



Newsletter

DER INFONEWSLETTER VON TEAM 93 – DIE OPTIKERGENOSSENSCHAFT | AUSGABE 2 | JUNI 2014

EDITORIAL

«Der Fortschritt lebt vom Austausch des Wissens», konstatierte einst Albert Einstein. Davon sind auch wir von Team 93 überzeugt und freuen uns, Ihnen den zweiten Newsletter vorlegen zu können – Ihre Plattform für den Erfahrungsaustausch unter Fachkollegen. An dieser Stelle danken wir allen Leserinnen und Lesern für das motivierende Feedback auf die erste Ausgabe im April. Die grosse Resonanz hat uns gezeigt, dass ein reges Interesse an News und Infos besteht. Einblick in die Praxis bietet auch diesmal unser Interview. Wir haben Ralf M. Wenger besucht, der seit bald zehn Jahren den Optikbereich der renommierten Firma Jauch in Altdorf UR leitet. Wenger schildert im Gespräch, wie er den Wandel unseres Berufsbildes erlebt hat, und warum er die Fokussierung als zukunftsweisend erachtet. Der 36-Jährige hat sich auf Gesundheitsoptik spezialisiert. Doch lesen Sie selbst! Wir wünschen Ihnen eine inspirierende Lektüre.

Interview mit Ralf Wenger Vom Wandel des Berufsbildes Seite 2



WEITERBILDUNG

Impressionen über das actionreiche Sportoptiktraining zum Thema Wassersport.

Seite 3

PURELENS

Hier erfahren Sie warum das attraktive Private-Label von Team 93 in jedes Sortiment gehören sollte.

Seite 3

TEAM 93

Wie sieht die Zukunft von Team 93 aus und was wird Ihnen zukünftig geboten?

Seite 4

«Unser Berufsbild hat sich enorm verändert»

Ralf M. Wenger (36) leitet seit 10 Jahren den Optik-Bereich der renommierten Firma Jauch in Altdorf UR. Vor kurzem liess er seine Dienstleistungen mit dem Label Gesundheitsoptik zertifizieren. Im Gespräch begründet er den Effort und erklärt, warum die Spezialisierung Zukunft hat.

Herr Wenger, Sie führen seit 10 Jahren das Fachgeschäft Jauch Optik. Was hat sich unter Ihrer Ägide geändert?

Wir haben uns der Zeit angepasst. Unser Berufsbild hat sich in den letzten fünfzehn, zwanzig Jahren enorm verändert: Heute geht es nicht mehr ausschliesslich um das Feinhandwerk, sondern um Dienstleistungen rund um das Auge. Zwischen meiner Ausbildung in den 1990er Jahren und jener von heute liegen Welten. Früher wurde gelötet und geflickt. Bei den modernen Materialien ist das meist gar nicht mehr möglich, aber auch unnötig, weil sie besser geworden sind.

Wie haben Sie diese generellen Veränderungen konkret umgesetzt? Die Firma Jauch blickt immerhin auf eine über 100jährige Geschichte zurück...

Tatsächlich begann die Geschichte der Firma Jauch vor über 100 Jahren mit einem Uhren- und Schmuckladen, dem 1960 das erste Optikfachgeschäft im Kanton Uri angegliedert wurde. Als ich 2004 den Geschäftsbereich Augenoptik übernahm, war es mein Ziel, diesen ständig zu verbessern und zu erweitern. Vor viereinhalb Jahren eröffneten wir unter dem Namen Jauch Optik ein eigenes Ladenlokal – mit bereinigtem Sortiment und dem Fokus auf unsere Kernkompetenz, die Optik.

Sie bieten als Dienstleistung Gesundheitsoptik an. Das klingt irgendwie klinisch. Hat die Brille als trendiges Accessoire ausgedient?

Nein, überhaupt nicht. Das eine schliesst das andere nicht aus. Im Gegenteil: Mit modischen Brillen kann ich bei den Kunden Emotionen wecken. Begeistert werden sie jedoch nur dann sein, wenn das

Produkt über längere Zeit Freude macht. Das erreiche ich nur durch sorgfältige Abklärungen im Vorfeld.

Zurzeit läuft eine Kampagne, mit der Sie diese Dienstleistungen bewerben. Wie ist die Resonanz?

