

Euronet 20XX – die Software-Lösung für den CL-Anpasser





Die Contactlinsenanpassung mit Euronet	4
Die Programmbereiche	
 Kunden und Auftragsbearbeitung Alles auf einen Klick Schnell gefunden Der Kunde steht im Mittelpunkt Schnell oder ausführlich – alles mit einem Programm Übersichtlich und informativ – der Auftrag Alles im Detail – die Messlinsendokumentation Genau berechnet – die Hornhaut Auf der sicheren Seite – alle Befunde auf einen Blick Alle Preise schnell und sicher ermittelt Wie eine Visitenkarte – individuelle Formulare auf Tastendruck Nachkontrolltermine direkt vereinbaren Nachkontrollen perfekt dokumentiert Wenn aus der Nachkontrolle ein neuer Auftrag wird 	7 7 8 8 9 10 10 11 12 12 13
CL-Warenwirtschaft Die Industrie liefert mit dem Spectaris-Katalog die Basis Ein eigenes Sortiment für die optimale Beratung Einfach Buchen auch per Barcode Das Lagerinformationssystem Die Inventur – schnell und einfach auch per Barcode	14 14 15 15 15
Registrierkasse · Flexibel kassieren	16
· Viel mehr als eine Kasse	16
Offene-Posten-Verwaltung / Mahnwesen · Außenstände im Griff haben	17 17
Terminkalender · Der Terminkalender – jetzt an jedem Arbeitsplatz	18
Elektronische Kommunikation · Effizient elektronisch kommunizieren · SMS – einfach und schnell · Internet auf Knopfdruck mit dem Euronet-Browser · Kundeninfocenter	19 19 19 19 20
CL-Direktwerbung · Kunden finden und Kunden binden · Werbung perfekt gestaltet · Erfolg wird messbar	21 21 21 22
Abo- und Teilzahlungsverwaltung (Vertragsverwaltung) · Kundenbindung per Vertrag	22 22
Dokumentenarchivsystem · Auf dem Weg zum papierlosen Betrieb	23
CL-Managementinformationen · Wissen, was läuft	23
Auftragsverfolgung	24
Krankenkassenabrechnung · Elektronisch schnell und einfach abrechnen	24 24
Mehrplatzfähigkeit	25
Betriebsstättenlösung · Filiallösung integriert	25 25
Stammdaten- und Systemverwaltung	26
Cloud Service Datensicherung	27

Die Contactlinsenanpassung mit Euronet

Die Anpassung von Contactlinsen ist insbesondere in Deutschland eines der interessantesten Geschäftsfelder in der Augenoptik. Kaum ein anderer Produktbereich hat ein derart großes Potenzial. Im Vergleich zu anderen Ländern, wie beispielsweise den USA, den benachbarten Niederlanden oder der Schweiz ist der Anteil der Contactlinsenträger in Deutschland noch sehr gering.

Sicher gibt es gerade auch im Bereich der Contactlinsenanpassung besondere Herausforderungen: Ein komplexes, sehr individuelles Produktangebot mit hohen fachlichen Anforderungen, hoher logistischer und organisatorischer Aufwand, eine häufig immer noch hohe Drop-Out-Quote und natürlich der zunehmende Preis- und Wettbewerbsdruck durch Internet-Anbieter oder den

Drogeriemarkt um die Ecke. Dennoch: Betreibt man das Contactlinsengeschäft professionell und systematisch und nutzt gleichzeitig die technischen Möglichkeiten der EDV konsequent, so ist die Contactlinsenanpassung ein äußerst lukratives und zukunftsfähiges Geschäft.

Euronet liefert dazu das optimale Instrument. Mit dem Contactlinsen-Programm lässt sich der gesamte Prozess der Contactlinsenanpassung optimal steuern und dokumentieren, und das vom ersten Kundenkontakt bis hin zu einer hoffentlich langen und erfolgreichen Kundenbeziehung. Die vielfältigen betriebswirtschaftlichen Funktionen helfen zudem, das »Geld verdienen« nicht aus den Augen zu verlieren.

Kompetenz zeigen

Bei der Anpassung und dem Verkauf von Contactlinsen ist es besonders wichtig, sich gegenüber den preisagressiven Anbietern abzugrenzen. Dem Kunden muss ein echter Mehrwert vermittelt werden. Abgesehen von der persönlichen Beziehung sind dazu die fachliche, aber auch die technische Kompetenz wichtige Mittel, die kein Internet-Anbieter je entgegensetzen kann. Modernste Messinstrumente. der Einsatz von Videotechnik, aber auch ein leistungsfähiges und zeitgemäßes EDV-System untermauern die fachliche und technische Kompetenz und damit die Preiswürdigkeit.



Leistungsfähig und einfach zu bedienen

Insbesondere das EDV-System muss dabei einerseits alle wichtigen Funktionen umfassen und andererseits trotzdem einfach zu erlernen und im Alltag schnell und sicher zu bedienen sein. Das Euronet CL-Programm setzt hier auf Grund seines großen Funktionsumfanges sowie seiner speziell für die Branchenbedürfnisse entwickelten intuitiv bedienbaren Benutzeroberfläche neue Maßstäbe. Gerade bei der CL-Anpassung ist es wichtig, dass das System sich über vielfältige Einstellmöglichkeiten auf den gewohnten Ablauf des Anpassers abstimmen lässt. Mit den Möglichkeiten der Ablaufdefinition von Euronet wird dieser Anspruch optimal erfüllt. Und schließlich sichert die komplett tastaturbedienbare Auftragsbearbeitung ein schnelles Arbeiten im Beisein des Kunden. Und das alles mit der Erfahrung der zahlreichen Anwender, die bereits das Euronet-Augenoptik-Programm nutzen.

Offen und flexibel

Eine Branchenlösung für die CL-Anpassung darf keine Insellösung sein. Durch die Integration in das gesamte Euronet-Programm für die Augenoptik verfügt das System bereits über viele, auch für die CL-Anpassung wichtige Schnittstellen, wie beispielsweise zu Phoroptern und Autorefraktometern, zu Kartenlesern und EC-Cash-Terminals oder softwareseitig zum downloadbaren Kostenträgerverzeichnis der Krankenkassen samt anschließender elektronischer Krankenkassenabrechnung. Das Euronet-CL-Programm verfügt aber auch über alle wichtigen anwendungsspezifischen Schnittstellen. So können alle wichtigen Keratographen samt ihrer eigenen Software oder die meisten bereits im Einsatz befindlichen digitalen Spaltlampenkameras mit Euronet verbunden und damit Doppeleingaben vermieden werden. Und natürlich baut das CL-Sortiment in Euronet auf den vom Industrieverband Spectaris entwickelten und von den meisten Contactlinsenherstellern bereitgestellten Katalogen auf.

Das Euronet-CL-Programm ist, wie alle Euronet-Programme, modular aufgebaut. Neben dem Basispaket, das vor allem die Kunden- und Auftragsbearbeitung, die Online-Bestellung, den Formulardruck, das CL-Sortiment aus dem Spectariskatalog und alle erforderlichen Systemprogramme enthält, stehen eine komplette CL-Warenwirtschaft, die Videodokumentation, die medizinische Dokumentation (Refraktionsprotokoll). das Kundeninfocenter, eine Abo- und Teilzahlungsverwaltung, verschiedene Schnittstellen zu Keratographen und anderen Messgeräten, ein spezielles Direktwerbemodul, die Krankenkassenabrechnung, eine Auftragsverfolgung, ein Terminkalender, ein Dokumentenarchivsystem, eine Registrierkasse und Offene-Posten-Verwaltung mit Mahnwesen sowie eine filialübergreifende Betriebsstättenlösung zur Verfügung.

Kommunikativ und informativ

Durch die konsequente Nutzung des Internets bietet Euronet dem Anwender noch weiteren wichtigen Zusatznutzen. Direkt aus dem CL-Programm heraus stehen alle elektronischen Kommunikationswege praktisch auf Tastendruck bzw. Mausklick zur Verfügung. So können E-Mails an Kunden, Lieferanten oder andere Geschäftspartner direkt aus der laufenden Anwendung versendet und empfangen werden. Die eingebaute SMS-Funktion ermöglicht es, z.B. aus dem Terminkalender oder aus anderen Programmfunktionen heraus, direkt, oder auf Wunsch auch zeitgesteuert, eine SMS an das Handy des Kunden zu senden; eine zeitgemäße Form, um z. B. an Termine zu erinnern. Schließlich steht auf Wunsch an iedem Arbeitsplatz auf Knopfdruck ein Internetzugang bereit. So kann bei Bedarf bereits im Beratungsgespräch mit dem Kunden auf alle aktuellen Herstellerinformationen zugegriffen werden.

