

# looking forward



Informationen für Hörakustiker und Augenoptiker



*„In IPRO habe ich den optimalen Berater und Dienstleister gefunden, mit dem ich in den Hörakustik-Markt wachsen kann.“*

## Integration

Wir bieten eine intelligente Steuerzentrale für Ihren Betrieb. Sie bekommen optimale Anbindung aller Hard- und Software direkt in winIPRO.

## Filialvernetzung

Managen Sie alle Ihre Betriebe zentral über das professionelle winIPRO Filialmanagement.

## CRM und Kundenwerbung

Zielgruppen intelligent selektieren und gezielt ansprechen. Einfach und direkt aus winIPRO!

Martin Himmelsbach,  
Geschäftsführer



**„Mischbetriebe sind der große Trend der vergangenen Jahre. IPRO bringt beide Welten perfekt zusammen. Wir sind ein Urgestein in der Optik und seit über 20 Jahren auch in der Akustik aktiv. Egal in welche Branche Sie zukünftig expandieren wollen. Unsere IPRO Experten beraten Sie kompetent und bieten Ihnen die passende Lösung für Ihren Betrieb.“**

# Liebe Leserin, lieber Leser,

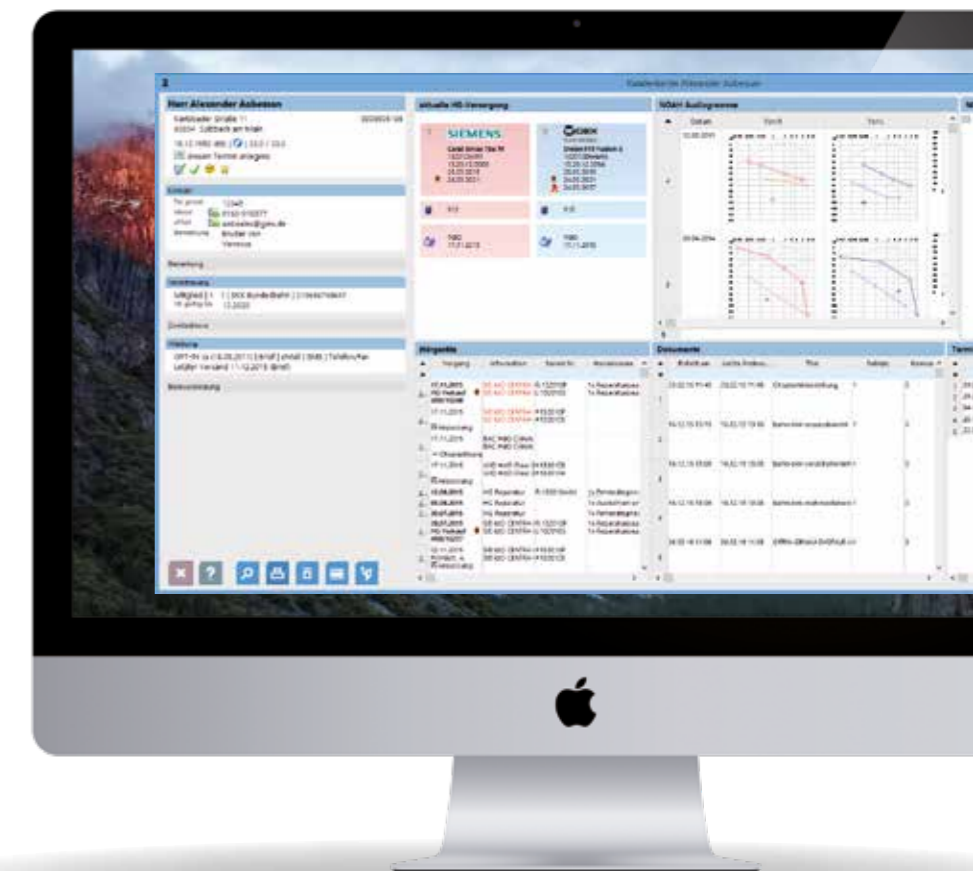
auch in diesem Jahr hat sich eine Entwicklung fortgesetzt, die schon lange zu beobachten ist: Unter dem Deckmantel der Digitalisierung gewinnen die Ketten – nicht das Internet. Und während sich die dadurch induzierte Konzentration erhöht, steigen die Chancen für unabhängige Hörakustiker und Augenoptiker, denn viele Kunden können und wollen sich eine ordentliche Beratung durch ausgewiesene Fachleute leisten.

Seit vielen Jahren gehört IPRO zu den Marktführern in Sachen EDV für Hörakustiker und Augenoptiker. Denn EDV ist wie Hörgeräte- und Brillenkauf Vertrauenssache.

Kommen Sie zu uns, wenn Sie die persönliche Betreuung durch IPRO-Berater wünschen, die Sie kennen, die in Ihren Betrieb kommen und die Sie kompetent beim Umgang mit unseren vielfältigen und innovativen Tools unterstützen.

Im vorliegenden Magazin erfahren Sie, an welchen neuen Technologien wir derzeit arbeiten und welche Innovationen wir bereits umgesetzt haben. Wir freuen uns darauf, Ihnen diese Neuerungen zu präsentieren und zu beweisen, dass auf IPRO zu setzen die richtige Entscheidung ist.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß bei der Lektüre.