Die Agenda ist voll. Wir sind bis auf zwei Wochen ausgebucht. Also hat sich die Kampagne auf jeden Fall gelohnt. Da ich

Warum braucht es dann überhaupt eine Zertifizierung?

Das Gesundheitsoptik-Zertifikat ist unser USP. Damit unterscheiden wir uns klar von den Billiganbietern. Ich vergleiche das Label mit der Auszeichnung in Gastro-Guides wie Michelin oder GaultMillau. Die darin erwähnten Restaurants geniessen einen Vertrauensbonus: Ich weiss als Gast, was ich erwarten darf.



selbst auf den Plakaten zu sehen bin, werde ich auch ausserhalb des Geschäfts angesprochen. Zudem schafft die persönliche Note Vertrauen.

Wurden Sie bei der Planung und Umsetzung der Kampagne fachlich unterstützt?

Ja, ich konnte mich jederzeit an Herrn Frey von der Zertifizierungsstelle wenden. Das Gremium ist quasi das Nervenzentrum, das Impulse gibt und alles koordiniert.

Ein Gütesiegel gibt es ja nicht umsonst. Hat sich der Aufwand gelohnt?

Welcher Aufwand? Als Fachgeschäft bemühen wir uns seit je, auf dem neusten Stand zu sein. Insofern hat sich nicht viel verändert. Das vom Gesundheitsoptik-Reglement vorgeschriebene Weiterbildungscontingent erachte ich nicht als Aufwand. Ich liebe meinen Beruf und interessiere mich für alles, was mit dem Auge und dem guten Sehen zusammenhängt. Das gilt auch für meine Mitarbeiterinnen.

Sie gelten in der Branche als innovativ und nutzen auch neue Medien wie Facebook. Wohin bewegt sich die Optik-Branche Ihrer Meinung nach?

Ich glaube daran, dass die Dienstleistungen rund um das Auge immer wichtiger werden. Mit dem digitalen Zeitalter sind die Sehanforderungen gestiegen, die Sehstörungen haben massiv zugenommen. Denken sie nur, wie viele Male wir pro Tag aufs Handy oder den Bildschirm starren. Deshalb wird die fachlich hochstehende Beratung in Zukunft noch mehr an Bedeutung gewinnen.

INFOS UND KONTAKT

Ralf M. Wenger ist dipl. Augenoptiker und SBAO Kontaktlinsenspezialist. Seit 2009 ist er Inhaber von Jauch Optik an der Gitschenstrasse 2a in 6460 Altdorf. Infos: Tel. 041 870 30 06, ralfwenger@jauchoptik.ch, www.jauchoptik.ch

ZIELGERICHTET WEITERBILDEN



Action am Sportoptik-Seminar

Das diesjährige Sportoptiktraining stand ganz im Zeichen des Wassersports und wurde mit viel Pfiff und grossem Fachwissen von Karin Sattur geleitet. Ein Highlight war die Teilnahme des erfolgreichsten Seglers aller Zeiten: Jochen Schumann. Er referierte über die wichtigsten Aspekte bei einer Wassersportbrille. Um das Programm abzurunden,

ging's am Nachmittag mit einem Praxistest weiter. Beim Stand-Up-Paddling, Segeln und Kajakfahren wurden die Teilnehmer gefordert und die Sportbrillen einem Härte-test unterzogen.

Fazit aller Beteiligten: Ein rundum gelungener Tag!

PRIVATE-LABEL

Purelens – das attraktive Private-Label

Die bewährte **Tragtasche** von purelens hat ein neues und attraktives Layout erhalten. Die Taschen können Sie via Bestellformular einfach und unkompliziert bestellen.

