



SCHWEIZER

der LowVision-Spezialist

Ausgabe
02/10

SCHWEIZER trotz Krise ++ Neu: Elektronische Lupen ++ Weiterbildung: Seminarbericht

Editorial

Investitionen, der Krise zum Trotz

Krise in einer Marktnische? Ein Widerspruch in sich, denn in einer Marktnische gibt es wirtschaftlich gesehen weder ein steiles „auf“ noch ein krasses „ab“. Das konnte man auch bei dieser Wirtschaftskrise im Bereich LowVision beobachten. Während in vielen anderen Bereichen der Augenoptik geklagt wurde (viele Brillenglaserhersteller meldeten Kurzarbeit an), waren LowVision-Augenoptiker froh, dass sie das Marktsegment „vergrößernde Sehhilfen“ besetzen und dadurch kontinuierliche Kundenfrequenz und Umsätze verbuchen konnten.

SCHWEIZER investierte in den letzten Monaten kräftig in die Modernisierung von Arbeitsplätzen und in Fertigungsmaschinen. Grund dafür war die stark ansteigende Nachfrage nach Leuchtlupe. „Drei Lichtfarben“ bei Leuchtlupe, Infekt-Protect – all das findet im In- und Ausland großen Anklang.

Durch diesen Innovationsvorsprung gelang es SCHWEIZER, neue Märkte zu erschließen. Die steigende Nachfrage konnte nur durch entsprechende Investitionen und Änderungen im Fertigungsprozess bewältigt werden.



Anlieferung der neuen Linsenspritzguss-Maschine

Die Kapazitäten wurden z. B. durch die Anschaffung von neuen Spritzguss- und Handlingsmaschinen deutlich ausgeweitet. Ein weiterer großer Einschnitt im Fertigungsprozess war die Umsetzung des Kanban-Systems in weiteren Fertigungsbereichen des Unternehmens.

Bei SCHWEIZER hält man nach wie vor am Produktionsstandort Forchheim fest und sichert dadurch Qualität „made in Germany“.



Walter Hurraß referierte in Hohenroda u. a. über Kanten- und Comfortfilter.

Aktuelles

Zeit der Veränderungen

Der Internet-Auftritt von SCHWEIZER wurde einem gründlichen Facelift unterzogen und glänzt seit der opti '10 im neuen Erscheinungsbild. Die neu gestaltete Homepage ist sowohl für den Endverbraucher als auch für den Profi eine wertvolle Informationsplattform.

Es wurde beispielsweise der gesamte Produktkatalog „zum Blättern“ online gestellt. Des Weiteren können auch wieder die SCHWEIZER First-Class-Partner unter der Rubrik „Fachhändler“ gefunden werden.

Für Sie sicherlich von großem Interesse ist der „DOWNLOAD-Bereich“ – der Informationspool für den Anpasser schlechthin. Neben allen SCHWEIZER-News-Ausgaben finden Sie auch Bedienungsanleitungen, Fachveröffentlichungen, Hilfsmittelrichtlinien, Seminartermine, Formulare u.v.m.

Natürlich hat SCHWEIZER auch an Ihre eigenen Werbeaktivitäten gedacht. Dazu finden Sie online Anzeigenmotive, Flyer, PR-Artikel und sämtliche Produktabbildungen.

Damit das Klicken für Sie auch in den nächsten Tagen richtig interessant bleibt, finden Sie unter www.schweizer-optik.de einige SCHWEIZER-Gutscheine. Surfen Sie doch gleich mal durch die SCHWEIZER-Welt – vielleicht sind Sie schon bald der glückliche Gewinner eines Gutscheins für einen SCHWEIZER-LowVision-Workshop!



www.schweizer-optik.de – das Informationsportal für den LowVision-Augenoptiker

Weiterbildung

Ein LowVision-Seminar bei SCHWEIZER

Die Seminare von SCHWEIZER sind für jeden Augenoptiker eine sehr wichtige Säule der Weiterbildung.

Hier wird genau aufgezeigt, wie mit den Bedürfnissen und besonderen Wünschen von Sehschwachen mit unterschiedlichem Vergrößerungsbedarf umgegangen werden muss. Bei diesen Kunden reicht meistens eine normale Brille nicht mehr aus, um Fernsehen zu schauen oder Zeitung zu lesen.

Um diese Menschen richtig und kompetent beraten zu können, ist aus meiner Sicht eine Auffrischung sämtlicher Vorkenntnisse sehr empfehlenswert.

Nur so kann eine Versorgung und Anpassung von hochwertigen vergrößernden Sehhilfen erfolgreich sein.