# Katastrophensicher mit **Backup+**

Auch die besten Computer halten nicht ewig. Wenn Sie keine Backups machen, gehen Sie das Risiko ein, Ihre Daten zu verlieren. Sei es durch einen technischen Defekt, einen Unfall oder ein dummes Missgeschick. Doch das sind nicht die einzigen Gefahren – Viren und Malware aus dem Internet können Ihre Unternehmensdaten gefährden. Kein Wunder, dass eine automatische Datensicherungsmöglichkeit ein lange gehegter Wunsch unserer Anwender war. Mit der Vorstellung des neuen Bausteins winIPRO Backup+ erfüllt das IPRO-Entwicklerteam die Wünsche vieler Anwender.

winIPRO Backup+ besteht aus zwei NAS Sicherungslaufwerken und der Software winIPRO Backup+. Ein NAS Laufwerk befindet sich bei Ihnen im Betrieb und das zweite Laufwerk befindet sich bei Ihnen daheim. Die Sicherung erfolgt automatisch jede Nacht und es werden insgesamt sieben Generationen erstellt, auf die Ihr System bei Bedarf zurückgesetzt werden kann. Die Übertragung der Daten von der NAS im Betrieb auf die NAS bei Ihnen zu Hause erfolgt automatisch und unabhängig von winIPRO. Alle Statusmeldungen werden von IPRO ausgewertet und Sie erhalten im Fehlerfall automatisch eine Nachricht. Damit ist ein Sicherheitslevel erreicht, der selbst im Katastrophenfall Ihre Daten optimal schützt.

Sehen wir uns die Vorteile von Backup+ genauer an:

**Sieben Sicherungen:** winIPRO Backup+ erzeugt sieben Sicherungen Ihrer Datenbestände: das letzte Jahr, den letzten Monat, die letzte Woche und die letzten vier Tage. Damit werden ganz unterschiedliche Anlässe bedient, die eine Datensicherung nötig machen: von der gelöschten Inventur des letzten Jahres, die der Steuerberater unbedingt benötigt, bis zum gestern versehentlich überschriebenen Werbebrief.

**Katastrophensicher:** Durch die Duplizierung aller sieben Sicherungen vom Sicherungsmedium (NAS) im Betrieb auf eine NAS bei Ihnen zu Hause oder in einer anderen Filiale, ist winIPRO Backup+ katastrophensicher. Auch wenn wir Ihnen natürlich wünschen, dass Sie das nie benötigen werden.

**Vom Tagesbetrieb isoliert:** Da die Netzwerk-Verbindungen von winIPRO Backup+ zur Datenbank nur während der Sicherung geöffnet sind, ist die Gefahr, dass Schadsoftware wie Verschlüsselungstrojaner oder Viren die Sicherung erreichen, sehr gering.

**Professionelles Monitoring:** Jede Statusmeldung wird vom IPRO-Monitor automatisch ausgewertet. Bei Verdacht auf Fehlfunktion erhalten Sie zuerst eine E-Mail und nach ein paar Tagen einen Anruf der IPRO-Hotline. Ihre Daten sind zentrales Kapital Ihres Betriebs und wir helfen Ihnen, sie sicher zu verwahren.

Unser IPRO-Experte Roland Brömmel zitiert immer wieder den alten Satz der Sicherheitsingenieure:  
*Keine Sicherheit – kein Mitleid. Und dem ist eigentlich nichts hinzuzufügen.*

Wenn Sie Interesse an winIPRO Backup+ haben, wenden Sie sich an Ihren IPRO-Berater oder an IPRO in Leonberg. Unsere Experten beraten Sie gerne und richten Backup+ in Ihren Betrieb ein.





## Die größte Chance der Digitalisierung sind **die Menschen.**

Martin Himmelsbach sieht die Digitalisierung als einen Prozess, in dem Partnerschaft und Vertrauen eine wesentliche Rolle spielen.

Eine unserer großen Stärken ist es, Trends der Branche zu erkennen und daraus Nutzen und Anwendungen zu schaffen, die für unsere Kunden spürbare Vorteile bringen. Unser Ansatz: Nicht Erster zu sein, sondern die besten Tools und Produkte zu entwickeln, marktfähig zu machen und damit wirtschaftlichen Erfolg zu ermöglichen. Entsprechend offen und optimistisch setzen wir uns mit Entwicklungen, digitaler Zukunft und Innovationen auseinander. Gleichzeitig sind und bleiben wir aber auch verlässlicher Begleiter und Partner, wenn es mal wieder darum geht, die Welt zu verändern. Denn Digitalisierung ist keine hektische Momentaufnahme, sondern ein Prozess. Dabei muss man besonnen vorgehen und nicht jeder neuen Idee blind hinterherlaufen. Die Kunst ist es zu erkennen, wann die Zeit für eine neue Technologie gekommen ist. Dies ist der Fall, sobald eine Innovation auch messbare wirtschaftliche, organisatorische oder zeitliche Erleichterungen bringt. Um dies zu garantieren, sehen wir genau auf unsere

wichtigste Informations- und Inspirationsquelle. Auf Sie – unseren Kunden. Gemeinsam mit Ihnen arbeiten wir daran, die digitale Zukunft zu gestalten und neue technische Möglichkeiten unternehmerisch zu nutzen.

Die wichtigsten Meilensteine der kommenden Monate für Sie:

**Die neue Datenbank.** Alle IPRO-Anwender erhalten kostenlos und ohne Installationsaufwand eine neue Datenbank. Ihre Daten werden dann in einem besseren, schnelleren und sicheren Umfeld gespeichert und schaffen wichtige Schnittstellen zu modernsten digitalen Katalogformaten. Darüber hinaus bietet die neue Datenbank eine Grundlage, mit der kommende Prozesse perfekt angebunden werden können. So sind Sie bestens gerüstet für die digitalen Anwendungen der Zukunft. Looking forward!

