

Ihre Kunden und Sie
haben das Beste verdient!



Euronet 20XX – denn Ihre Kunden und Sie haben das Beste verdient.

Der Einsatz von EDV und einer entsprechenden Branchensoftware ist für die meisten Augenoptiker inzwischen schon seit Jahren eine Selbstverständlichkeit. Die meisten Systeme wurden in den neunziger Jahren entwickelt und haben sich seitdem kaum verändert. Trotz regelmäßiger Servicegebühren haben viele Softwarehäuser ihre Versprechen zu permanenter Pflege und Aktualisierung ihrer Software nicht gehalten. Und auch der versprochene Service lässt oft zu wünschen übrig: Verspätete oder fehlgeschlagene Updates, eine träge und unzuverlässige Hotlines sowie praktisch kein Support vor Ort sind leider eher die Regel als die Ausnahme.

Und dennoch: Die Scheu vor einem Softwarewechsel ist trotz der Unzufriedenheit

häufig groß, wobei neben den direkten Kosten auch häufig die Angst vor Datenverlusten, die nötige Umgewöhnung für Chef und Mitarbeiter oder die Umstellung von Abläufen als Hemmnis für einen Umstieg genannt werden.

Es geht auch anders

Euronet 20XX ist die Premium-Branchensoftware für Augenoptiker und Hörakustiker. Über 3 Jahrzehnte Branchenerfahrung, ein Team von 40 Augenoptikern und IT-Spezialisten sowie ein umfassender betriebswirtschaftlicher Background sorgen für eine leistungsfähige, hoch-funktionale und ständig aktualisierte Software auf der Basis von State-of-the-Art-Technologie. Ob Datenbank, Benutzeroberfläche oder



Es ist an der Zeit

Überzeugen Sie sich selbst

Auf den nächsten Seiten finden Sie einige Beispiele von Anwendern, die in der jüngeren Vergangenheit den Softwarewechsel zu Euronet 20XX vollzogen haben. Es war meist einfacher als erwartet und der Mehrnutzen hat den Aufwand allemal gerechtfertigt. Lassen Sie sich durch Ihre Kollegen inspirieren! Gerne erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen ein maßgeschneidertes Konzept für einen erfolgreichen Softwarewechsel.

Bursche Brillen, Berlin

Thomas Bursche



Die Berliner Allee, Hausnummer 51, im Bezirk Berlin-Weißensee. Die sanierten Altbauten, die Cafés und auch die Menschen auf den Straßen weisen viele Facetten des angrenzenden Szeneviertels Prenzlauer Berg auf. Und mittendrin in dieser florierenden Gegend findet sich das Geschäft von Bursche Brillen.

„Wir haben den Betrieb in der Berliner Allee 1997 übernommen“, berichtet Inhaber Thomas Bursche von den Anfängen. Danach ging es Schlag auf Schlag. Denn mittlerweile wurde nicht nur das ursprüngliche Ladenlokal ausgebaut, sondern es kamen noch vier weitere Geschäfte in Berlin hinzu. Ein Erfolg, den sich der Unternehmer mit seinem Team zielgerichtet erarbeitet hat: „Unser Anspruch ist, unseren Kunden das beste Produkt für jede Sehaufgabe zu bieten“, fasst Thomas Bursche die Firmenphilosophie zusammen. Dazu setzt er auf modernste Technik, wie z.B. Wellenfront, und legt besonderen Wert auf eine umfassende Sehanalyse. Auch beim Angebot ist es ihm

wichtig, sich von den Wettbewerbern zu differenzieren: Starke Independent-Labels bei den Fassungen, ein großes Sportbrillenangebot, individuelle und Ortho-K-Linsen sowie sein Ruf als Kinderbrillen-Spezialist machen die Betriebe für viele Berliner einzigartig.

