

Mit Hightech zur neuen Brille

Birkenfelder Firma Finitec inszeniert im Auftrag von Carl Zeiss eine multimediale Einkaufswelt im Optiker-Fachgeschäft

BIRKENFELD/PFORZHEIM. Brillenfassungen sucht man im neuen Relaxed Vision Center von Optiker Schütz vergeblich. Stattdessen erwartet den kurz- oder weitsichtigen Kunden ein Kaminfeuer, ein Ledersofa und Multimedia.

PZ-REDAKTEUR
LOTHAR H. NEFF

Die Birkenfelder Firma Finitec hat für den Optik-Riesen Carl Zeiss aus Oberkochen ein exklusives Shop-Konzept für Augenoptiker-Fachgeschäfte realisiert, das weltweit zum Einsatz kommt. Zu den ersten Pilotbetrieben zählt der traditionsreiche Optiker Schütz am Pforzheimer Waisenhausplatz. Er gehört zum bundesweiten Kompetenz-Forum von Carl Zeiss, in dem das innovative Verkaufskonzept präsentiert wurde.



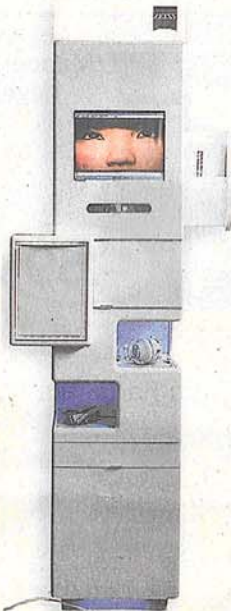
Der Pforzheimer Optiker Schütz hat sich für eine Eye-Lounge entschieden, in der die Kunden mit multimedialen Elementen für die neue Sehhilfe begeistert werden sollen. Links Finitec-Vertriebsleiter Mike Böffert, rechts Schütz-Geschäftsführerin Regina Hutter. Foto: Seibel

Nano. Im multimedialen Relaxed Vision Center von Zeiss hätten die Kunden dagegen die Auswahl zwischen einem VW Golf oder einem Mercedes. Das fängt mit der Auswahl der passenden Gläser an. Dabei unterstützt den Augenoptikermeister ein patentiertes Laser-gestütztes Analysegerät von Zeiss, das nicht nur die vorhandene Sehschwäche ermittelt, sondern auch individuelle Abweichungen im Sehverhalten etwa in der Dämmerung (Nachtblindheit) erkennt.

„Das Gerät nimmt quasi einen Fingerabdruck vom Auge“, ergänzt Jainta. Die ermittelten Werte werden subjektiv in einem weiteren Sehtest vom Kunden überprüft, die Brillengläser an die jeweilige Gesichtsforn angepasst und bei der Fertigung berücksichtigt. Ein Qualitätsmerkmal seien auch die unterschiedlichen Schläffe, Schärfenbereiche und Entspiegelungen der verwendeten Gläser. Was die Qualität der angebotenen Brillengläser angeht, bewege man sich zwischen dem mittleren Preissegment und dem Highend-Bereich, betont Hutter. „Das sind dann Fünf-Sterne.“

Qualität hat ihren Preis

Finitec-Vertriebsleiter Böffert ist selbst Brillenträger. Als er vor einiger Zeit eine neue Sehhilfe benötigte, konnte er bereits den Service eines Relaxed Vision Center nutzen. „Gläser und das Brillengestell bilden nun eine perfekte Einheit“, findet er. Früher habe man sich als Käufer stundenlang mit der Auswahl einer neuen Fassung beschäftigt und die Gläser, also das Herzstück einer Brille, nur als Kostenfaktor betrachtet. „Wir können mit dem Multimedia-Center und unserem technischen Equipment dem Kunden transparent machen, warum der Preis für ein Spitzenprodukt von Zeiss gerechtfertigt ist“, ergänzt Augenoptikermeister Jainta.



Für das kleine Birkenfelder Unternehmen war der Großauftrag von Carl Zeiss eine echte Herausforderung. „Durch die enge Kooperation mit unsere Mutter, der Firma Kling, die jahrelange Erfahrungen in der Entwicklung von Verkaufsdisplays für die Schmuckbranche besitzt, haben wir es geschafft, die Prototypen rechtzeitig fertigzustellen.“

Auch dieser Turm wurde vom Birkenfelder Prototypen-Spezialisten Finitec für die Oberkochener Firma Carl Zeiss gefertigt. Foto: Finitec

len. „Wir hatten etliche schlaflose Nächte“, betont Böffert.

Insgesamt mussten 98 verschiedene Shop-Elemente für die Relaxed Vision Center umgesetzt und produziert werden. Dabei nutzte man neben den Kompetenzen von Finitec und Kling das Fachwissen weiterer regionaler Unternehmen.

Weltweiter Einsatz

Die Multimedia-Einrichtung soll im kommenden Jahr bundesweit bei 300 Augenoptikern zum Einsatz kommen. Weltweit sind schon Zeiss-Shops in Brasilien, Australien und Singapur ausgerüstet wor-

den. Einer der ersten wurde jetzt in Pforzheim eröffnet. „Wir hatten als langjähriger Zeiss-Partner selbst an einem neuen Verkaufskonzept gearbeitet“, erläutert Geschäftsführerin Regina Hutter und Inhaberin von Optik Schütz. „Es geht dabei darum, unsere Kunden nicht nur beim Erwerb einer neuen Brille zu beraten, sondern ihnen ein Einkaufserlebnis und gleichzeitig ein optimales Produkt anbieten“, erklärt Mitinhaber Jürgen Jainta. „Unsere Überlegungen, die schon weit fortgeschritten waren, wurden mit dem innovativen Verkaufskonzept von Carl Zeiss kombiniert.“

Im Untergeschoss des Pforzheimer Augenoptikergeschäfts erwartet die Kunden jetzt ein flackerndes Kaminfeuer, eine weiße Ledercouch und ein weißer Tisch mit integriertem Bildschirm. Ein Videofilm im Multimedia-Tisch beschäftigt sich mit der Einzigartigkeit des Auges. Bei einer Tasse Kaffee werden zunächst die individuellen Anforderungen an die neue Sehhilfe besprochen. Wie häufig und wofür benötigen Sie ihre Brille?

Beim Discounter könne man natürlich eine billige Brille von der Stange kaufen, das sei vergleichbar mit dem indischen Kleinwagen Tata