**Neue Module. Für Ihren Komfort.** Mit den neuen winIPRO-Modulen [Online-Terminvereinbarung](#) und [Handelswarenauftrag](#) können Sie wesentlich moderner und flexibler arbeiten. Außerdem werden neue Schnittstellen zu Otoplastik-Scannern angeboten.

# Kassengesetz 2020

Zum ersten Januar 2020 tritt ein Gesetz in Kraft, welches die technischen Anforderungen an elektronische Aufzeichnungs- und Sicherungssysteme, zum Beispiel Kassensysteme, regelt.

**Das Kassengesetz umfasst mehrere getrennte Teile:** Zum einen müssen die Hersteller – also IPRO – belegen, dass die Daten unveränderlich aufgezeichnet werden. Diese Funktion bietet winIPRO bereits.

Des Weiteren muss jede Registrierkasse zum Schutz vor Manipulation mit einer technischen Sicherheitseinrichtung (TSE) ausgestattet werden. Jede Transaktion läuft über die Sicherheitseinrichtung und schickt eine Signatur an die Kasse zurück. Die Buchungen werden dabei in chronologischer Reihenfolge miteinander verkettet.

Zum Dritten muss jeder Akustiker und Optiker seine Kasse beim Finanzamt anmelden.

Zu guter Letzt geht es um die Belegausgabepflicht. Jeder Kunde wird einen Beleg erhalten, der einen unveränderlichen Code (meist QR-Code) enthält, der praktisch sicher-

stellt, dass der Umsatz für das Finanzamt gespeichert wurde.

Leider hat zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch keine technische Sicherheitseinrichtung den Zertifizierungsprozess durchlaufen. Ebenso wenig existiert ein Formular oder Ablauf für die Anmeldung der Kasse beim Finanzamt. Somit sind noch einige wichtige Elemente der Umsetzung unklar.

Wir werden alle Anwender natürlich informieren, sobald wir hier Neues wissen.

Wir von IPRO sind bereits jetzt mit den Vorbereitungen auf das neue Gesetz beschäftigt. Dabei greifen wir auf die umfangreichen Erfahrungen zurück, die wir bei der Einführung der RKS in Österreich gemacht haben. So stellen wir sicher, dass unsere Anwender für alle Anforderungen gewappnet sind. IPRO bietet übrigens schon heute die Erweiterung auf QR-Code an.

Halten Sie sich auf dem Laufenden und kontaktieren Sie uns direkt oder melden Sie sich bei Ihrer IPRO-Beraterin oder ihrem IPRO-Berater.

## Verordner alphabetisch sortieren

Sie suchen einen selten benötigten Verordner, aber Ihre Verordnerstammdaten sind sehr umfangreich oder unsortiert? In winIPRO gibt es die Möglichkeit, durch einen Rechtsklick auf das Eingabefeld der Verordnernummer, die Verordner alphabetisch nach den Nachnamen zu sortieren. Mit einem Linksklick auf das Eingabefeld der Verordnernummer wechselt man wieder zu der Sortierung nach der Nummer. So verlieren Sie nie den Überblick und können Ihre Verordner schnell in den Auftrag einpflegen.

# Achtung!

## DSGVO Altdaten rechtzeitig löschen!

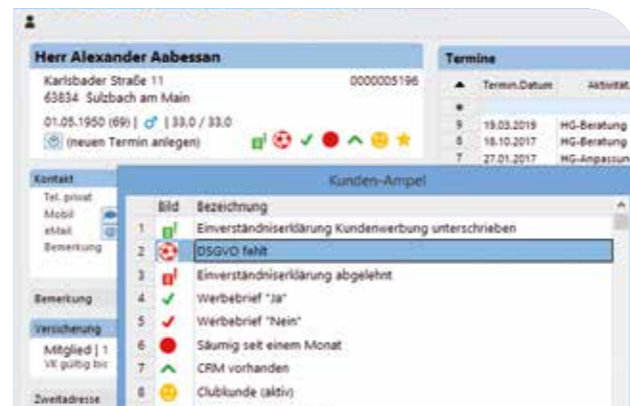
Haben Sie Daten von Kunden, die seit zehn Jahren nicht mehr in Ihrem Betrieb waren? Oder Informationen über Aufträge, die älter als zehn Jahre sind?

Laut DSGVO dürfen diese Daten nicht länger behalten werden. Mit der Funktion Altdaten löschen ist es möglich, Kunden und Aufträge automatisiert bis zu einem bestimmten Datum zu löschen.

### Dabei stehen 3 verschiedene Löschoptionen zur Verfügung:

1. Alle Altdaten löschen: Löscht alle Altdaten bis zu einem bestimmten Datum. Kunden, welche nach der Löschung über keine Aufträge mehr verfügen, werden automatisch mit gelöscht.
2. Altdaten aktiver Kunden erhalten: Wie oben, aber Altdaten werden nicht gelöscht, wenn der Kunde noch mindestens einen Auftrag besitzt, der nicht im Löschzeitraum liegt.
3. Altdaten aller Kunden mit Einverständniserklärung erhalten: Altdaten werden nicht gelöscht, wenn der Kunde sein Einverständnis (Opt-In Werbung) dafür gegeben hat.

Die Funktion Altdaten löschen ist mehrfach geschützt, damit nicht aus Versehen gelöscht werden kann. Zum einen wird ein Passwort abgefragt, zum anderen muss eine winIPRO Datensicherung vom Vortag existieren. So bleiben Ihre Daten auch erhalten, falls Ihnen „der Finger ausge-  
rutscht ist“.