Natürlich nutzt Euronet das Internet auch für eigene Zwecke. Daten und Programme werden über das Internet aktualisiert und auch die Fernwartung per Internet ist im Support nicht mehr wegzudenken. Schließlich steht mit dem automatischen cloud-basierten Datensicherungs-Service die wohl einfachste und sicherste Form der Datensicherung zur Verfügung.

Ideal zur Kundenbindung

Oft unterschätzt werden die Möglichkeiten der EDV zur Kundenbindung. Wie jeder erfolgreiche Anpasser weiß, ist die Kundenbindung das A+O im CL-Geschäft. Das Euronet CL-Programm hält hier wichtige Funktionen bereit: ein äußerst vielseitiges Direktwerbemodul, das es ermöglicht sowohl die richtige Zielgruppe zu finden, als auch zeitgemäß per Brief, E-Mail oder SMS zu informieren und zu werben oder eine Abo- und Teilzahlungsverwaltung, mit der langfristige Verträge zum Kundenund zum Anwendernutzen einfach und effizient verwaltet werden können. Oder ganz subtile Instrumente zur Kundenbindung, wie beispielsweise die Videodokumentation, denn letztendlich ist nur der Anpasser, der über die Bildhistorie verfügt, frühzeitig in der Lage Veränderungen und Anomalien rechtzeitig zu erkennen und dem CL-Träger so das Gefühl maximaler Sicherheit zu vermitteln.

Sicher sein

Die strukturierte und einheitliche Dokumentation bedeutet für den CL-Anpasser aber auch ein Höchstmaß an Sicherheit. Gerade im Bereich der Contactlinsenanpassung können Fehler bei der Anpassung durchaus fatale Folgen haben.

Das Euronet CL-Programm sichert vor unberechtigten Regressansprüchen und hilft dem Anwender, den gesetzlichen Anforderungen, z.B. aus dem Medizinproduktegesetz, zu genügen. Und sollte in den nächsten Jahren, ähnlich wie in anderen Gesundheitsberufen, wie beispielsweise bei den Hörakustikern oder den Orthopädietechnikern, die Einführung eines Qualitätsmanagementsystems und die dazu gehörige DIN-Zertifizierung des Betriebes erforderlich werden, so ist mit dem Einsatz des Euronet-CL-Programms ein großer Schritt bereits gemacht.

Euronet ist State-of-the-Art

Als komplett Windows-basiertes System bietet Euronet die perfekte Symbiose zweier Software-Philosophien.
Einerseits ist Euronet über die grafische Benutzeroberfläche mit der Maus ganz intuitiv bedienbar. Andererseits kann die gesamte Kunden- und Auftragsbearbeitung aber auch schnell und ohne den Blickkontakt zum Kunden zu verlieren, per Tastatur erfolgen.
Mit der Touch-Option ist zudem auch die optimale Bedienung auf Tablet-Computern oder Touch-Bildschirmen gewährleistet. Durch Nutzung der aktuellsten Windowstechnologie, eine

konsequente Client/Server-Architektur unter Verwendung von Microsoft Server und nicht zuletzt die Integration der aktuellsten SQL-Datenbank von Microsoft ist der Euronet-Anwender auch technologisch für alle zukünftigen Entwicklungen gerüstet.

Support nicht nur als Werbegag

Bei Euronet ist Support nicht nur ein Werbegag. Eine erfahrenes Team aus IT-Spezialisten und Augenoptikern, die fast alle schon lange Jahre für Euronet tätig sind, sichern sowohl am Telefon als auch vor Ort die maximale Verfügbarkeit und den effizienten Einsatz des

Euronet-CL-Programms. Die Euronet-Hotline steht – ob per Telefon oder Fernwartung – an sechs Tagen in der Woche, also auch Samstags ohne zusätzliche Kosten zur Verfügung. Die Beantwortung aller programmbezogenen Anfragen ist durch den Servicevertrag abgedeckt. Mit Dell als Hardwarepartner steht zudem auch für die bei uns erworbenen Computer ein leistungsfähiger Servicepartner bereit.



Die Programmbereiche

Die Kunden- und Auftragsbearbeitung

Zentraler Baustein des Euronet-CL-Programms ist die Kunden- und Auftragsbearbeitung. Hier wickelt der CL-Anpasser im Wesentlichen sein Tagesgeschäft ab.

Alles auf einen Klick

Ausgangspunkt ist dabei die so genannte Multifunktionsseite. Von hier aus können alle zur Bearbeitung eines Kunden zur Verfügung stehenden Funktionen per Tastendruck bzw. Mausklick erreicht werden. So wird zunächst einmal der Kunde ausgewählt und seine Stammdaten können bearbeitet werden. Anschließend können für diesen Kunden Angebote, Aufträge, die optometrische Dokumentation (Refraktionsprotokoll), Abos und Teilzahlungen, Anamnese, gespeicherte Videobilder oder Nachkontrollen erfasst oder ausgewählt und bearbeitet werden.

Es können die Registrierkasse, die Offene-Posten-Verwaltung, der Terminkalender, die Textverarbeitung, der Formulardruck oder das Dokumentenarchivsystem direkt aufgerufen werden. Die Schnellinfo-Funktion gibt auf einen Blick Auskunft über die verwendeten Contactlinsen, die letzten Nachkontrollen und die dazugehörigen Pflegemittel. Werden auch Brillenaufträge mit dem System verwaltet, so stehen diese ebenfalls direkt zur Verfügung.



Schnell gefunden

Für die Suche eines Kunden stehen neben dem Namen und den Adressdaten auch sein Geburtsdatum oder auch die Telefonnummern und die Kundennummer zur Verfügung. Auch diverse auftragsbezogene Daten, wie beispielsweise die Rechnungsnummer oder das Auftragsdatum können zum Suchen eines Kunden herangezogen werden. Die Suche kann auch fragmentarisch und in beliebiger Kombination der Suchkriterien erfolgen. Besonders schnell und effizient ist die Kundensuche mittels Barcodeleser.

Auf einer Kundenkarte, einer Rechnung oder jedem beliebigen Formular kann ein Barcode aufgedruckt werden, mit dessen Hilfe ein Kunde gefunden wird. Gerade in größeren Betrieben mit mehreren Arbeitsplätzen ist die Funktion »letzte Kunden« sehr nützlich. Hier werden die jeweils zuletzt im System bearbeiteten 50 Kunden zur Auswahl angeboten. Wird mit integriertem Terminkalender gearbeitet, so wird der entsprechende Kunde direkt aus dem Termineintrag aufgerufen.

Der Kunde steht im Mittelpunkt

Die Kundenstammdaten umfassen neben den persönlichen Daten des Kunden und seiner Anschrift bis zu 5 frei definierbare Telefon- und Faxnummern oder E-Mail-Adressen. Weiterhin werden, soweit relevant, seine Krankenkassendaten, diverse beliebig definierbare Werbeinformationen, die Einverständniserklärung zur Werbung, ein Foto des Kunden sowie die Unterschrift des Kunden, ein abweichender Rechnungs- und /oder Werbeempfänger, sowie die Bankverbindung (z. B. für automatische Lastschriften) und andere Zahlungsinformationen verwaltet.

Eine übersichtlich gestaltete Bemerkungsseite ermöglicht es zusätzlich, beliebig viel Text zum Kunden zu erfassen. Alle Eingaben werden automatisch mit Datum und Uhrzeit und bei vorheriger Anmeldung mit dem entsprechenden Bedienerkürzel gekennzeichnet. Die Kundenstammdaten werden im Übrigen für alle Bereiche (CL, Brille und Hörakustik) nur einmal verwaltet, bei Einsatz der Betriebsstättenlösung auch über mehrere Betriebsstätten hinweg.



Schnell oder ausführlich – alles mit einem Programm

Jetzt kann ein neues Angebot bzw. ein neuer Auftrag erfasst oder ein bestehender Eintrag bearbeitet werden. Um den Arbeitsablauf besonders flexibel gestalten zu können, besteht in Euronet die Möglichkeit, die gesamte Angebots-/Auftragsbearbeitung auch ohne vorherige Auswahl eines Kunden durchzuführen. Das Angebot bzw. der Auftrag kann dann ohne Kundenzuordnung abgespeichert und erst später einem Kunden zugeordnet werden.

Der Auftrag selbst ist in 5 Bildschirmblätter (Auftrag – Linsen/Refraktion – Messungen – Befunde – Preise) aufgeteilt, die unabhängig voneinander über »Karteireiter« am Bildschirmkopf aufgerufen und bearbeitet werden können. Zusätzlich stehen, wie bei den Kundenstammdaten, eine Bemerkungsseite

und ein Eingabefenster zur Dokumentation einer ärztlichen Verordnung, sowie einer Anamnese zur Verfügung.