Beim SCHWEIZER-Basis-Seminar in Hohenroda, an dem ich teilnahm, erfährt man zunächst, welche Hilfsmittel im augenoptischen Fachgeschäft wichtig sind, damit eine Grundversorgung gewährleistet ist, z.B. die Anpasssätze mit den Galilei-Systemen, den binokularen prismatischen Lupen-Halbbrillen ML BINO, den Kantenfiltern, den Lupensätzen ÖKOLUX plus / ÖKOLUX plus mobil sowie die besonderen Refraktionstafeln der Bailey-Lovie-Chart.

Herr Walter Blau, der Referent des ersten Teiles des Basis-Seminars, informierte sehr anschaulich über die optischen Grundlagen

Fortsetzung auf der Rückseite

Weiterbildung

Fortsetzung von Seite 1

einer Versorgung, über monokulare und binokulare Versorgungsmöglichkeiten im Bereich der erhöhten Addition sowie über die Fernrohrsysteme von Galilei und Kepler und deren korrekte Anpassung.

Walter Hurraß referierte dann im zweiten Teil über Licht und Beleuchtung. Interessant ist, welche enorme Verbesserung mit der jeweils passenden Beleuchtung erzielt werden kann. Die professionelle Erstellung von Kostenvoranschlägen, deren Handhabung in Verbindung mit Krankenkassen und wichtige Infos für den Augenarzt zur Verordnung der richtigen Sehhilfe wurden ebenso behandelt, damit gezielter verordnet werden kann, was natürlich unseren Sehschwachen zugute kommt.

Um das Fachwissen in die Praxis umzusetzen, wurde am zweiten Seminartag ein sehgeschwacher Kunde mit den verschiedensten Sehhilfen versorgt – ein sehr praktischer Teil des Seminars, bei dem jeder zu gutem Fachwissen gelangt.

Das angenehme Ambiente des Tagungshotels in Hohenroda trug das Seine zum Gelingen des SCHWEIZER-Seminars bei.

In jedem Fall wird in den 2 Tagen ein kompetenter Einstieg bzw. eine praxisnahe Weiterbildung im Bereich LowVision vermittelt, wie man es sich wohl kaum besser selbst erarbeiten kann. Viele Tipps und Ratschläge konnte ich sofort in meinen Geschäftsalltag einbauen. Nach dem Seminar fühlte ich mich sicher im Umgang mit LowVision-Kunden und konnte sehbehinderte Menschen individuell versorgen.

Herzliche Grüße, Augenoptikermeister Tobias Hürig aus Königsbrück ■

Seminar-/RoundTable-Termine

Termine 2010 Juli bis November

14.07.10	RoundTable	Weiler/Allgäu
22.09.10	RoundTable	Hannover
24.-26.09.10	Basis-Seminar	Hohenroda
28.09.10	Workshop I	Berlin
29.09.10	Workshop II	Berlin
30.09.10	Workshop III	Berlin
05.10.10	Workshop I	Forchheim
06.10.10	Workshop II	Forchheim
06.10.10	RoundTable	Köln
26.10.10	Workshop I	Wiesloch
27.10.10	Workshop II	Wiesloch
12.-14.11.10	Effizienz-Sem.	Hohenroda

Was ist was?

Workshop I: Überaddition, Licht & Beleuchtung, Kantenfilter

Workshop II: Anpassung von Fernrohr-lupensystemen

Workshop III: Refraktion und Anpassung vergrößernder Sehhilfen bei Sehbehinderten

Workshop IV: Kommunikation für den LowVision-Augenoptiker

Basis-Seminar: Anpassung vergrößernder Sehhilfen bei sehbehinderten Menschen

Effizienz-Seminar: Anpassung vergrößernder Sehhilfen bei sehbehinderten Menschen ■

Produkte

Elektronische Handlupen Evom LowVision-Spezialisten

Die neuen elektronischen Leselupen der Serie „eMag“ von SCHWEIZER bieten sehbehinderten Menschen sowohl für die Mobilität als auch zu Hause eine zusätzliche Option der Versorgung. Sie erleichtern speziell unterwegs das Lesen von Kleingedrucktem – z.B. auf Verkehrsschildern, Preisschildern oder Speisekarten.