### Wie erkennen Sie auf einen Blick, ob der Kunde die DSGVO-Einwilligung unterschrieben hat?

**Ganz einfach! – Mit den winIPRO Ampelkennzeichen!** Die Ampel ist ein zeitgemäßes und individuelles Kundenbetreuungsfeature. Beim Aufrufen der Kundenkartei sehen Sie sofort anhand von eingeblendeten kleinen unauffälligen Symbolen, ob der Kunde besondere von Ihnen definierte Eigenschaften erfüllt. (Hat er die DSGVO unterschrieben? Ist er ein säumiger Zahler, ist er der Freund Ihrer Eltern...) Diesen Eigenschaften ordnen Sie ein bestimmtes Symbol zu. Erfüllt Ihr Kunde eine solche Eigenschaft (z. B., dass er die DSGVO noch nicht unterschrieben hat), wird das entsprechende Symbol auf der Karteikarte eingeblendet. Die Symbole sind so gestaltet, dass der Kunde die Bedeutung nicht erkennen kann. Ganz im Gegensatz zu Ihnen und Ihren Mitarbeitern, die die Symbole kennen und umgehend darauf reagieren können.

„Ob Akustik- oder Mischbetrieb. Kein anderer Dienstleister bietet mehr Schnittstellen als IPRO.“



### Noah 4.10 – direkt in winIPRO integriert

IPRO setzt die kontinuierliche und konsequente Integration der aktuellsten Noah Schnittstellen fort und wird pünktlich zur diesjährigen Messe die Einbindung der Noah 4.10 Schnittstelle betriebsbereit haben. Damit sichern wir unseren Anwendern die Möglichkeit, auf die neuesten Fitting-Programme der Hersteller zuzugreifen und somit auch die modernsten Hörgeräte programmieren zu können. Die neu hinzugekommene Noah Mobile Anbindung kann auch unter Noah 4.10 uneingeschränkt genutzt werden.

Die IPRO-  
Experten  
konvertieren  
Ihre Daten.

## SOFTWARE – MASSGESCHNEIDERT

### winIPRO HÖRAKUSTIK

Mehr als 3.000 Anwender vertrauen heute auf IPRO. Über zwanzig Jahre Erfahrung stecken in winIPRO Akustik – und das in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden, Kassen, Verbänden und der Industrie. Wir freuen uns darauf, auch Sie von den Chancen und Möglichkeiten, die unsere Software bietet zu überzeugen.

#### Voll integriert

Vom audiologischen Vorgespräch, der elektronischen Bestellung bis zur vollautomatischen Krankenkassenabrechnung. Wir bieten vollständige Integration von NOAH und NOAH-Daten, Fittings und Audiometrie. Wir haben jahrelange Erfahrung in Sachen Kundenbindung, Ablaufoptimierung und Controlling.

#### IPRO ist unabhängig

Mit winIPRO können Sie mit allen Herstellern arbeiten. Sie sind flexibel und unabhängig. Elektronische Kataloge mit lieferantenspezifischen Daten stehen über den winIPRO-Download-Service zur Verfügung.

#### NOAH

NOAH ist komplett in winIPRO integriert – von der Messung über die Anpassung bis zur Nachkontrolle und Optimierung. Der Vorteil für Sie: Alle Kundendaten werden nur einmal erfasst und kopieren sich anschließend automatisch in die entsprechenden Eingabemasken. So müssen Sie nichts mehr doppelt eintippen.

#### Eine neue Dimension

Die integrierten Anamnesebögen werden Sie ebenso begeistern wie die direkte Anbindung der Computerkasse, die bedienerfreundliche Warenwirtschaft und die intelligente Filialvernetzung.



## winIPRO auf einen Blick

- 1 Komplette Kunden-/Patientendatei
- 2 Integrierter E-Mail- und SMS-Versand
- 3 Kundenwerbung über alle vorhandenen Kunden- und Auftragsdaten mit Filterfunktion, Serienbriefdruck oder Serien-E-Mailversand, Schnittstelle zu Microsoft Word
- 4 Auf einen Blick alle Informationen zur aktuellen Hörgeräteversorgung und Batterien
- 5 Sofortige Übersicht über alle NOAH-Sitzungen und Audiogrammdaten direkt in der Kundenkartei
- 6 Komplett integrierte NOAH-Schnittstelle mit einer gemeinsamen Datenbank
- 7 Komplette Auftragsübersicht
- 8 Scannen, Importieren und Speichern beliebiger Dokumente oder Grafikdateien in der Dokumentenverwaltung
- 9 Kundenkontakte und Termine werden über alle Medien hinweg übersichtlich dargestellt

winIPRO  
2Go

Damit können Sie winIPRO von überall nutzen. Alles was Sie brauchen, ist ein Apple iPad, Tablet oder Laptop und winIPRO2Go.

# Und täglich grüßt das Murmeltier

Immer up to date bei den Krankenkassenstammdaten



Wenn man sich auf eines verlassen kann, dann darauf, dass die Krankenkassen immer wieder neue Verträge und Anforderungen rausbringen. Aber egal, was in Zukunft kommt – mit den neuen Kassendaten sind Sie immer up to date.

Bei IPRO ist das Einreichen von elektronischen Kostenvorschlägen, das Erstellen der benötigten Formulare und die Abrechnung ein Kinderspiel. Dafür sorgt die Hinterlegung der Verträge und Druckprofile in den Standardabläufen.