Die Euronet-Auftragsbearbeitung wurde so gestaltet, dass mit ihr sowohl die Anpassung einfacher Standardlinsen, als auch die aufwändige Anpassung hochkomplexer Contactlinsen gleichermaßen komfortabel und schnell erfolgen kann. So werden bei der Standardanpassung beispielsweise meist nur die Seiten »Auftrag« und »Preise« verwendet, während sonst alle 5 Eingabeseiten genutzt werden.

Als Grundlage für den neuen Auftrag können Daten eines bereits bestehenden CL- oder Brillenauftrages oder einer optometrischen Dokumentation (Refraktionsprotokoll) als Vorbelegung übernommen werden.

Dabei kann festgelegt werden, ob alle relevanten Daten oder nur Teile des bestehenden Datensatzes als Basis für den Neuauftrag dienen sollen.

Übersichtlich und informativ – der Auftrag

Die Seite »Auftrag« umfasst einen Gesamtüberblick über die durchgeführte Anpassung. Dazu gehören die allgemeinen Auftragsdaten, die Werte der Vollkorrektion, die Zentral- und Sagittalradien sowie die Linsenparameter und der zu zahlende Betrag. Weiterhin kann hier optional auch noch ein Bemerkungstext eingeblendet werden. Die angepasste Contactlinse kann entweder direkt eingegeben oder aus dem Bildschirmblatt »Linsen/Refraktion« übernommen werden. Der Zugriff auf die Linsendaten erfolgt über das im System gespeicherte Contactlinsensortiment, das sich wiederum, sofern vom Hersteller unterstützt, aus dem sogenannten Spectariskatalog ableitet. Über den Import des Katalogs werden auch die Informationen zu den

Lieferbereichen übernommen und im Auftrag dargestellt, was die Auswahl der Parameter (z. B. r01, Ø, Add., usw.) wesentlich vereinfacht. Die Erfassung der Linsen kann, bei Vorhandensein eines entsprechenden Lesegerätes, auch über den Barcode der Linse erfolgen. Wird mit der Euronet-CL-Warenwirtschaft gearbeitet, so wird auch noch die Chargennummer identifiziert und es erfolgt sofort die entsprechende Abbuchung vom Lager.

Die Schnellübersicht ermöglicht einen detaillierten Überblick

euronet



der verwendeten Messlinse

Alles im Detail – die Messlinsendokumentation

Im Bildschirmblatt »Linsen/Refraktion« wird zunächst nochmals die Vollkorrektion angezeigt und kann gegebenenfalls noch verändert oder ergänzt werden. Nun können beliebig viele Linsen erfasst und im Rahmen der Anpassung als Messlinsen oder als Rezeptlinse gekennzeichnet werden. Hierzu erfolgt zunächst die Auswahl der Contactlinse über das CL-Sortiment und, wenn der entsprechende Softwarebaustein eingesetzt wird, über die CL-Warenwirtschaft. Bei Einsatz der Warenwirtschaft und eines Barcodescanners kann auch hier die Auswahl jeder Linse direkt durch Einlesen des

Strichcodes erfolgen. Es werden dann alle gespeicherten Parameter in den Auftrag übernommen und können bei Bedarf verändert oder ergänzt werden.

Über die Funktion »Refraktion/Linsensitz« können unter anderem die Überrefraktion und der Linsensitz für jede Linse dokumentiert werden. Das Euronet-CL-Programm verfügt in diesem Bereich über vielfältige Kopier- und Editierfunktionen, die es dem Anwender ermöglichen, schnell und ohne viele Eingaben verschiedene Messlinsen auszuprobieren und diese gegebenenfalls zur Rezeptlinse zu machen.

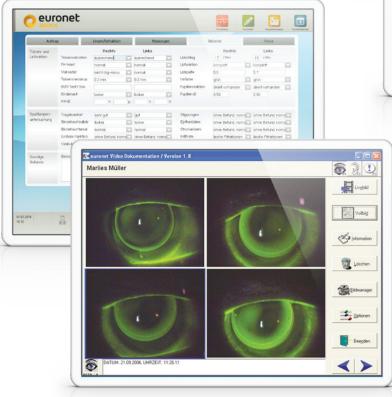
Genau berechnet - die Hornhaut

Im Bildschirmblatt »Messungen« wird die genaue Vermessung der Hornhaut dokumentiert.

Hier können über die entsprechende Schnittstelle alle relevanten Daten aus einem angeschlossenen Keratographen übernommen werden.

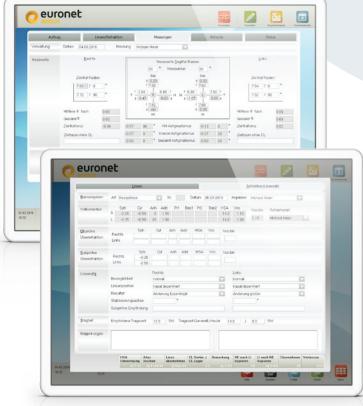
Steht eine solche Schnittstelle nicht zur Verfügung, so können die Daten auch manuell erfasst werden. Dabei werden für jedes Auge sowohl die zentralen als auch die peripheren Radien eingegeben. Aus diesen Eingaben werden dann automatisch alle gängigen Hornhautparameter, beispielsweise die Exzentrizitäten in unterschiedlichen Lagen berechnet und dem Anpasser zur weiteren Verwendung vorgeschlagen.

Befunde können per Kurztext oder Grading-Scale dokumentiert werden



Die Videodokumentation als Schnittstelle zur Beurteilung des Linsensitzes

Erfassung der Hornhautdaten – per Keratograph oder manuell



Überrefraktion und Sitzdokumentation auf einen Blick

Auf der sicheren Seite – alle Befunde auf einen Blick

Im Bildschirmblatt »Befunde« können über Kurztexte nahezu alle Zustände des vorderen Augenabschnitts dokumentiert werden. Alle Kurztexte können selbst definiert werden, so dass sowohl eine textliche Beschreibung der Befunde, als auch eine Dokumentation unter Einsatz von »Grading Scales« möglich ist. Zwei frei definierbare Textfelder ermöglichen zusätzlich eine individuelle Dokumentation des Befundes, beispielsweise für Allergien oder verwendete Medikamente. Auch besteht von hier aus Zugriff auf eventuell in der Videodokumentation gespeicherte Bilder.

Für Euronet 20XX stehen u. a. folgende Schnittstellen zur Verfügung:

Keratographen:

- · EyeTop von Bon Optic
- · Oculus
- · Schöne L80

Spaltlampen:

- · Topcon SL6
- · Tomey TSL 3000
- ·iPix
- · Imagenet Ibase

Videokeratograph:

· CA 100 von Topcon

Videodokumentation:

· ImageCam 2

Alle Preise schnell und sicher ermittelt

Schließlich wird im CL-Auftrag das Bildschirmblatt »Preise« bearbeitet. Sofern im Sortiment gepflegt, werden die Preise und eventuelle Zuschläge der Contactlinsen automatisch ermittelt. Weiterhin können über eigene Eingabefenster noch Dienstleitungen und Pflegemittel erfasst werden. Dienstleistungen können auch über entsprechende Voreinstellungen in Abhängigkeit von der Auftragsart automatisch zugeordnet und berechnet werden. Wird die Warenwirtschaft genutzt, so können die Pflegemittel oder anderes Zubehör über das Lager ausgewählt und direkt verbucht werden. Bei Verwendung eines Barcodescanners kann die Erfassung der Pflegemittel und/oder des Zubehörs auch per Barcode erfolgen. Die Abbuchung der Pflegemittel kann so chargengenau erfolgen. Erhält der Kunde noch einen Zuschuss einer gesetzlichen Krankenkasse, so können die entsprechenden Abrechnungsdaten ebenfalls erfasst werden. Besonders komfortabel ist die eingebaute Funktion zur Rabattberechnung, die positionsbezogene und auftragsbezogene Rabatte unterscheidet.