Aber mit dem Erfolg und dem daraus bedingten Wachstum stieß seine alte EDV an ihre Grenzen. So war z.B. die Vernetzung unter den Geschäften nicht gegeben. „Deshalb mussten wir telefonieren, um zu erfahren, ob eine Fassung noch in einem Betrieb vorrätig war“, berichtet Thomas Bursche. Als dann noch die notwendige Anschaffung eines neuen Kassensystems anstand, sah er sich nach einem neuen EDV-Partner um. „Drei Anbieter kamen in die engere Auswahl, die wir alle eingehend geprüft haben. Die Entscheidung fiel dann aber relativ schnell für Euronet.“ Die Pluspunkte für das System des EDV-Hauses aus Köln fasst Thomas Bursche wie folgt zusammen:

- „Die Kasse ist weitestgehend intuitiv und sehr professionell. Das sorgt auch bei den Kunden für einen guten, sehr professionellen Eindruck, wie z.B. beim Kassensbon.“

- „Die Vernetzung unter den Geschäften: Bei Euronet können wir nun die Lagerbestände der einzelnen Betriebe direkt in der EDV abrufen.“

- „Die Warenwirtschaft ist extrem verbessert und gerade im Tagesgeschäft sehr praktisch und hilfreich. So müssen wir z.B. nicht wie in unserem vorherigen System nach Farbnummern suchen, sondern können direkt die Farbe eingeben und die entsprechenden Fassungen auswählen.“

- Die einzelnen Module (Terminkalender, Kundeninfocenter, ...) funktionieren nicht nur reibungslos, sondern bieten auch tolle Zusatznutzen für die geschäftlichen Prozesse.

- „Die Hotline ist super. Es wird sich immer am selben Tag zurückgemeldet und eine Lösung präsentiert – sehr schnell, sehr kompetent, immer hilfsbereit.“

Die Umstellung hat nur ca. 4 Wochen Zeit in Anspruch genommen, nach drei Monaten kannten sich alle Mitarbeiter bestens mit der Software aus. Wesentlich dafür waren neben dem intuitiven Programmaufbau die sehr guten Schulungen: „Norbert Hartung war in der Übergangszeit eine Schlüsselfigur. Er schafft es, technisch komplizierte Sachverhalte verständlich zu machen und er hat mit viel individueller Feinarbeit den Übergang reibungslos gestaltet.“

So kann Thomas Bursche am Ende des Gespräches bilanzieren: „Wir haben die Entscheidung nicht einmal bereut, wir fühlen uns vielmehr rundum darin bestätigt.“



Optik Niederprüm, Köln

Alexander Schug



„Wir sind ein Premium-Anbieter und benötigen deshalb auch ein Premium-Backoffice.“ Mit diesem klaren Statement hat sich Alexander Schug, Inhaber von Optik Niederprüm in Köln, ganz bewusst für die zwar sicherlich nicht preiswerten, aber dafür hochwertigen Leistungen von Euronet entschieden.

Die hervorragende Lage seines Betriebes im Herzen Kölns, am Neumarkt, bringt nicht nur viel Frequenz mit sich, sondern auch viel Konkurrenz. Statt nun mit der Masse zu schwimmen und z.B. die allseits bekannten Marken zu führen, setzt Optik Niederprüm auf hochwertige Designer-Labels. Wer aber hochwertig verkaufen will, sollte sich auch hochwertig präsentieren und professionell arbeiten. Ein konsequenter Ansatz, den das junge Team von Optik Niederprüm auch bei der Entscheidung für die passende EDV verfolgte.

Etwas Solides sollte es sein, etwas, das reibungslos funktioniert, permanent wei-

terentwickelt wird und auch eine mögliche Expansion des Unternehmens (Stichwort: Mehrplatzsystem) gelassen mitmacht. So lauteten die Vorgaben, die Alexander Schug nach der Übernahme von Optik Niederprüm an sein neues Software-System hatte. Er verglich mehrere Anbieter und hörte sich um, denn nicht zuletzt die Referenzen zählten für ihn und die sprachen eindeutig für Euronet.

„Abends haben wir eine Online-Anfrage bezüglich des Programms gestellt, am nächsten Morgen hat direkt der Euronet-Vertrieb Kontakt mit uns aufgenommen und ein Treffen vereinbart.“ Dann ging alles schnell und reibungslos. Datenkonvertierung, Umstellung, Einarbeitung, Betreuung – alles passte und passt.