Jetzt legen wir noch eine Schippe drauf. Wir stellen Ihnen am Ende des Jahres eine komplette Liste aller Krankenkassen mit allen detaillierten Informationen zu Krankenkassenpositionen, Tarifkennzeichen und Abrechnungs- und Annahmestellen zur Verfügung. Das Ganze unabhängig von Standard- oder Sondervertrag. Das heißt für Sie: kein Nachpflegen von Sonderverträgen mehr in den Stammdaten.

Sie haben die Wahl. Wenn Sie die neue Kassenliste einspielen, stehen Ihnen automatisch alle 2300 deutschen Krankenkassen und Abrechnungsstellen mit ihren IK-Nummern, Verträgen und Sonderverträgen zur Verfügung.

Listeneinträge und Tarifkennzeichen sind automatisch vorhanden. Sie müssen nichts mehr nachbearbeiten. Lesen Sie nun einfach die IK-Nummer über den Versichertenkartenleser ein und die Kasse wird sofort gefunden. Weiter ist nichts zu tun!

#### Was heißt das für eKV und Kassenabrechnung?

Die Rücklaufquote wird minimiert, da das Programm dann auch bei den kleinen Verträgen und Sonderlösungen die richtigen Daten zieht.

#### Ihre Vorteile auf einem Blick:

- Alle Kassen mit allen Einträgen stehen zur Verfügung
- Alle Einzelverträge und Fusionen sind enthalten
- Keine Fehleinträge mehr
- Kein Nacharbeiten an den Kassenstammdaten
- Keine fehlerhaften eKV oder Abrechnungen bei Vertragsänderungen aufgrund falscher Kassenstammdaten
- Sofortige Zuordnung über die IK-Nummer der Kasse durch das Einlesen der Versichertenkarte

## winIPRO digitale Unterschrift – nicht nur für die DSGVO super praktisch

Mit der winIPRO digitalen Unterschrift optimieren Sie die Nutzung Ihrer Dokumentenverwaltung um ein Vielfaches. Der Baustein ermöglicht es, dass beliebige personalisierte Formulare direkt ohne Ausdruck von Ihren Kunden auf einem LCD-Signaturtablett unterschrieben werden können. Diese werden dann mit der digital erfassten Unterschrift in der Kundenkartei abgespeichert. Sie sparen sich viele Arbeitsschritte, eine Menge Papier und die Ablage in Ordnern.

## winIPRO Girocard

Kontodaten mit dem Versichertenkartelesegerät einlesen

**Keine Tippfehler mehr!** Kennen Sie das? Ihr Kunde möchte per SEPA-Lastschrift zahlen – und Sie tippen die Bankdaten mühevoll per Hand in Ihr System. Mit dem neuen Baustein winIPRO GiroCard muss das nicht sein. Lesen Sie einfach mit Ihrem Versichertenkartenlesegerät

die Bankdaten des Kunden ein. Kein mühevolleres Eintippen, keine Lese- oder Schreibfehler mehr. Einfach auf den Button klicken und schon sind die Kontodaten des Kunden in der Kartei. Ein Gerät – doppelter Nutzen!



# winIPRO Bestellwesen Otoplastik

Jetzt auch mit smart optics 3D Scanner free Stage

## Digitalisierung – modernes Design – Nachhaltigkeit.

Mit dem Baustein Bestellwesen Otoplastik sind wir schon vor langer Zeit einen wichtigen Schritt in Richtung Digitaltechnik in der Akustik gegangen. Die Integration der gescannten Otoplastik-Daten in den elektronischen Bestellprozess garantiert einen effizienten Kauf- und Anpassvorgang. Sobald die Daten im System sind, werden sie in alle relevanten Eingabemasken automatisch hineinkopiert. So stellen wir sicher, dass Sie keine Informationen doppelt eingeben müssen.

Die Daten werden über einen Scanner in winIPRO eingelesen. Neben den iScan-Geräten der Firma Signia und den bekannten smart optics Scannern konnten wir nun auch die Integration des smart optics 3D free Stage realisieren. Der free Stage wurde für qualitätsbewusste Audiologen entwickelt und ist die ideale Lösung für trendorientierte Shops. Er ist mit seinem schlanken Design mühelos an jedem Arbeitsplatz einzurichten und macht daraus einen echten Hingucker

Der Einsatz erleichtert Ihre Arbeit und ist dabei ganz einfach: Sie scannen den Ohrabdruck, sehen sich das 3D-Bild auf Ihrem Monitor an, bearbeiten es bei Bedarf nach und senden die Bestellung online direkt aus winIPRO an den Hersteller. Und das alles vollautomatisch. Alle Auftragsdaten, Scans und die Bestellüberwachung befinden sich zentral in Ihrer winIPRO Anwendung.

## Ihre Vorteile

- Effizienz und Nachhaltigkeit – Sie sparen Papierkram, Versandkosten und Zeit. Darüberhinaus reduzieren Sie die Durchlaufzeiten um bis zu 48 Stunden.
- Digitalisierung – Dank der digitalen Präzision der gescannten Daten erreichen Sie eine bessere Passform.
- Wertigkeit – Es gibt weniger Reklamationen, da die digitalen Daten sicher vor Transportschäden sind.



## Die winIPRO TAPI Schnittstelle – direkt & effektiv!

Mit der winIPRO TAPI Schnittstelle können Sie Ihre Kunden mit einem Klick aus seiner Karteikarte heraus anrufen. Die Telefonnummer wird an Ihre vorhandene TAPI Schnittstelle übergeben und automatisch gewählt. Auf Wunsch kann ein Kundenkontakt angelegt und direkt in der Kundenkartei gespeichert werden. Hier können Sie den Anruf dokumentieren, sich während des Telefonats Notizen machen und alle Informationen in der Kundenkartei ablegen.