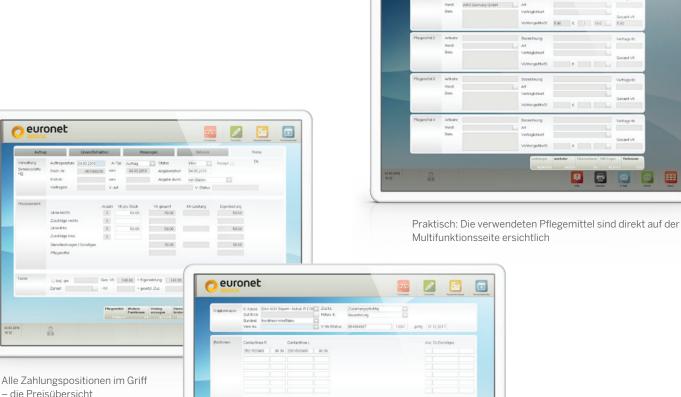
Alternativ zur normalen Preisberechnung besteht bei Einsatz des entsprechenden Moduls die Möglichkeit, den Auftrag einem Abonnement oder einer Teilzahlungsvereinbarung zuzuordnen und ihn dann über die dazugehörigen Programmfunktionen abzurechnen.

Eine weitere wichtige Funktion, die durch Euronet optimal unterstützt wird, ist die Online-Bestellung der Contactlinsen direkt aus dem Contactlinsenauftrag heraus.

Auf Basis des importierten Katalogs verfügt Euronet über alle notwendigen relevanten Informationen für die Bestellung. Im Euronet-Auftrag sind alle entsprechenden Felder mit einem Sternchen gekennzeichnet, damit Sie bereits bei der Eingabe nichts vergessen können. Die Bestellung der Contactlinsen kann schnell und einfach direkt aus dem Auftrag heraus erfolgen. Wer seine Bestellungen lieber erst sammeln möchte, kann dies ebenfalls tun. In dem entsprechenden Programmbereich können alle Bestellungen gesammelt angesehen und bei Bedarf noch einmal bearbeitet werden. Auf Knopfdruck können dann alle Bestellungen ausgelöst werden.

Alle Bestellungen werden vor dem Versand anhand des Katalogs geprüft und gegebenenfalls als fehlerhaft gemeldet, wenn die Contactlinse nicht bestellbar ist. Für Hersteller, die die Online-Bestellung über Euronet noch nicht nutzen, kann eine Faxliste als Bestellung gedruckt oder per E-Mail versendet werden.

euronet



.

Wie eine Visitenkarte – individuelle Formulare auf Tastendruck

Aus der Auftragsbearbeitung heraus kann der Formulardruck aufgerufen werden. Bestandteil des Euronet-CL-Programmes ist eine Vielzahl von Standardformularen: vom Kostenvoranschlag über verschiedene Rechnungsformate bis hin zu Laufzetteln und CL-Kundenkarten oder Adressetiketten. Jedem Formular kann dabei ein bestimmter Drucker oder Druckerschacht und eine bestimmte Anzahl Kopien zugeordnet werden. Über eine Vorschaufunktion kann das Formular vor dem Ausdruck am Bildschirm angezeigt und

gegebenenfalls noch verändert oder ergänzt werden. Auf Wunsch können auch ganz eigene Formulare erstellt und in die Formularauswahl eingebunden werden. Ist das Dokumentenarchivsystem installiert, besteht die Möglichkeit automatisch beim Druck eines Formulars dieses im Datensatz des Kunden zu archivieren.

euronet

Alle Formulare können im Vorschaumodus betrachtet werden



Perfekt organisiert: Nachkontrolltermine auf Wunsch mit SMS-Erinnerung

Nachkontrolltermine direkt vereinbaren

Ebenfalls aus der Auftragsbearbeitung heraus kann auf den elektronischen Terminkalender zugegriffen werden. So können direkt weitere Anpass- oder Nachkontrolltermine vereinbart werden. Ein besonderes Highlight ist dabei der zeitgesteuerte Versand einer automatischen Benachrichtigung per SMS als Terminerinnerung oder der Versand einer E-Mail-Benachrichtigung mit automatischer Übernahmefunktion in den Terminkalender des Kunden auf dem Smartphone oder anderen elektronischen Terminkalendern. So werden Termine nicht vergessen, was zum einen die gleichmäßige Auslastung sicherstellt und zum anderen die Drop-Out-Risiken minimiert.

Wird mit OP-Buchhaltung gearbeitet, so wird in Abhängigkeit von der Einstellung im entsprechenden Programmteil entweder automatisch, auf Abfrage, beim Rechnungsdruck oder manuell ein offener Posten erzeugt, der dann im Registrierkassenprogramm direkt oder später kassiert werden kann.

Nachkontrollen perfekt dokumentiert

Ergänzend zum CL-Auftrag können beliebig viele Nachkontrollen zu einem Kunden erfasst werden. Eine Nachkontrolle kann einem bereits gespeicherten CL-Auftrag fest zugeordnet, oder auch ohne Bezug auf einen Auftrag (z. B. bei Fremdkunden) gespeichert werden.

Die Nachkontrolle besteht ebenfalls aus 5 Bildschirmblättern: Auftrag, NK-Befund, Messungen, Befunde und Preise.

Auftizing No defund Mexicogen

Linearposition Passa Australia Promote Passa Secretical Pass

Alle Befunde sind auch grafisch dokumentierbar

In dem Bildschirmblatt »Auftrag« werden die allgemeinen Daten der Nachkontrolle, die Daten der betreffenden Contactlinsen, die bisherige Vollkorrektion, die Überrefraktionswerte und eine Nachkontroll-Bemerkung erfasst. Die aus dem Bezugsauftrag ermittelten Daten werden übernommen.

Das Bildschirmblatt »NK-Befund« dient der textlichen und grafischen Dokumentation des Linsensitzes. Neben frei definierbaren Kurztexten (z.B. für Beweglichkeit und Linsenposition) können hier Veränderungen im vorderen Augenabschnitt auch grafisch dokumentiert werden. Auch hier kann zusätzlich ein individueller Bemerkungstext eingegeben werden.

Die Bildschirmblätter »Messungen« und »Befunde« entsprechen in ihrer Funktionalität dem CL-Auftrag. In den Bildschirmblättern »Auftrag« und »Preise« können im Rahmen der Nachkontrolle zu berechnende Dienstleistungen, Pflegemittel und anderes Zubehör erfasst werden. Diese werden dann auf der Preisseite entsprechend angezeigt. Dienstleistungen können dabei abhängig von der Art der Nachkontrolle automatisch vorgeschlagen werden. Bei Einsatz der Warenwirtschaft werden Pflegemittel und Zubehör automatisch im Lager abgebucht.

Wenn aus der Nachkontrolle ein neuer Auftrag wird

Ergibt sich während der Nachkontrolle die Notwendigkeit einer Neuanpassung, so kann die Nachkontrolle auf Tastendruck in einen CL-Neuauftrag umgewandelt werden. Doppeleingaben werden so vermieden.

Wie in der Auftragsbearbeitung stehen auch bei der Nachkontrolle die Funktionen des Formulardrucks, des Terminkalenders, sowie die verschiedenen Möglichkeiten zur Generierung eines offenen Postens zur Verfügung.



Die CL-Warenwirtschaft

Ein leistungsfähiger Baustein, der einerseits hilft, Kapitaleinsatz und Lagerrisiko für den CL-Bereich zu minimieren und gleichzeitig sicherstellt, immer ausreichend Linsen auf Lager zu haben.

Die Industrie liefert mit dem Spectaris-Katalog die Basis

Die CL-Warenwirtschaft in Euronet basiert auf dem unter Führung des Verbandes der optischen und feinmechanischen Industrie »Spectaris« entwickelten, standardisierten Katalog, der inzwischen von nahezu allen CL-Herstellern unterstützt wird. In dem Programmbereich Update CL-Katalog werden alle verfügbaren CL-Kataloge zum

Einspielen angeboten. Gibt es eine Aktualisierung des Lieferanten, wird diese hier automatisch angezeigt. Für Linsen anderer Hersteller oder eigene Linsen besteht natürlich auch die Möglichkeit, diese komplett selbst zu erfassen. Zunächst steht für jede Linse eine umfassende Beschreibung der Eigenschaften, wie beispielsweise CL-Typ, Material, Geometrie oder auch die Anwendung zur Verfügung. Zusätzlich werden Listeneinkaufspreis, eigener Einkaufspreis und der Verkaufspreis verwaltet. Für die Preisermittlung kann in Abhängigkeit der Eigenschaften der Linse mit Zu- und Abschlägen gearbeitet werden.



Automatische Aktualisierung der CL-Kataloge



Leichter Import der Stammdaten über den Spectaris-Standard

Ein eigenes Sortiment für die optimale Beratung

Für die Auswahl im Auftrag können zudem Bezeichnungen (um beispielsweise die Vergleichbarkeit zu reduzieren), eine Standardauswahl (um bestimmte Linsen gar nicht erst vorzuschlagen) und eine Priorität (damit die wichtigen Linsen immer oben stehen) festgelegt werden.