Winzige Schriften oder schlechte Beleuchtung – alles kein Problem. Die Sehschwäche bleibt dabei für Außenstehende weitestgehend verborgen, denn das mobilitätsorientierte Design des Produkts lässt den Zweck nicht erkennen.

eMag 35 – klein & leicht: Mit nur 134g ist eMag 35 eine der leichtesten elektronischen Leselupen am Markt. Sie ist klein, handlich und dennoch mit sinnvollen technischen, aber leicht zu bedienenden Besonderheiten versehen. Über ein Multifunktionsrad lassen sich Vergrößerung (2- bis 11-fach) und Kontrast ganz einfach einstellen. eMag 35 – ein schicker Begleiter für den Einkaufsbummel, im Restaurant oder auf Reisen!

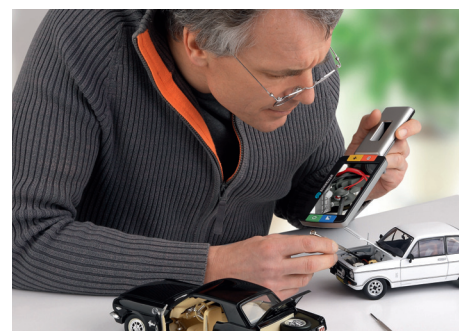
eMag 43 – griffig & intuitiv: die perfekte Le-



hilfe für unterwegs oder zu Hause – leicht, kompakt, mobil und leistungsstark! eMag 43 hat zunächst aufgrund des ausklappbaren Griffs die Anmutung einer herkömmlichen Lupe. Aber sie bietet viel mehr und ist dennoch ganz einfach zu bedienen. eMag 43

hat alle Funktionen ihrer kleinen Schwester eMag 35, jedoch mit größerem Display – und ist dabei trotzdem handlich, sodass man sie mühelos in der Mantel- oder Handtasche mit sich führen kann.

Zur Markteinführung bietet SCHWEIZER, der LowVision-Spezialist, seinen Partnern ein attraktives Werbemittelpaket. ■



Augenoptiker



Mit Plakat beworben, der Tag der offenen Tür

Startschuss für einen neuen Geschäftsbereich

Kunden mit Sehbehinderungen waren bei Optik Wollenhaupt in Solingen bislang kein großes Thema. Durch einen steten Wandel und ein älter werdendes Kundenklientel machte man sich in Solingen Gedanken über einen neuen Geschäftsbereich. Ergänzend zur hochwertigen Augenoptik- und Hörgeräteabteilung sollte die Versorgung von Sehschwachen ein Abrunden des Angebotes darstellen.

LowVision beschränkte sich bis dato auf den sporadischen Verkauf von Lupen. Dies musste sich nun ändern. Herr Heinemann (Inhaber der Firma Wollenhaupt) stellte einen strikten Zeitplan mit seinem SCHWEIZER-Außendienst auf und plante die Eröffnung einer Abteilung für vergrößernde Sehhilfen. Seminare und Workshops wurden besucht und somit wurde noch tieferes Fachwissen erlangt. Herr Heinemann erwarb in kürzester Zeit ein Fachwissen, mit dem einer Zertifizierung durch den ZVA und der WVAO nichts

mehr im Wege stand. Das First-Class-Partner-Konzept von SCHWEIZER unterstützte diesen Aufbau, und somit konnten in kürzester Zeit schon die ersten „versorgten“ Sehschwachen in Solingen wieder am normalen Leben ein wenig mehr teilnehmen.

Herr Heinemann plante mit seiner örtlichen Werbeagentur und dem SCHWEIZER-Außendienst einen Tag der offenen Tür. Dieser diente auch zur Bekanntmachung im örtlichen Netzwerk von Augenärzten, Alteneinrichtungen der Stadt und weiteren Zuweisern.

Eine Plakat- und Flyerwerbung wurde entwickelt und stellte ein ganz eigenes Bild für diese neue Abteilung auf. Das Medienecho auf diese neue Anlaufstelle für sehgeschwache Menschen war enorm. Somit wurde der Tag mit viel Aufmerksamkeit und zahlreichen Besuchern belohnt. Die für diese Zeit darauf abgestimmte Fensterdekoration brachte einen weiteren Zuspruch durch die örtliche Laufkundschaft.

Nach gut eineinhalb Jahren kann man nun wirklich von einem Traumstart dieser Abteilung sprechen. Wöchentlich mehrfache Termine zur Anpassung vergrößernder Sehhilfen gehören nun zum Geschäftsalltag. Durch eine gute Zusammenarbeit von Herrn Heinemann und SCHWEIZER konnte ein so großer Erfolg in kürzester Zeit echte Früchte tragen. ■

Impressum

A. SCHWEIZER GmbH
Hans-Böckler-Str. 7, 91301 Forchheim
Fon: +49-9191-72100, Fax: +49-9191-721072
www.schweizer-optik.de