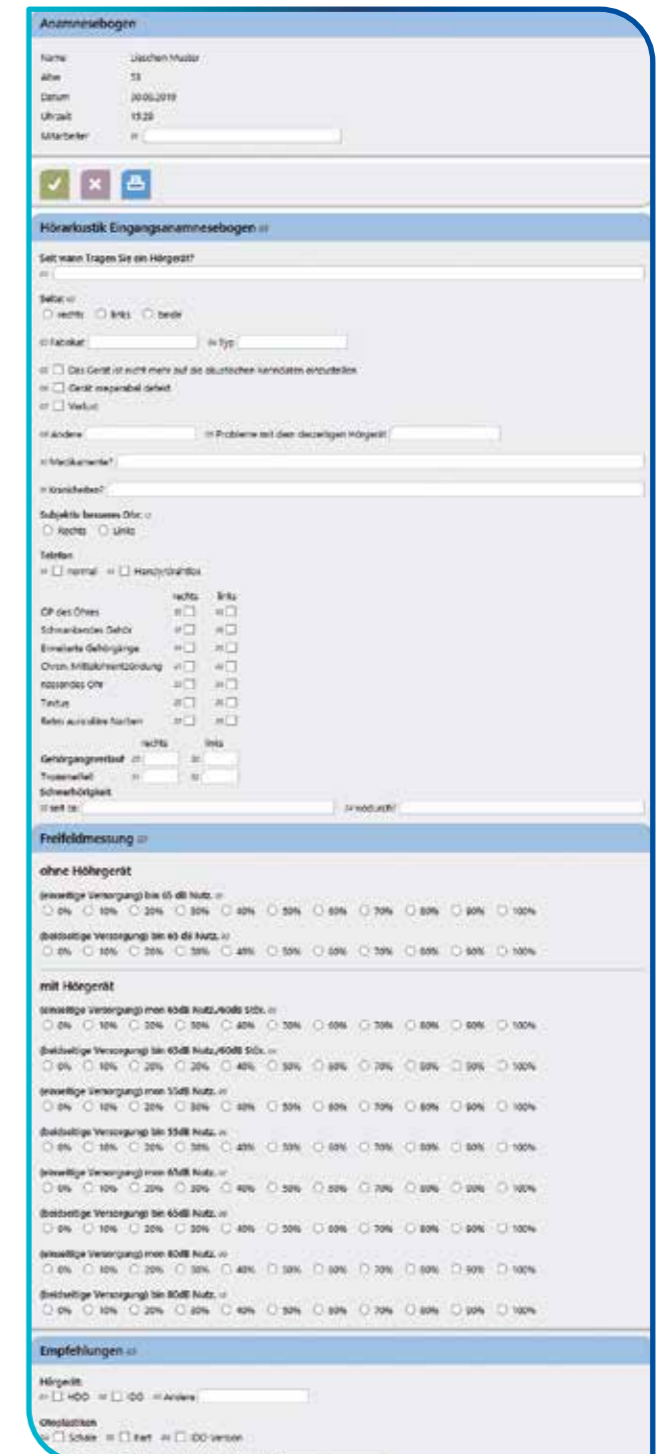


# Die neue winIPRO Anamnese

Saubere Dokumentation und sinnvolles Marketing

Die winIPRO Anamnesebögen bieten schon immer umfangreiche Möglichkeiten zur Erhebung von Befunden und Erfragung individueller Kundenwünsche. Anhand der Bögen führen Sie Ihre Kunden systematisch durch die einzelnen Stationen der Befragung. Die winIPRO Anamnese bietet Ihnen dazu Vorlagen für die Erstanamnese, die Folgeanamnese und zur Anamnese des physiologischen Umfelds. Dieses Modul gehört zu den wichtigsten Werkzeugen bei Gesprächen mit Erstkunden. Deswegen haben wir es weiterentwickelt und noch besser gemacht. Das Layout und das Design wurden modernisiert und übersichtlicher gestaltet. Darüber hinaus können nun alle Eingaben in den Anamnesebögen über die winIPRO Statistik und winIPRO Kundenwerbung ausgewertet werden. So können Sie Kundenselektionen zusätzlich anhand der Daten aus den Anamnesebögen erstellen. Diese Kunden können Sie im Anschluss gezielt ansprechen. Zum Beispiel über die winIPRO Kundenwerbung. So sieht modernes CRM aus! Doch das Beste kommt noch: Alle Neuerungen sind kostenlos! Und alle Vorlagen für Anamnesebögen sind ab jetzt kostenfrei und vollumfänglich im Modul enthalten. Gute Nachrichten für alle, die das Modul bereits besitzen oder kaufen wollen. Nutzen Sie die Bögen zur Kundenbindung und zeigen Sie Ihren Klienten, dass sie bei Ihnen zuverlässig betreut und versorgt werden. Die Anamnesebögen werden direkt im Auftrag des Kunden gespeichert, sind jederzeit wieder aufrufbar und können natürlich auch ausgedruckt werden.

Anamnesebogaufbau: Im oberen Teil des Anamnesebogens werden die Kundendaten automatisch übernommen. Der Mittelteil, und somit die eigentliche Anamnese, besteht aus Feldern zum Klicken, Auswählen und Eintragen. Der Bogen kann somit schnell und unkompliziert ausgefüllt werden. Am Ende des Bogens finden Sie Platz für Bemerkungen und eine Zusammenfassung.





