim Ausfahren angehoben. Sie lässt sich entnehmen, so dass auch bei eingeklapptem Bildschirm gearbeitet werden kann. Das robuste, 4mm dicke Glas des Monitors kann auch als Stellfläche genutzt werden.

Je nach Modell können die Monitor-Systeme mit weiteren Komponenten ausgestattet werden, wie z.B. Touchscreen, indirekte Beleuchtung, Fernbedienung zum Ein- und Ausfahren, Funkmaus, Funktastatur oder Lautsprecher. Mit Sonderrahmen, Lasergravur oder Lackierung in Wunschfarbe sowie furnierter oder lederbezogener Rückwand lassen sich die Monitore außerdem individuell gestalten und optimal in die vorhandene Umgebung integrieren.

Neues aus der Hörakustik

EuroNet als Baustein für den Geschäftserfolg

EuroNet ist NOAH-zertifiziertes Office-System für NOAH 3

Am 29. September 2005 wurde die aktuelle Version der EuroNet-Akustik-Software von der dänischen HIMSA A/S in Kopenhagen zertifiziert. Der durchgeführte Test wurde in allen Punkten uneingeschränkt bestanden. EuroNet ist damit derzeit die einzige in Mischbetrieben sowohl in der Augenoptik als auch in der Hörakustik einsetzbare Branchensoftware, die diese Zertifizierung erreicht hat.



Viel Begeisterung auf der EUHA-Tagung in Nürnberg



Auf der Industrieausstellung anlässlich der EUHA-Tagung 2005 vom 13. bis 16. Oktober in Nürnberg war es endlich soweit. Das EuroNet-Hörakustik-Programm wurde der Branchenöffentlichkeit vorgestellt.

Und die Resonanz hätte kaum besser sein können. Viel Zuspruch, einige spontane Entscheidungen zum Umstieg, einige Verbesserungsvorschläge und vor allem viel, viel Interesse machten die Veranstaltung für das EuroNet-Team zu einer rundum gelungenen Sache.

Pilotphase erfolgreich abgeschlossen

Ein Dutzend EuroNet-Anwender beteiligte sich an der Pilotphase zur Einführung der neuen EuroNet-Akustiksoftware. Ihnen war es vorbehalten, die ersten Schritte mit diesem neuen Programm zu gehen, die Funktionen auf Herz und Nieren zu testen und ihre Erfahrungen und Ideen in die Entwicklung

mit einzubringen. Manch zusätzliche Arbeitsstunde wurde so geleistet, aber das Ergebnis kann sich wirklich sehen lassen. EuroNet setzt mit dem neuen Akustikprogramm neue Maßstäbe für Branchensoftware in diesem Bereich.

Vielen Dank allen, die uns in dieser Pilotphase so tatkräftig und manchmal auch geduldig unterstützt haben!

Wichtige Add-Ons nun auch für die Hörakustik verfügbar

Neben den Standardmodulen wie Auftragsbearbeitung, Direktwerbung, Warenwirtschaft und Managementinformationen stehen nun auch noch eine Reihe wichtiger Add-Ons für den Bereich Hörakustik zur Verfügung. Dazu gehören unter anderem das SMS-Modul, der neue Profi-E-Mail-Client mit Spam-Filter, das Dokumentenarchivsystem für das papierlose Arbeiten und natürlich der Terminkalender. Nutzen Sie unsere Sonderpreise auf Seite 5.

Neuer GX620 von Dell und Virtual CD – die leisen Alternativen

Die Geräuschkulisse des Computers ist gerade in der Messkabine beim Hörakustiker häufig ein Problem. So gibt es zwar spezielle lüfterlose PCs. Diese sind jedoch recht teuer und haben, da es meist keine Markengeräte sind, oft nur eine eingeschränkte Kompatibilität zur gängigen Peripherie und zum Betriebssystem.

Zwei neue Produkte schaffen da Abhilfe:

Mit der neuen GX620-Geräteserie führt Dell eine neue innovative HyperCool™ System in ihren Rechnern ein. Die Ventilatoren laufen hier mit variabler Geschwindigkeit und liefern dabei trotzdem optimale Kühlung bei minimalem Stromverbrauch.



Die geräuscharme Serie GX 620

Die Geräuschkulisse reduziert sich dabei signifikant und macht diese Geräteserie auch in der Messkabine zu einer echten Alternative.

Häufig stört bei der Anpassung auch das Anlaufen und der Betrieb des DVD-/CD-Laufwerkes, auf dem häufig die Anpassmodule der Hersteller gespeichert sind. Hier leistet Virtual CD Abhilfe. Virtual CD ist eine Software, die auf dem Festplattenlaufwerk des Rechners ein CD- bzw. DVD-Laufwerk simuliert. Abgesehen von den Geräuschvorteilen ist die Nutzung von Virtual PC auch noch mit Geschwindigkeitsvorteilen verbunden und bei ausreichendem Speicherplatz auf der Festplatte entfällt auch noch das lästige Wechseln von CDs. Ab sofort für nur 44,- Euro zzgl. MwSt.



Das simulierte DVD-/CD-Laufwerk macht Schluss mit störenden Laufwerksgeräuschen.



Impressum

Herausgeber:
EuroNet Software AG
Augustinusstr. 9c
50226 Frechen-Königsdorf
Tel.: (02234) 4000-0
Fax: (02234) 4000-80
E-Mail: info@euronet-sw.de
Internet: www.euronet-sw.de

Layout und Realisation:
www.polymedial.de

Druck: Krämer, Mayen

Nachdruck, auch auszugsweise,
mit Quellenangabe erlaubt

© 2006 EuroNet Software AG