Im Lager werden die eigentlichen Bestände verwaltet. Neben dem tatsächlichen Lagerbestand werden pro Linse ein evtl. Kommissionsbestand, der Bestellbestand und der sich daraus ergebende dispositive Bestand ermittelt. Es können zudem Mindest-, Melde- und Höchstbestände festgelegt werden. Das CL-Lager kann dabei sowohl als Zähllager, als auch als Stücklager unter Berücksichtigung von Chargennummern und Verfallsdaten geführt werden.



Auf Wunsch: Die komplette Lagerverwaltung für das Contactlinsensortiment

Einfach Buchen auch per Barcode

Das eigentliche Buchen der Linse kann sowohl über die Tastatur als auch mit dem Barcodeleser erfolgen. Die Chargennummern werden dann automatisch den Linsen zugeordnet. Bei Einsatz der Betriebsstättenlösung kann das Buchen der Artikel auch filialübergreifend erfolgen. Beim Umbuchen werden hier die entsprechenden Lieferscheine automatisch erzeugt. Mit der integrierten Online-Bestellung können zudem Linsen direkt aus dem Programm bestellt werden.

Optionaler Bestandteil der CL-Warenwirtschaft ist die Lagerverwaltung für Handelswaren. Hier werden Pflegemittel und Zubehör verwaltet. Wie auch die CL-Warenwirtschaft folgt die Warenwirtschaft für Handelswaren der gleichen Systematik und Bedienung aller Warenwirtschaftsmodule in Euronet. So können auch hier ein Zähl- und Stücklager und – bei Pflegemitteln besonders wichtig – Chargennummern und Verfallsdaten verwaltet werden. Darüber hinaus können für jeden Artikel die Einkaufspreise von bis zu drei Lieferanten gepflegt werden. Und über die Funktion »bestandslose Artikel« besteht die Möglichkeit, auch Dienstleistungen optimal zu verwalten.

Von der einfachen Lagerliste bis zur perfekten Sortimentsplanung – das Lagerinformationssystem macht es möglich

Mit dem zur CL-Warenwirtschaft gehörenden Artikelinformationssystem kann der Anwender selbst eine beliebige Anzahl eigener Listen und Auswertungen für Contactlinsen, Zubehör und Pflegemittel definieren. Zunächst werden die auszugebenden Felder und die Sortierung der Liste definiert. Hier stehen alle wesentlichen Informationen zur Verfügung: So kann beispielsweise für die Einkaufsdisposition von Pflegemitteln eine Bestandsliste mit Artikelnummer und Artikelbezeichnung, dem Einkaufspreis und dem Verkaufspreis, den Chargennummern und Verfallsdaten und dem aktuellen Bestand generiert werden. Diese Liste kann dann absteigend nach Lagerbestand sortiert werden. Wurde die Definition abgeschlossen, so werden die für die Auswertung relevanten Selektionskriterien festgelegt. In unserem Beispiel wäre dies die Warengruppe Contactlinsenpflegemittel. Wenige Augenblicke später erscheint das Ergebnis am Bildschirm. Es kann dann sowohl ausgedruckt als auch in ein externes Programm, wie beispielsweise das Tabellenkalkulationsprogramm Excel von Microsoft exportiert werden.

Die Listendefinition bleibt auf Wunsch gespeichert und kann jederzeit neu generiert oder als Vorlage für neue Listen verwendet werden.



Flexibel und aussagefähig: Das Artikelinformationssystem

Die Inventur – schnell und einfach auch per Barcode

Bestandteil aller Warenwirtschaftsmodule von Euronet ist die Inventur. Diese kann sowohl als permanente als auch als Stichtagsinventur durchgeführt werden. Bei der permanenten Inventur können über das Jahr hinweg jeweils fest definierte Teile des Lagers körperlich gezählt werden. Die Stichtagsinventur erfolgt auf einmal für das gesamte Lager.

Die Zählung selbst kann sowohl anhand einer Inventurliste manuell oder unter Verwendung eines Barcodescanners erfolgen. Vielfältige Filter- und Sortiermöglichkeiten sichern eine komfortable Auswertung der Inventurergebnisse. Diese lassen sich am Bildschirm anzeigen, ausdrucken oder zur weiteren Bearbeitung z.B. nach Excel exportieren. Schließlich besteht über die Funktion Neubewertung noch die Möglichkeit, in Abhängigkeit selbst definierter Kriterien Teile des Lagers neu zu bewerten.

Die Registrierkasse

Die Euronet-Registrierkasse ist mehr als nur ein Ersatz für die einfache manuelle Registrierkasse, denn in ihr wird nicht nur der Geldein- und -ausgang vermerkt, vielmehr fließen hier alle betriebswirtschaftlich relevanten Vorgänge zusammen. Alle Geschäftsvorgänge werden auf Wunsch mitarbeiterbezogen dokumentiert. Ein ungewolltes Arbeiten »an der Kasse vorbei« wird so praktisch unmöglich gemacht.

Flexibel kassieren

Die Euronet-Registrierkasse bietet sowohl die Möglichkeit, kundenorientiert als auch ohne Kundenzuordnung zu kassieren. So können beispielsweise Anzahlungen und Zielverkäufe oder Teilzahlungen über das OP-Konto des Kunden abgewickelt werden. Gleichzeitig kann komfortabel auch Handelsware ohne Kundenzuordnung kassiert werden. Hier kann, wie bei einer einfachen Standardkasse, nur mit Produktgruppenzuordnung oder mit direkter Anbindung der Warenwirtschaft kassiert werden.

Im letzteren Fall erfolgt mit dem Kassieren sofort ein Abbuchen der entsprechenden Artikel aus dem Lager. Die Erfassung der Artikel kann dabei schnell und fehlerfrei per Barcode erfolgen.

Die Benutzeroberfläche der Euronet-Registrierkasse wurde so gestaltet, dass die Bedienung sowohl über die Tastatur als auch über einen berührungssensitiven Bildschirm (Touch-Screen) gleichermaßen komfortabel ist.

Die Euronet-Registrierkasse unterstützt beliebige Zahlarten. Es können ein EC-Cash-Gerät für Bank- und Kreditkarten, eine automatisch öffnende Kassenschublade, ein Bondrucker und ein Kundendisplay angeschlossen werden. Der Bondruck kann dabei individuell konfiguriert und der Bon mit dem Logo des Anwenders versehen werden.



Die Registrierkasse: Einfache Bedienung und umfassende Funktionalität

Viel mehr als eine Kasse

Eine komfortable Gutscheinverwaltung, eine einfache Stornofunktion, das schnelle Verbuchen von Entnahmen, Einlagen und Gutschriften, sowie eine flexible Rabatt- und Skontoverwaltung vervollständigen das Programm. Alle Funktionen können dabei mitarbeiterbezogen gesperrt werden, so dass bestimmte Dinge nur von den berechtigten Personen erledigt werden dürfen. Sämtliche Kassiervorgänge werden protokolliert und in einem Journal gespeichert.

Mit dem Kassenabschluss wird ein ebenfalls vom Anwender im Umfang wählbarer Kassenbericht gedruckt. Durch den individuell an die Bedürfnisse des Anwenders anpassbaren Kontenrahmen wird der Kassenbericht direkt zur Buchungsgrundlage für den Steuerberater. Zusätzlich zum Kassenabschluss besteht die Möglichkeit des Kassenschnitts, der den aktuellen Stand der Kasse jederzeit zusammengefasst wiedergibt.

Offene-Posten-Verwaltung / Mahnwesen

Die Offene-Posten-Verwaltung ermöglicht es einerseits, Zielverkäufe und Anzahlungen zu verwalten. Andererseits ist sie auch die Grundlage für die automatische Zahlungsabwicklung von Abonnements (z. B. für CL-Tauschsysteme) oder Teilzahlungsvereinbarungen (Vertragsverwaltung) per Lastschrift.