Und heute? Heute freut sich Alexander Schug über ein professionelles System, das ihm zudem einige noch längst nicht übliche Software-Features bietet.

Er zählt beispielhaft auf:

- Einen wesentlichen Vorteil von Euronet sieht er in der Verknüpfung von Software und Marketing. Das ermöglicht ihm eine individuelle Selektion der Adresssätze und deren direkte Verwendung in seinen Werbeaktionen.
- „Das Dokumentenarchivsystem ist ein geniales Tool. Wir scannen jetzt alle wesentlichen Dokumente ein und archivieren sie dort.“ Damit ist er dem Ziel eines papierlosen Büros einen entscheidenden Schritt nähergekommen.
- „Die Idee des automatischen Rechnungsversands im Kundeninfocenter ist ein super Service für uns und unsere Kunden.“

- „Datev ist sensationell: Ich speichere alle Rechnungen und Dokumente online und sowohl ich als auch meine Steuerberaterin können darauf zugreifen. Das erleichtert mir die Zusammenarbeit mit meinem Steuerbüro enorm.“

Und Alexander Schug bilanziert: „Das Programm kann so viel, dass man immer wieder neue Funktionen entdeckt.“ Dann dürfte wohl bald seine Liste mit vorteilhaften Features noch länger werden.



Förster Optik, Weilheim

Florian Förster



Tradition trifft Moderne – schaut man bei Förster Optik in Weilheim herein, schießt einem direkt dieser bekannte Slogan durch den Kopf. „Das Geschäft wurde 1898 von meinem Urgroßvater gegründet“, berichtet Florian Förster, Inhaber von Förster Optik. Heute ist das Geschäft von der Größe in etwa verdoppelt, was in Summe rund 130 qm Verkaufsfläche bedeutet. Beim Betreten der Ladens fällt einem sofort der gelungene Kontrast zwischen alten Gemäuern sowie der modernen Einrichtung und der State-of-the-Art-Technik ins Auge – wozu mittlerweile auch die Euronet-Software gehört.

Florian Förster: „Wir suchten nach einer Software, die die betriebswirtschaftliche Betrachtung und Steuerung des Betriebes in den Vordergrund rückt. Wir haben uns dann vier verschiedene EDV-Anbieter angesehen.“ Dabei sprachen die Vorteile klar für Euronet: „Die Software ließ sich spontan sehr gut bedienen und sie erspart mir Doppelangaben. Hinzu kommen die

praktischen Möglichkeiten, das Euronet-Marketing mit der EDV zu verknüpfen und fundierte betriebswirtschaftliche Auswertungen zu machen. Und letztlich macht das Angebot des Lizenz-Tauschs beim Systemwechsel Euronet auch kostenseitig attraktiv.“

Soweit die Theorie. Wie aber sah und sieht die Praxis aus? Wie funktionierte die Konvertierung der Daten? „6 Wochen vor der Installation hat sich Euronet eine Kopie des Datenbestands geholt und diesen dann aufgearbeitet. Das Einspielen der Daten hat schon im ersten Anlauf sehr gut funktioniert.“ Und wenn er und sein Team bemerkten, dass noch etwas zu ändern war, so wurde dies immer schnell umgesetzt. Die Lernkurve im Umgang mit der Software ging im gesamten Team steil nach oben, was Florian Förster mit den sehr guten Schulungen und dem intuitiven Programm begründet.

