



IM FOKUS

Kompromisslos innovativ

Viele Menschen sehen von Jahr zu Jahr schlechter. Das zu verhindern und die Sehkraft zu begünstigen, ist die Aufgabe des Augenoptikers. Martin Trachsel, eidg. dipl. Augenoptiker SBAO und Inhaber von Augenoptik Trachsel im aargauischen Nussbaumen, erläutert im Gespräch, warum sein Geschäft einzigartig ist und wie er seine Kunden mit Weitblick begleitet.



Seit wann gibt es Ihr Unternehmen?

Wir haben unser Geschäft im April 2003 eröffnet. Im Sommer 2016 haben wir unsere Räumlichkeiten komplett umgebaut.

Was unterscheidet Ihr Geschäft von anderen Augenoptikern?

Unsere Branche hat sich gewandelt und ist heute sehr heterogen. Darum müssen wir uns gegenüber verschiedenen Seiten abgrenzen. Dabei haben wir nie in den Preiskampf investiert, sondern konsequent in Einzigartigkeit und Innovation. In vielen Bereichen setzen wir bewusst auf Bewährtes wie intensive Kundenberatung und eine kompetente Betreuung nach dem Kauf. Wir führen nur Produkte, die wir kennen und hinter denen wir rundum stehen können. Zudem führen wir mit unserer Brillenkollektion «Manos» eine erfolgreiche Eigenmarke.

Was sehen Sie als grösste Herausforderungen?

Da ich ein KMU leite, das mir gleichzeitig gehört, bin ich für einen ganzen Fächer an Aufgaben verantwortlich. Zum Tagesgeschäft mit Kundenkon-

takten kommen Bereiche wie Rechnungswesen, HR, Marketing oder IT. Hier braucht es solide Kenntnisse und permanente Weiterbildung. Zudem hat der stationäre Detailhandel aktuell nicht gerade Rückenwind: Wer nicht innovativ ist, steht still – und verliert den Anschluss.

In Ihrem Laden verbinden Sie Augenoptik mit Architektur. Inwiefern?

Wir sehen unsere Brillen als Sehhilfen – aber nicht nur. Jede Brille soll ein bewusst gewähltes Stilelement im Gesicht sein. Darum setzen wir auf die Echtheit von Materialien und auf Produkte mit Manufakturcharakter. Wir kennen deren Wertschöpfungskette und meist auch den Entstehungsprozess. Diesen Anspruch haben wir auch an unsere Räumlichkeiten. Das Ladengeschäft ist ein Statement für bewusste Gestaltung und Wertigkeit.

Auf welche Stärken bauen Sie?

Wir führen keine austauschbaren Produkte. Zudem gehen wir bei der Beratung auf die persönlichen Sehbedürfnisse des Kunden ein. Bei

der Optometrie bieten wir massgeschneiderte Lösungen an und arbeiten eng mit Augenärzten zusammen. Dank unserer hauseigenen Werkstatt können wir individuelle Lösungen schaffen. Dadurch wird das Ganze für den Kunden zeitnah und effizient.

Ihr Geschäft liegt nahe an der deutschen Grenze. Wie gehen Sie mit der Konkurrenz aus dem Ausland um?

Die Nähe zur Grenze ist für uns nicht entscheidend. Wenn ein Kunde sein augenoptisches Produkt über den Preis definiert, so findet er immer ein Angebot innerhalb der Landesgrenzen. Auch bei uns muss das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmen. Doch unsere Kunden stellen daneben weitere Ansprüche an uns, vor allem an die Qualität.

Was meinen Sie zu Onlinebestellungen und Auslandeinkäufen?

Natürlich wird sich der Onlinehandel auch in unserer Branche ein Stück vom Kuchen abschneiden. Doch dafür eignet sich die Brille nur bedingt. Ein Kunde will sie aufsetzen, mit anderen Modellen vergleichen und sinnlich erleben. Zudem braucht die Brille oft eine erhebliche Nachbetreu-

ung über Jahre hinweg. Das alles muss der Kunde ohne Aufwand lokal erhalten.

Warum sind Sie bei der Branchenversicherung Schweiz versichert?

Wir haben für die verschiedenen Bereiche nach einer Lösung aus einer Hand gesucht. Die BVS hat uns ein faires Angebot gemacht. Sie zählt ja hauptsächlich inhabergeführte KMUs zu ihren Kunden, was sich positiv auf die Prämie auswirkt. Bei Fragen steht uns immer dieselbe Ansprechperson zur Verfügung.

Herr Trachsel, danke für das Gespräch.



AUGENOPTIK TRACHSEL
BRILLEN KONTAKTLINSEN OPTOMETRIE

Augenoptik Trachsel
Markthof
5415 Nussbaumen
Tel. +41 56 282 01 01
info@augenoptik-trachsel.ch
augenoptik-trachsel.ch