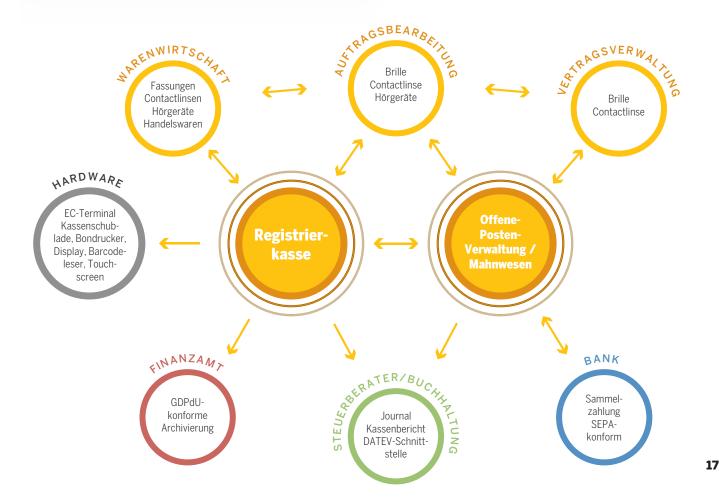
Die Generierung eines offenen Postens erfolgt abhängig von der Einstellung in den Kassenparametern entweder immer oder auf Abfrage beim Abspeichern eines Auftrages, nur beim Drucken einer Rechnung, auf explizite Anforderung des Anwenders oder bei der Generierung eines Vertrages. Änderungen von Aufträgen und Verträgen werden, solange die Offenen Posten dazu noch nicht ausgeglichen ist, direkt berücksichtigt.



Offene Posten stets im Griff: Der Mahnvorschlag

Außenstände im Griff haben

Das Euronet-Mahnwesen berücksichtigt individuelle kundenbezogene Fälligkeiten. Es stehen bis zu 7 Mahnstufen mit eigenen Mahntexten zur Verfügung. Das Heraufsetzen der Mahnstufen erfolgt nach einem Mahnlauf automatisch. Mahnsperren für einzelne Kunden sind ebenfalls möglich.



Terminkalender

Mit dem Euronet-Terminkalender wird dieses unverzichtbare Organisationsmittel nicht nur direkt mit der Kundendatenbank verknüpft, sondern es steht nun vor allem auch an jedem Arbeitsplatz zur Verfügung.

Der Terminkalender – jetzt an jedem Arbeitsplatz

Der Euronet-Terminkalender kann aus jeder Programmfunktion aufgerufen werden. Wird gerade ein Kunde bearbeitet, so kann der Anwender entscheiden, ob er den Termin für diesen Kunden, einen anderen Kunden oder ganz ohne Kundenzuordnung erfassen möchte. Die Ansicht des Terminkalenders ist dabei Arbeitsplatzund Mitarbeiterabhängig. Grundsätzlich können Termine für beliebige Räume und Personen verwaltet werden.

Beim Erfassen der Termine können verschiedene Tätigkeiten vorgesehen werden, dabei wird die voraussichtliche Dauer eines Termins bereits vorgeschlagen. Weiterhin kann eine Bemerkung zum Termin, eine akustische Erinnerung oder die Vormerkung für eine Terminerinnerung per SMS erfasst werden.

Der Euronet-Terminkalender verfügt noch über viele weitere Funktionen: z.B. die Erfassung von Wiederholungsterminen und Sperrzeiten, eine komfortable Suche nach bestimmten Terminen, automatische Terminvorschläge, Konfliktprüfung, fünf verschiedene Ansichten (Tagesansicht, Wochenansicht, Arbeitswoche, 2 Kalender, Mitarbeiter-Ansicht), direkte Verknüpfung mit Textverarbeitung und E-Mail.



Mit dem Terminkalender lässt sich durch individuelle Filterfunktionen das Tagesgeschäft perfekt organisieren



Elektronische Kommunikation

Durch die integrierte Nutzung des Internets stehen in Euronet alle Möglichkeiten der elektronischen Kommunikation direkt aus dem Programm heraus zur Verfügung.

Effizient elektronisch kommunizieren

So kann beispielsweise aus der laufenden Bearbeitung eines Kunden oder Auftrages heraus die E-Mail-Funktion aufgerufen werden. Bei Verwendung entsprechender Vorlagen werden die gewünschten Kunden- und Auftragsdaten direkt in die E-Mail übernommen. So können beispielsweise Terminerinnerungen, Ersatzteilbestellungen oder auch die Kommunikation mit Ärzten oder Krankenkassen komfortabel per E-Mail erfolgen. Auch der Versand von Serien-E-Mails, beispielsweise für Werbeaktionen ist möglich.

Der Profi-E-Mail-Client in Euronet verfügt über vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten. Er ist HTML-kompatibel, es können beliebig Grafiken und Bilder oder andere Anhänge in die E-Mails eingefügt werden.

Ein eigenes Ordnersystem für die Ablage von E-Mails und ein komfortabler SPAM-Filter gegen lästige Werbe-E-Mails sind ebenfalls im Leistungsumfang enthalten.

Durch den integrierten Euronet-Browser ist auf Wunsch auch die Nutzung des Internets möglich



SMS - einfach und schnell

Hoher Akzeptanz beim Kunden (und das nicht nur bei der jüngeren Generation) erfreut sich die SMS-Funktion. Mit ihr kann direkt aus dem Kunden oder auch aus dem Terminkalender heraus eine SMS auf das Mobiltelefon des Kunden versendet werden. Auch hier macht die Verwendung verschiedener Vorlagen den Einsatz besonders komfortabel und einfach. Durch die Möglichkeit, den Versand von SMS auch zeitversetzt zu planen, wird diese Funktion zu einem echten Kundenbindungsinstrument.

Internet auf Knopfdruck mit dem Euronet-Browser

Schließlich steht noch an jedem Arbeitsplatz auf Wunsch die in Euronet integrierte Internet-Browserfunktion zu Verfügung. So können beispielsweise bei Bedarf direkt im Kundengespräch Herstellerinformationen abgefragt oder andere auf der Hersteller-Webseite bereitgestellte Funktionen genutzt werden. Wie alle Funktionen in Euronet lässt sich auch der Internetzugang benutzerbezogen sperren.

Kundeninfocenter

Mit der Verbreitung von Smartphone und Tablet über alle Gesellschafts- und Altersklassen hinweg hat sich auch das Informationsbedürfnis des Contactlinsenträgers stark verändert.

Geprägt durch den Online-Handel, Flug- und Hotelbuchungen im Internet oder verschiedenste Informationsdienste ist der Kunde es heute gewohnt, bei allen möglichen Einkäufen und Transaktionen sofort Bestätigungen und Statusinformationen sowie die erforderlichen Belege in digitaler Form zu bekommen. Dabei sollten die Informationen auf allen Geräten, ob Smartphone, Tablet oder klassischer PC, gut lesbar sein und in ansprechender Form dargestellt werden.

Mit dem Kundeninfocenter steht in Euronet eine umfassende, leicht zu bedienende und individuell an die Bedürfnisse des Anwenders anpassbare Anwendung zur Verfügung. Sie ermöglicht es dem Kunden zeitnah individuelle, an das jeweilige Corporate Design des Geschäftes angepasste und auf jedem Endgerät professionell dargestellte E-Mails zu versenden – auf Wunsch mit entsprechenden Dokumenten im Anhang.

Das Euronet-Kundeninfocenter sieht abhängig von Auftragsart und Auftragsstatus verschiedene individualisierbare E-Mails vor. Das eigene Logo, Farben und Schriften sowie individuelle Texte, auch unter Verwendung kundenspezifischer Einfüge-Merkmale, können in einem eigenen Editor vom Anwender selbst gestaltet und bei Bedarf jederzeit verändert werden.



Die CL-Direktwerbung

Die bereits im Bereich Brille und Hörakustik erprobten Funktionen des Marketingmoduls kommen auch im Bereich Contactlinse zum Einsatz.

Das Euronet-Programm setzt hier bei Funktionsumfang und Bedienerfreundlichkeit neue Maßstäbe.

Kunden finden und Kunden binden

Gerade für den CL-Bereich ist die Direktwerbung ein äußerst effektives Instrument der Kundenkommunikation. Zum einen, um Kunden zu binden, etwa in dem regelmäßig neue Produkte und Leistungsangebote vorgestellt werden, an Nachkontrollen erinnert wird, aber auch, um neue Kunden zu finden, zum Beispiel indem Brillenkunden beworben oder Instrumente der Empfehlungswerbung (»Kunden werben Kunden«) eingesetzt werden. Euronet unterstützt jede Aktion optimal.

Zunächst hilft Euronet mit seinem flexiblen und vor allem einfach zu bedienenden Selektionsprogramm, die richtige Zielgruppe zu finden. Als Selektionskriterien stehen alle relevanten Eingaben aus den Bereichen Kunde, Auftrag und Nachkontrolle in beliebiger Kombination zur Verfügung. Wird mit dem Bereich Brille gearbeitet, so können auch aus diesem Bereich Selektionskriterien verwendet werden. Das Selektionsergebnis kann beliebig sortiert und bearbeitet werden. So können Kunden für die anstehende Werbeaktion gesperrt, ein anderer Werbeempfänger (z. B. bei Kindern die Eltern) definiert oder manuell zusätzliche Kunden hinzugefügt werden.