Heute freut sich Florian Förster über viele Vorteile, die ihm die Zusammenarbeit mit Euronet bringt:

- „Das Mehrbrillentool ist eine prima Idee, die uns im Verkauf sehr gut unterstützt.“
- „Die Glasberatung und die zugrundeliegende Idee des Top-Down-Verkaufs sind hervorragend. Wir bieten dem Kunden erst einmal die für ihn optimale Lösung an.“ Erst danach bespricht er mit den Kunden mögliche Leistungsreduzierungen, die die Brille preiswerter machen. Seine Erfahrung: „Letztlich entscheiden sich die meisten Kunden am Ende der Beratung dann aber doch für die optimale Lösung, weil ihnen gutes Sehen etwas wert ist.“
- „Das Artikelinfosystem ist ein sehr mächtiges Tool, das uns in der täglichen Arbeit enorm hilft. So haben wir jetzt immer unsere Top-Seller im Blick und können z.B. auch sehen, welche Farben sich wie gut

verkaufen, was nachgeordert werden muss und welche Fassungen bzw. Fassungsfarben wir noch genügend vorrätig haben.“

- Auch die Euronet-Onlinedatensicherung nutzt Förster Optik, „sie läuft geräuschlos im Hintergrund und wir müssen uns um die Datensicherheit nicht kümmern“.
- Das individuell auf seine Anforderungen abgestimmte Marketing hat ihm „auf Anhieb gut gefallen: geschmack- und niveauvoll sowie professionell-hochwertig gemacht“.
- „Die Hotline ist gut zu erreichen und kompetent sowie freundlich.“

Schön, wenn man eine Wahl nicht nur nicht bereut, sondern sich so viele Vorteile ergeben, dass man in seiner Entscheidung vielfach bestätigt wird.



Franz Zimmermann Augenoptik, Aachen

Franz Zimmermann



Über 30 Jahre Erfahrung als Augenoptiker kann Inhaber Franz Zimmermann aufweisen. Eine Zeit, in der jede Menge Branchenkenntnisse zusammenkommen und damit auch das Wissen, was eine professionelle EDV leisten muss.

„Auf der Suche nach einem neuen Software-Anbieter standen drei zur Auswahl“, berichtet er. Euronet kam dabei durch das wirkungsvollste Marketinginstrument in die engere Auswahl, das Empfehlungsmarketing: „Auf Euronet bin ich durch meine Mitarbeiter aufmerksam gemacht worden, die das Programm schon kannten. Daraufhin habe ich mir die Testversion im Internet angesehen, die mir gut gefiel. Da bei dem zweiten Anbieter ein Kollege von mir keine guten Erfahrungen gemacht hatte und auch der dritte Lieferant Defizite aufwies, fiel unsere Wahl auf Euronet.“

„Der Euronet-Außendienst hat sehr schnell reagiert und mit mir einen Termin vereinbart“, berichtet Franz Zimmermann weiter. „Die Zusammenarbeit mit ihm gestaltete sich von Anfang an sehr kooperativ.“

Der Wechsel lief reibungslos, nach 2 bis 3 Tagen Einarbeitung konnte das Team mit dem Programm in seinen Grundzügen arbeiten, wozu auch die intuitive Oberfläche ihren Teil beitrug. Natürlich tauchten dann im Laufe der Zeit Detailfragen auf, aber auch hier fühlte und fühlt sich Franz Zimmermann nie alleine gelassen, im Gegenteil: „Ein kurzer Anruf bei der Hotline und das Problem oder die Frage sind erledigt“, beschreibt der Inhaber die professionelle Betreuung durch Euronet.

Auch was die Software an sich anbelangt, ist Franz Zimmermann völlig überzeugt, die richtige Entscheidung getroffen zu haben. Zwei Module, die er beispielhaft herausgreift, unterstreichen dies:

- „Die Terminkalender-Funktion möchte ich jetzt nicht mehr missen. Allein die Tatsache, dass man von jedem Arbeitsplatz aus den Terminkalender aufrufen kann, ist schon sehr praktisch.“

- Und auch der automatisierte Versand von individualisierten E-Mails mit dem Kundeninfocenter begeistert ihn: „Der Kunde wird rasch informiert und es ist meistens vorteilhafter, eine E-Mail zu schicken, anstatt ihn anzurufen. Das ist ein sehr praktisches und professionelles Tool.“

Kein Wunder, dass er Euronet „absolut empfehlen“ kann.





Mehr Zeit für das Wesentliche.

Euronet Software AG

Augustinusstr. 9c
50226 Frechen-Königsdorf

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

www.euronet-ag.de