Zur Erinnerung! Seit Kurzem wurde die purelens-Palette mit folgenden Produkten ergänzt:

- **Airflow oneday multifocal**
- entspricht Dispo MultiSil 1-Day, Clariti 1Day Multifocal
- **Airflow monthly multifocal**
- entspricht Dispo SL multi, Biofinity multifocal
- **Comfort oneday spheric**
- entspricht Dailies Aqua Comfort Plus, Bestellung über Alcon AG



Sie nutzen unser Private-Label-Produkte noch nicht? Lassen Sie sich von folgenden Argumenten überzeugen:

- Hohe Akzeptanz unter den Mitgliedern und bei den Kunden
- Differenzierungsmöglichkeit gegenüber Konkurrenz
- Kunden-Bindungsinstrument
- Vollumfängliches Produkteangebot
- Hochwertige Produkte und attraktive Preise

Infos im Intranet unter der Rubrik Purelens oder www.purelens.ch

KURZ & BÜNDIG

Seminar: Freude am Kundenkontakt

In diesem Seminar erwerben die neuen Auszubildenden ein solides Grundwissen für erfolgreiche Verkaufsgespräche und gewinnen Sicherheit durch aktives Üben. Themen wie „Grundlagen des Verkaufens, Selbstsicherheit entwickeln und Erkennen der eigenen Stärke, Verhalten gegenüber Kunden“ usw. werden intensiv geübt und verinnerlicht. Das Seminar findet am 7. September 2014 im Hotel des Balances in Luzern statt. Kosten: CHF 120.

Give-Aways für Ihre Kunden

Vorschlag 1 : Mini-Toblerone



Das hochwertige Schweizer Produkt eignet sich hervorragend für die Abgabe im Laden oder in einer Fussgängerzone. Aufmerksamkeit garantiert!

Vorschlag 2 : Fruchtgummibrillen

Ihre Kunden werden diese Fruchtgum-



mibrillen in Sekundenschnelle wegnehmen und die Kinder ganz begeistert sein! Nutzen Sie dieses zeitlose Give-Away für die Abgabe im Laden oder als Versandartikel in einem Mailing.

Die Bestellformulare sowie Anmeldeformulare finden Sie im Intranet unter www.team93.ch.

Team 93: Ein Blick in die Zukunft

16. UND 17. NOVEMBER
IN BADEN

ASPECT 2014

Stillstand ist Rückschritt! Mit diesem Motto startete der Vorstand anfangs Juni in die Klausurtagung.

Mit viel Engagement und Motivation wurden anhand der SERVICE-Werte Ziele sowie die Vision 2020 erarbeitet. Die zukunftsweisenden Massnahmen werden nun im Detail erarbeitet und anschliessend umgesetzt. Schwerpunktsthemen liegen vor allem bei der Förderung des Erfahrungsaustausch in der Gruppe, Be-

treuung und Serviceangebote für Mitglieder (Bsp. Kontaktlinsenabo) und neue Weiterbildungsschwerpunkte.

Ein Forum mit Zukunft

Am **16. und 17. November 2014** findet das erste Forum unter dem Namen «**ASPECT 2014**» im Trafo in Baden statt.

Es ist ein Forum der Extraklasse mit interessanten und weiterbildenden Themen, bemerkenswerten Speakern und einer charmanten Moderatorin. Auch das Netzwerken sowie kollegiale Beisamensein wird an diesem Anlass grossgeschrieben und abends in einem trendigen Lokal zelebriert. Willkommen sind Inhaber und alle Mitarbeiter. Reservieren Sie sich das Datum schon heute. Die Einladung folgt in Kürze.

PUBLIREPORTAGE

Police stellt das neue Sondermodell Neymar Jr vor

Nachdem das Jahr mit der Bekanntgabe des neuen Werbeträgers Neymar Jr eingeläutet wurde, präsentiert Police nun ein Sondermodell, das mit seinem kämpferischen und modernen Design die Persönlichkeit des brasilianischen Fussballtalents wiederspiegelt.

Diese Brille verbindet die unverwechselbaren, traditionellen Merkmale der Marke

mit neuen, kreativen Ideen. Die Brillengläser zeichnen sich durch ihre exklusive Verarbeitung aus. Der obere verspiegelte Teil schafft einen neuen und modernen Zweifarbeneffekt - das charakterisierende Element dieses Brillenmodells.

Infos: Von Hoff AG, 044 738 22 36, marketing@vonhoff.ch



NICHT VERPASSEN: WEITERE DATEN FÜR FOLGENDE WORKSHOPS

Führen mit Werten (für Inhaber): 7. / 8. Dezember 2014 und 26. Januar 2015
Arbeiten mit Werten (für Mitarbeiter): 15. Dezember 2014 oder 5. Januar 2015

Weitere Informationen finden Sie im Intranet unter www.team93.ch ► Weiterbildung