# Mit der Akustik verbunden.

## Ein Interview mit Ricarda Lingscheid

### **Frau Lingscheid – Sie sind ausgebildete Optikerin – wie sind Sie zur EDV gekommen?**

Mein damaliger Ausbildungsbetrieb hat zum ersten Mal eine Verwaltungs-Software installiert. Mich hat das fasziniert und ich habe direkt die Verantwortung für das Thema im Betrieb übernommen. EDV wurde dann mein Hauptinteressenfeld.

### **Damals haben Sie noch in Köln gearbeitet ? Wie sind Sie nach Leonberg zur IPRO gekommen?**

Da kamen zwei Dinge zusammen. Zum einen habe ich mich aus privaten Gründen zur Stuttgarter Geschäftsstelle meines damaligen Betriebes versetzen lassen. Dort wurden mir die Aufgaben aber schnell zu eintönig. Verwaltungssoftware in der Augenoptik war zu diesem Zeitpunkt noch ein sehr neues Feld, das sich schnell weiterentwickelte. Ich wollte Teil dieser Entwicklung sein und habe mich bei IPRO beworben. Im September 1989 habe ich dann bei IPRO angefangen.

### **Welche Aufgaben haben Sie bei IPRO übernommen?**

Zuerst habe ich als Vertriebsassistentin gearbeitet. In dieser Position habe ich Softwareschulungen gehalten und an dem Handbuch für die IPRO-Software gearbeitet. Auch im Marketing war ich aktiv. Ich habe Messen organisiert und begleitet und Marketingpläne firmenintern aber auch für unsere Anwender erstellt. Darüber hinaus habe ich Werbemaßnahmen konzipiert und EDV-technisch umgesetzt.

Ricarda Lingscheid ist bei IPRO verantwortliche Projektmanagerin für den Bereich Akustik. Sie ist seit 30 Jahren im Unternehmen und leitet die Akustik-Projekte seit 1998. Hier spricht sie über ihren Werdegang und die Herausforderungen der letzten Jahrzehnte in der Branche.



### **War zu diesem Zeitpunkt die Hörakustik bereits ein Thema bei IPRO?**

Ja zu diesem Zeitpunkt hatte IPRO bereits eine Lösung für Hörakustiker im Portfolio. Als ich ins Unternehmen kam, arbeiteten wir noch komplett auf einem DOS System. Für Hörakustiker hatten wir eine Software, die von IPRO eingekauft worden war, PW-Akustik von Peter Welm. Diese lief parallel zu unserer Optik Lösung. Damals hatte ich aber mit der Hörakustik noch keine Berührungspunkte.

### **Wie sind Sie zur Hörakustik gekommen?**

Das war nachdem wir von DOS auf Windows umgestiegen sind und winIPRO geboren wurde. Basierend auf PW-Akustik, haben wir eine Lösung für Akustiker neu entwickelt und komplett in winIPRO integriert. Ich hatte zu dem Zeitpunkt schon tolle und sehr interessante Projekte abgewickelt, wie die Markteinführung und Strukturberatung in den Neuen Bundesländern oder den Vertriebsaufbau in England. Mir wurde intern die neue Position angeboten und ich habe sie als neue, herausfordernde Aufgabe sehr gerne angenommen.

### **Fiel es Ihnen schwer von der Optik in die Akustik zu wechseln?**

Der Anfang war nicht leicht. Ich musste mich sehr genau mit den Besonderheiten des Marktes, den Begrifflichkeiten und allen wichtigen Protagonisten auseinandersetzen. Was die Software anging, war ich zu dem Zeitpunkt bereits mit „allen Wassern gewaschen“. Die Anforderungen an Verwaltungssoftware sind ja bis auf die jeweiligen branchenspezifischen Besonderheiten in der Akustik und der Optik nahezu gleich.

### **Mit dem Umstieg auf Windows begann eine neue Zeit. Die Verwaltung der Betriebe wurde nach und nach komplett digitalisiert. Wie haben Sie diesen Wandel wahrgenommen?**

Die ersten Jahre waren eine sehr spannende Zeit. Vor allem weil Dienstleister, Industrie und Branchenvertreter gemeinsam die Basis gelegt haben für die EDV als solche. Davor hat noch jeder sein eigenes Süppchen gekocht. So hatte zum Beispiel derselbe Vorgang bei jeder Krankenkasse eine andere Vorgangsnummer oder Kennung. Ich erinnere mich noch sehr gut an die ersten Arbeitskreise zusammen mit der HIMSA und die EWA Kongresse, die von IPRO und der UHA ins Leben gerufen wurden. In einigen Aspekten ist diese Arbeit, die damals begonnen wurde, heute noch nicht abgeschlossen. Schließlich muss man bei den Innungen, bei den Kassen und den Herstellern immer wieder Verständ-

nis für die EDV-Seite erzeugen. Branchenweite Standards zu setzen, braucht einen langen Atem.

### **Wie ging es dann bei Ihnen weiter?**

Ich blieb der Hörakustik treu und wir haben europaweit expandiert. Seit einigen Jahren sind wir in England vertreten und gewinnen aber auch immer mehr Anwender in Belgien, Frankreich, den Niederlanden, Österreich und der Schweiz hinzu. Auch hier bin ich gerade im Key-Account-Kundenbereich als Consultant unterwegs. Während der ganzen Zeit war mein Hauptinteresse, winIPRO weiterzuentwickeln, den Kontakt zur Industrie, den Verbänden und Krankenkassen zu intensivieren und unsere Produktphilosophie in der Branche zu vermarkten.

