

Anders als andere

ENTSCHEIDUNGSHILFE

Über die Frage, was der einzelne Augenoptiker tun kann, um sich vom Wettbewerb abzugrenzen, haben sich schon viele Fachleute, Berufsverbände und Gremien den Kopf zerbrochen. Vieles von dem, was dabei herauskam, scheitert bei der Umsetzung in die Praxis; nicht selten am Geld. Auch die Anbieter von Investitionsgütern müssen neue Wege gehen, um ihren Kunden die Entscheidung für Investitionen zu erleichtern



Der frühe Vogel fängt den Wurm", weiß schon der Volksmund. Und unbestritten ist: Augenoptiker, die nicht nur Brillen verkaufen, sondern darüber hinaus auch interessante zusätzliche Produkte und Dienstleistungen anbieten, sind besonders attraktiv für neue Kunden.

Eine dieser Möglichkeiten sind schnell durchzuführende Sehtests, die auch dem Laien die Notwendigkeit einer neuen Sehhilfe buchstäblich "vor Augen führen" und der Entscheidung zum Kauf einer neuen Brille ein wenig „nachhelfen“. So wie der Meister in der Kfz-Werkstatt, der seinen Kunden auf Getriebegeräusche aufmerksam macht und die Frage in den Raum stellt, ob es nicht langsam Zeit wäre, über ein neues Auto nachzudenken. Für alle anderen Geräte im Bereich Kontaktlinsenanpassung und Refraktion gilt natürlich auch die alte Handwerkerweisheit „Es gibt nichts Teureres als billiges Werkzeug“.

Bei der Düsseldorfer WECO Optik GmbH, die unter anderem das Produktprogramm „Rodenstock Instrumente“ vertreibt, hat man die Zeichen der Zeit erkannt und sich

Gedanken gemacht, wie der Augenoptiker bei seinen Investitionsentscheidungen unterstützt werden kann. Das Resultat dieser Überlegungen sind interessante und sinnvolle Produkt- und Finanzierungsangebote.

Deshalb wurden Produktpakete für die Bereiche Refraktion, Autorefraktion, Werkstatt und Existenzgründer geschnürt. Zusätzlich wurde ein „Rundum-Sorglos-Paket“ ins Leben gerufen, das eine verlängerte Gewährleistung und alle für die jeweilige Maschine

visuReal®
'new line' -
mehr ist sichtbar
nicht nötig

Lesen Sie mehr über die neueste Innovation der Videozentriertechnik auf Seite 45

visuReal®
 Die Innovation!



benötigten Verbrauchsmaterialien für ein Jahr beinhaltet.

Im Bereich „Ophthalmologische Instrumente“ gilt bei WECO nach wie vor die Maxime, hervorragende Produkte mit besten Produkteigenschaften zu vernünftigen Preisen und mit exzellentem Service anzubieten. So entstand ein Produktprogramm, das kontinuierlich durch neue Produkte ergänzt wird. Gerade erst wurden auf der Mido 2003 in Mailand eine Reihe neuer Rodenstock-Produkte vorgestellt: Die Refraktionseinheiten Combi 200 und Combi 300, der Scheitel AL 4300, sowie die Spaltlampe RO 3000.

Die Combi 200 und Combi 300 zeichnen sich durch einfache Bedienung und viel Platz für zusätzliche Geräte aus und sind entweder für zwei oder drei Instrumente auf dem Refraktionstisch ausgelegt. Der neue AL 4300 komplettiert das Angebot der Rodenstock-Scheitelbrechwertmesser

und ist mit seinen Funktionen zwischen den Modellen AL 4100 und AL 4500 angesiedelt. Das Spaltlampen-Produktprogramm wurde ebenfalls erweitert: Die RO 3000 ist die erste Rodenstock-Spaltlampe mit oben liegendem Beleuchtungsturm.

Auch bei der Finanzierung wollte WECO neue Wege gehen und nicht nur die klassische Finanzierung über Leasing anbieten, obwohl es diese Möglichkeit natürlich weiterhin gibt. Um Augenoptikern die Entscheidung für solche Investitionen zu erleichtern, haben die Düsseldorfer jetzt zusätzlich ein besonders interessantes Konzept im Angebot: Die WECO 0%-Finanzierung.

Damit lassen sich Investitionsentscheidungen aus einer unbestimmten Zukunft („...wenn ich mal Geld übrig habe...“) in die Gegenwart vorverlegen. Denn grundsätzlich gelten beim Augenoptiker die gleichen Gesetzmäßigkeiten wie auf einem Bauernhof: Bevor man ernten kann, muss man gesät haben.

Internet: www.weco.de
 Direktkontakt auch über www.optic-und-vision.de