

Svensk Syn engagerar sig

Medlemsföretagen i Svensk Syn medverkar regelmässigt i de arrangemang som anordnas inom eller i anslutning till Synsektorn i Sverige. Branschföreningen har i de sammanhangen som uppgift att medverka till att utbytet blir så bra som möjligt för såväl företagen som arrangörerna och besökarna.

Ta tidig kontakt med Svensk Syn - det lönar sig

Sammantaget har medlemsföretagen i Svensk Syn byggt upp en mycket stor erfarenhet av konferens- och utställningsarrangemang. Ofta är det så att arrangörerna växlar, men det är samma företag som återkommer från den ena gången till den andra.

Svensk Syn ställer denna erfarenhet till förfogande genom att hålla kontakt med arrangörerna och bidra med synpunkter.

Det handlar inte bara om att pressa utställningskostnaderna utan även att finna en balans i arrangemangen och företagens deltagande. Det gäller också att undvika kollisioner i datum mellan olika arrangemang som berör Synsektorn.

Målsättningen är att besökarna ska få så gott utbyte som möjligt.

Svensk Syn har alltid en person utsedd för att hålla kontakt med planerade arrangemang och en person som rapportör i styrelsen.

Vid planering av kommande arrangemang kontakta på ett mycket tidigt stadium

Jörgen Andersén, IRIS Hjälpmedel AB, jorgen.andersen@iris.se, 08-39 94 00, eller **Tomas Mårdsjö**, ICAP AB, tomas.mardsjo@icap.nu, 031- 704 3099

Omvända partsförhållanden

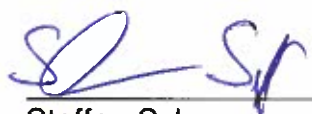
Vid planering av ett utställningsarrangemang kan det underlätta om man har i åtanke att situationen innebär helt omvända partsförhållanden.

Till vardags är Syncentraler kunder och företagen leverantörer som ska erbjuda intressanta och prisvärda varor och tjänster.

Vid en utställning är det tvärtom: Syncentralen/arrangören ska erbjuda företagen intressanta och prisvärda tjänster i form av utställnings- och presentationsmöjligheter.

Företagen utvärderar utställningserbjudandena efter olika kriterier som antal intressanta deltagare, hur mycket tid som är avsatt till besök på utställningen, hur lätt det är att ta sig till orten och lokalerna, om datum passar, tekniska förhållanden osv.

Det är viktigt att bevara mångfalden av synhjälpmedel på den Svenska marknaden. Svensk Syn ser en risk i att upphandlingar och inköp fokuserar mer på pris än funktion. Medlemsföretagen sätter stort värde på den personliga kontakten och vill ha en löpande kontakt med Syncentralerna. Detta ger möjlighet att informera om nya synhjälpmedel. Det är även omvänt viktigt för kunder och brukare att hålla sig informerad om nya produkter på marknaden. Svensk Syn uppmuntrar Syncentralerna att med jämna intervall bjuda in till träffar där både ordinatorer och brukare ges möjlighet att pröva nya hjälpmedel.



Staffan Syk

Ordförande i Leverantörsföreningen Svensk Syn