### **Mit Erfolg?**

Ja, mit Erfolg. Die Akustik-Sparte bei IPRO wächst kontinuierlich. Der Großteil unserer Kunden kommt zwar aus der Optik. Aber Mischbetriebe sind der große Trend der letzten Jahre. Da wir sehr viel Erfahrung in beiden Branchen haben, setzen viele Optiker, die in die Akustik expandieren auf IPRO. Darunter zum Beispiel auch einige größere Ketten, die von unserer Expertise beim Markteintritt profitieren. In der klassischen Akustik ist es für uns schon schwieriger. Obwohl wir schon seit 20 Jahren in der Hörakustik-Branche tätig sind, haftet uns immer noch der Ruf an: winIPRO ist eine Software für Optiker. Dabei sind wir gerade für Akustiker ein Anbieter, der sehr viel Flexibilität und Individualität bietet. Aber auch hier ist die Tendenz steigend, und wir gewinnen immer mehr „reine“ Akustik-Betriebe hinzu.

### **Und die Zukunft ? Was können wir von IPRO im Bereich Akustik erwarten?**

Wir arbeiten gerade daran, unsere Datenbank umzustellen. Diese Umstellung wird uns in die Lage versetzen, viele neue und innovative Applikationen zu entwickeln und natürlich sind wir immer damit beschäftigt, unsere bestehenden zu verbessern und die Arbeitsprozesse unserer Kunden zu vereinfachen. Auch in puncto Standards ist noch sehr viel Arbeit zu tun. Bestes Beispiel ist der Relaunch der Krankenkassenvertragsverwaltung. Sehr interessant ist aktuell auch die Arbeit an Online-Lösungen wie Click2Date oder der Integration von Noah Online. Ich bin mir sicher: Unsere Akustik-Sparte wird weiterwachsen, hoffentlich auch in der klassischen Akustik.

# Online-Termine buchen.

Einfach. Rund um die Uhr. Integriert.

**Ein zeitgemäßes Angebot für Ihre Kunden – so muss Digitalisierung aussehen.** Ihre Kunden sind es längst gewohnt, Flüge, Zugtickets, Kinokarten und vieles mehr online zu buchen. Mit der winIPRO Online-Terminvereinbarung können Sie Ihren Kunden einen entsprechenden Service auf eine ansprechende und benutzerfreundliche Art und Weise anbieten. Vor und während der Entwicklung haben wir sehr genau zugehört, was Hörakustiker und Augenoptiker von einer Online-Terminvereinbarung erwarten. Alle Anforderungen und Ideen sind in die iConnect Terminvereinbarung eingeflossen. Wir sind überzeugt, Ihre Kunden werden diesen Service zu schätzen wissen.



## IPRO **EXPERTE**

**Stefan Mancuso**, Dipl. Ing. Augenoptiker FH Aalen, treibt seit 12 Jahren bei IPRO Entwicklungsprojekte voran. Bei ihm laufen die Fäden zwischen Anwendern, Partnern, Projektmanagement und Programmierern zusammen.

**Einfach für Ihre Kunden – smart für Sie.** Auf Ihrer Unternehmens-Website buchen Ihre Kunden rund um die Uhr Termine online. Über die einfache Benutzeroberfläche wählt Ihr Kunde die gewünschte Termin-Art, den Wunsch-Mitarbeiter, das Datum und die Uhrzeit des gewünschten Termins. Durch die direkte Integration mit dem winIPRO Terminkalender stehen selbstverständlich nur die freien Termine zur Auswahl. Sowohl die Arbeitszeiten der verfügbaren Mitarbeiter als auch die Öffnungszeiten Ihres Unternehmens werden dabei berücksichtigt. Die eingehenden Terminanfragen werden ohne Ihr Zutun in den winIPRO Terminkalender übernommen und Ihr Kunde erhält umgehend und vollautomatisch eine Terminbestätigung. Und das Beste: Durch den ICS-Export aus winIPRO bekommen Sie die Termine direkt in Ihre bevorzugte APP (Outlook, Thunderbird etc.) oder auf Ihr Mobiltelefon exportiert. Bequem für Ihre Kunden, reibungslos für Sie!

**Flexibel für Ihre Bedürfnisse.** Die Online-Terminvereinbarung ist ein wichtiger Service für Ihre Kunden. Experten betonen, dass die Benutzeroberfläche des Tools zum Gesamtauftritt des Unternehmens passen muss. Deshalb geben wir Ihnen die Möglichkeit, das Aussehen selbst zu konfigurieren. Neben der Farbgestaltung und Ihrem Firmenlogo, können Sie beispielsweise einstellen, ob Ihr Kunde einen Wunschmitarbeiter auswählen kann oder nicht.

So bieten Sie einen professionellen Service für Ihren aktuellen und zukünftigen Kunden und haben mit kleinem Aufwand Ihr Unternehmen digitaler und moderner aufgestellt.



Mit der winIPRO Online-Terminvereinbarung können Ihre Kunden auf Ihrer Homepage Termine vereinbaren, rund um die Uhr und denkbar einfach. Selbstverständlich ist die Terminvereinbarung vollständig in Ihren winIPRO Terminkalender integriert.



[www.ipro.de](http://www.ipro.de)



IPRO GmbH  
Steinbeisstraße 6  
71229 Leonberg  
Tel. 07152 9333-0  
[info@ipro.de](mailto:info@ipro.de)