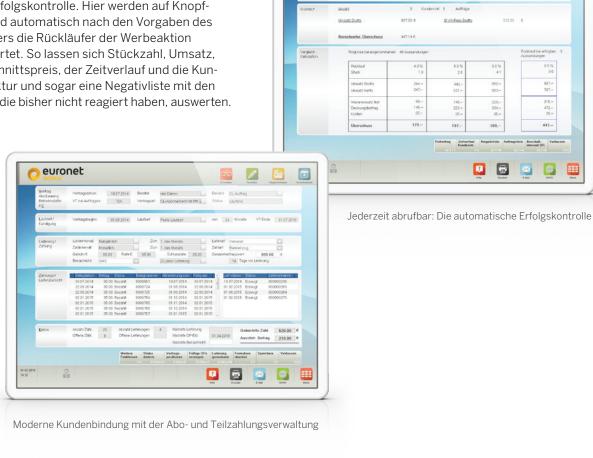
Werbung perfekt gestaltet

Steht die Zielgruppe fest, so kann eine Werbeaktion definiert werden. Eine Vorkalkulation gibt bereits im Vorhinein eine Idee zum möglichen wirtschaftlichen Erfolg. Der in Euronet zur Verfügung stehende Texteditor ermöglicht ein komfortables Gestalten der Werbebriefe mit variablen Schriftarten, Farben und Grafiken. Er ist kompatibel mit den gängigen Textverarbeitungsprogrammen, wie beispielsweise Word von Microsoft. So können Vorlagen jederzeit importiert werden. Im Texteditor besteht die Möglichkeit, nahezu alle Kunden- und Auftragsmerkmale als automatische Einfügungen zu definieren, um so den Werbebrief für den Kunden ganz persönlich und individuell werden zu lassen. Eine Spezialfunktion im Texteditor ermöglicht es auch, ganz individuelle hochwertige Kundenkarten zu erstellen.

Das Euronet-Marketing-Modul kann aber nicht nur Werbebriefe und Kundenkarten erstellen. Durch die Verknüpfung mit dem Euronet-Profi-E-Mail-Client und dem SMS-Modul können auch diese Medien für die Direktwerbung eingesetzt werden.

Erfolg wird messbar

Ein weiteres Highlight in Euronet ist die automatische Erfolgskontrolle. Hier werden auf Knopfdruck und automatisch nach den Vorgaben des Anwenders die Rückläufer der Werbeaktion ausgewertet. So lassen sich Stückzahl, Umsatz, Durchschnittspreis, der Zeitverlauf und die Kundenstruktur und sogar eine Negativliste mit den Kunden, die bisher nicht reagiert haben, auswerten.



euronet

Abo- und Teilzahlungsverwaltung (Vertragsverwaltung)

Mit der Euronet-Abo- und Teilzahlungsverwaltung lassen sich einfach und komfortabel nahezu alle Arten von vertraglichen Vereinbarungen verwalten. Dabei lassen sich sowohl der Leistungs- und Lieferumfang als auch das Lieferintervall ebenso flexibel handhaben, wie die Zahlungsmodalitäten oder andere Vertragsbedingungen. Mit Hilfe der Benachrichtigungsfunktion – wahlweise per SMS, Brief oder E-Mail – können Kunden einfach und schnell z.B. zu Terminen zur Nachkontrolle eingeladen oder an die kommende CL-Lieferung erinnert werden. In Verbindung mit der Euronet-Offene-Posten-Verwaltung lassen sich natürlich auch automatisch Lastschriften generieren.

Kundenbindung per Vertrag

Die Abo- und Teilzahlungsverwaltung ist in den Contactlinsenauftrag integriert. Ein Auftrag kann aus der laufenden Bearbeitung auf Anforderung ganz oder teilweise über einen Vertrag abgewickelt werden. Es stehen dabei

verschiedene auch selbst generierbare Formulare von der einfachen vertraglichen Vereinbarung bis hin zur Club- oder Kundenkarte zur Verfügung.

Mit einfach zu handhabenden Selektionen können zu jedem beliebigen Zeitpunkt Lieferungen zu Abos ausgeführt werden oder auch die Verfügbarkeit der Artikel für die nächste Lieferung durch die Integration in die Warenwirtschaft von Euronet geprüft werden. Bei Ausführen einer Lieferung werden die Buchungen in der Warenwirtschaft automatisch ausgeführt.

Umfangreiche statistische Auswertungen über die bestehenden Verträge runden die Vertragsverwaltung ab.

Das Dokumentenarchivsystem

Mit dem Euronet-Dokumentenarchivsystem ist ein wichtiger Schritt zum papierlosen Betrieb getan. Per Scanner oder anderem Erfassungsmedium lassen sich beliebige Papierdokumente elektronisch aufnehmen und zum jeweiligen Kunden speichern.

Auf dem Weg zum papierlosen Betrieb

Ob die umstrittene ärztliche Verordnung, spezielle Korrespondenz mit dem Kunden, dem Arzt oder der Krankenkasse oder einfach nur die alte Papierkartei, alle Dokumente stehen so jederzeit an jedem Arbeitsplatz auf dem Bildschirm zur Verfügung. Natürlich können auch aus Euronet heraus zu druckende Formulare direkt ins Dokumentenarchivsystem übernommen werden. Die Dokumente können dabei noch mit verschiedenen Funktionen bearbeitet oder kommentiert werden. Und über die integrierte Druckfunktion kann das entsprechende Schriftstück jederzeit wieder neu erzeugt werden.

Die CL-Managementinformationen

Mit den CL-Managementinformationen steht dem Anwender ein leistungsfähiges Werkzeug zur Analyse seines Geschäftserfolges zur Verfügung.

Wissen, was läuft

Die CL-Aufträge können dabei jeweils in bis zu acht frei wählbaren Zeiträumen miteinander verglichen werden. Die weitere Analyse kann dann ganz individuell mit den unterschiedlichen Filtern auch in nahezu beliebiger Kombination erfolgen. Im Ergebnis werden die Anzahl der verkauften Contactlinsen, die damit erzielten Erlöse und

Roherträge insgesamt und je Lieferant dargestellt. Als Filter stehen unter anderem der Anpasser/ Verkäufer, der Linsentyp, das Geschlecht und das Alter des Kunden oder die Auftragsart zur Verfügung.

Eine vergleichende Darstellung zu einem beliebigen Referenzzeitraum ist ebenfalls möglich. Alle Ergebnisse werden zunächst am Bildschirm angezeigt und können dann gedruckt oder in ein externes Programm, wie beispielsweise Excel exportiert werden.



Wissen was läuft: Die Managementinformationen

Die Auftragsverfolgung

Mit der Euronet-Auftragsverfolgung steht ein Modul zur Verfügung, das es insbesondere dem größeren Betrieb ermöglicht, die EDV nicht nur zur Dokumentation und Beratung und für betriebswirtschaftliche Zwecke zu nutzen, sondern auch seinen kompletten Workflow zu steuern.

Jedem Auftrag können unabhängig von der Auftragsart beliebige Bearbeitungsstufen zugewiesen werden. Dabei können auch unterschiedliche Stufen für Vor- und Halbprodukte berücksichtigt werden. Zu jedem Status wird ein Folgestatus definiert. Der Folgestatus wird, soweit möglich automatisch auf Grund bestimmter Vorgänge für einen Auftrag gesetzt (z. B. bei der Bestellung des Produktes beim Lieferanten oder beim Wareneingang). Eine spezielle Funktion für die Bearbeitungsstufe Benachrichtigung ermöglicht eine komfortable Steuerung, Dokumentation und Verfolgung. Hier werden alle Kommunikationsarten vom gedruckten Text, über E-Mail und SMS bis hin zum Telefon optimal unterstützt.

Die Ansicht der aktuell in der Auftragsverfolgung bearbeiteten Aufträge kann arbeitplatzabhängig definiert werden. So »sieht« z.B. der Mitarbeiter, der für die Benachrichtigung des Kunden zuständig ist, nur die fertigen Aufträge. Alle Listen können sowohl am Bildschirm ausgegeben als auch gedruckt werden.

Auch im Reklamationsfall kann die Auftragsverfolgung Nützliches leisten. Hat ein Auftrag die Auftragsverfolgung vollständig durchlaufen, werden alle Auftragsschritte im Auftrag mitarbeiterbezogen mit entsprechender Zeitangabe dokumentiert, so dass der Workflow jederzeit auch im Nachhinein nachvollzogen werden kann.



Die Auftragsverfolgung ermöglicht eine perfekte Organisation des täglichen Workflows

Die Krankenkassenabrechnung

Da die Krankenkassenabrechnung für den Bereich der Augenoptik an Bedeutung verloren hat, ist es immer weniger wirtschaftlich, die Rezepte über einen externen Dienstleister abzurechen. Die eigene Abrechnung gewinnt so wieder an Bedeutung. Mit der Euronet-Krankenkassenabrechnung ist die Abrechnung besonders schnell und einfach. Natürlich stehen in Euronet zum einen das Kostenträgerverzeichnis in seiner jeweils aktuellen Fassung (auch online), zum anderen aber auch alle Krankenkassenpreislisten zur Bearbeitung zur Verfügung. Individuelle Vereinbarungen mit den Krankenkassen können dabei jederzeit selbst erfasst werden.

Elektronisch schnell und einfach abrechnen

Sämtliche abrechnungsrelevanten Daten werden bereits bei der Auftragserfassung gespeichert oder soweit möglich, automatisch ermittelt. Die eigentliche Krankenkassenabrechnung kann als Einzel- oder Sammelabrechnung zu jedem beliebigen Zeitpunkt erfolgen. Dabei werden die abzurechnenden Aufträge einschließlich aller eventuell mit Fehlern rückgemeldeten Aufträge einer umfassenden Plausibilitätsprüfung unterzogen.

Fehlerhafte Aufträge können sofort korrigiert oder zurückgestellt werden. Die Abrechnung selbst kann nach § 302 SGB sowohl per Datenträger oder E-Mail, als auch in Papierform erfolgen. Bei der elektronischen Abrechnung steht zur Verschlüsselung die Dakota-Software der ITSG zur Verfügung.

Mehrplatzfähigkeit

Das Euronet-Contactlinsenprogramm ist als Client-Server-System entwickelt und unbegrenzt mehrplatzfähig. Im lokalen Netzwerk kann es mit bis zu fünf Arbeitsplätzen als Peer-to-Peer-System eingesetzt werden. Ab vier Arbeitsplätzen sollte ein dedizierter Server unter Verwendung des jeweils aktuellen Microsoft Server zum Einsatz kommen. Im Bedarfsfall können entfernte Standorte (z.B. zu Hause oder andere Filialen) per Internet unter Verwendung einer gesicherten VPN-Verbindung auf das System zugreifen und verfügen dann über den vollen Funktionsumfang.

Betriebsstättenlösung

Mit der Euronet-Betriebsstättenlösung können mehrere Filialen miteinander oder/und auch mit einer Zentrale standortübergreifend verwaltet werden. Besonderer Wert wurde dabei darauf gelegt, dass jeder Standort jederzeit auch unabhängig von den vorhandenen Datenleitungen über alle Funktionen verfügt.

Filiallösung integriert

Der Umfang des Datenabgleichs zwischen den Standorten kann individuell pro Standort festgelegt werden. Er reicht von den Stammdaten und Kurztexten über die verschiedenen Preislisten und die Warenwirtschaft bis zu den Kundenstamm-, Auftrags- und Vertragsdaten. Sofern die Datenleitungen bereit stehen, erfolgt die Datenübertragung in Echtzeit, sie kann aber auch zeitversetzt erfolgen.

Eine spezielle Hausbesuchsfunktion ermöglicht es darüber hinaus, einzelne Datensätze vorübergehend beispielsweise auf einen Laptop auszulagern, dort zu bearbeiten und anschließend wieder in das Gesamtsystem zurück zu übertragen.



Stammdaten- und Systemverwaltung

Die Stammdaten- und Systemverwaltung bildet die Grundlage für ein komfortables, schnelles und vor allem flexibles Arbeiten. Hier werden alle Daten von Lieferanten, Ärzten, Krankenkassen (Kostenträgerverzeichnis) oder auch Mitarbeitern verwaltet.

Für die Mitarbeiter können dabei ganz individuell Nutzungsrechte und Passworte vergeben werden. Mit dem auch online aktualisierbaren Straßenspeicher steht zudem eine Funktion zur Verfügung, die sicherstellt, dass die Erfassung von Straßennamen schnell und komfortabel und vor allem ohne Schreibfehler erfolgen kann.

In der sogenannten Ablaufdefinition von Euronet lässt sich das Gesamtsystem auf die gewohnten Abläufe und Eigenheiten des Betriebs einstellen. So passt sich Euronet in vielen Punkten dem Anwender an und nicht umgekehrt. Und mit dem integrierten elektronischen Anwenderhandbuch steht jedem Nutzer auf Knopfdruck jederzeit an jedem Arbeitplatz eine umfassende Dokumentation und Hilfe zur Verfügung.

Schließlich bietet Euronet auch im Bereich der technischen Systemadministration jede Menge Komfort. Dazu gehört die ins Programm integrierte regelmäßige Datensicherung auf beliebige Medien ebenso, wie das automatische Update des Programms über das Internet.



Cloud Service Datensicherung

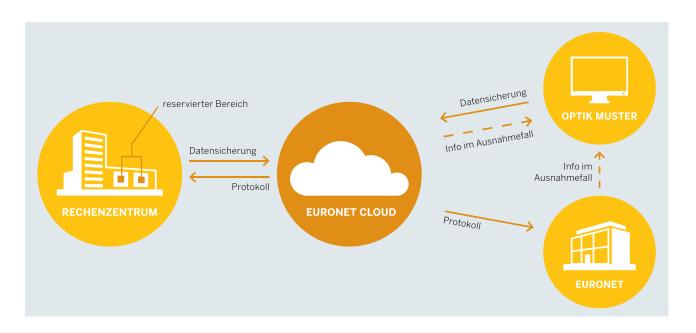
Die Wichtigkeit einer regelmäßigen und ordnungsgemäßen Datensicherung ist sicher jedem Anwender eines professionellen EDV-Systems bewusst, denn ohne aktuelle Daten läuft in vielen Augenoptikgeschäften kaum noch etwas.

Doch die Praxis zeigt es immer wieder: aufgrund des zeitlichen Aufwands oder einfach nur aus Fahrlässigkeit sind unregelmäßige Sicherungen, teilweise auf nur bedingt geeigneten Medien, wie beispielsweise USB-Sticks oder gar Speicherkarten, aber auch die unangemessene Lagerung der Datensicherungen einfach nur im Geschäft – ohne Schutz vor Zerstörung oder Diebstahl, z. B. bei einem Einbruch – leider immer wieder an der Tagesordnung. Passiert dann etwas, ist die Wiederherstellung der Daten, wenn überhaupt möglich, teuer und mit enormem Aufwand und Ärger verbunden.

Dieses Risiko muss nicht sein! Mit dem Euronet CloudService Datensicherung kann man die Datensicherung im wahrsten Sinne des Wortes vergessen.

Nennen Sie uns einfach Ihren Wunsch-Starttermin – von da an sind Ihre Daten sicher! Programmgesteuert und vollautomatisch werden alle relevanten Daten von Euronet zeitgesteuert und gegebenenfalls während des laufenden Betriebes an ein Hochleistungsrechenzentrum übermittelt. Die Daten werden dabei zunächst komprimiert und verschlüsselt und dann in einem Euronetspezifischen Format im Hintergrund an das Rechenzentrum übertragen. Einmal wöchentlich erfolgt dabei eine Vollsicherung und zusätzlich werden täglich alle Änderungen übertragen. Im Rechenzentrum werden die eingehenden Daten auf Konsistenz geprüft und in einen speziell für jeden Anwender reservierten und gesicherten Bereich abgelegt.

Eventuelle Unregelmäßigkeiten oder das Ausbleiben von Daten werden sofort sowohl an den Anwender, als auch an die Euronet Hotline übermittelt, sodass umgehend entsprechende Maßnahmen eingeleitet werden können. Im Rechenzentrum selbst werden sämtliche Daten nochmals auf einem weiteren System gesichert.





Alle in dieser Broschüre wiedergegebenen technischen Eigenschaften geben den Stand der Technik zum Zeitpunkt der Drucklegung wieder. Die Euronet Software AG behält sich vor, diese Eigenschaften ohne vorherige Ankündigung an neue technische Gegebenheiten anzupassen oder anderweitig zu verändern. Diese Broschüre ist nicht Bestandteil von Verträgen und stellt in juristischem Sinne nicht die Zusicherung von Eigenschaften von Produkten oder Dienstleistungen dar, es sei denn es wird hierauf ausdrücklich in den Verträgen Bezug genommen. Fehler bleiben vorbehalten. Im Übrigen verweisen wir auf unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Stand: April 2016



Euronet Software AG

Augustinusstr. 9c 50226 Frechen-Königsdorf

Tel. +49 2234 4000 0 Fax +49 2234 4000 80 info@euronet-ag.de