

Die Herzen der Kunden schlagen für starke Marken

Wie Optiker von der Marke ZEISS profitieren können.

Werner Brunbauer, Sales Director des Unternehmensbereichs

Vision Care von ZEISS Österreich, im Interview.

Medical Network: Ein ganz klarer Trend zeichnet sich ab – Konsumenten setzen vermehrt auf starke Marken. Wie kann der Markenwert ZEISS die Optiker unterstützen?

Werner Brunbauer: Beim Konsumenten ist ZEISS auch nach neuesten Umfragen auf Platz 1 beim Bekanntheitsgrad und ein klares Zeichen für Top-Qualität. Erfolgreiche Optiker nützen die Marke ZEISS bewusst, um die Frequenz zu erhöhen. Sie bleiben sich selbst und ihrem Namen treu, nützen aber diese Bekanntheit, Wertigkeit und das Vertrauen, das die Kunden mit dem Namen ZEISS verbinden.

Medical Network: Wenn Sie von der Marke ZEISS sprechen, meinen Sie weit mehr als nur die Qualitätsbrillengläser?

Werner Brunbauer: Richtig. ZEISS ist eine Marke, eine Einstellung, ein Versprechen und steht für Innovation und Präzision in allen Bereichen. Bestes Sehen mit ZEISS ist ein komplettes, modernes Verkaufskonzept – vom ersten Eindruck im Geschäft über die individuelle Bedarfsermittlung bis zur fertigen ZEISS-Brille. Ein Käuferlebnis, das begeistert! Ein perfektes Zusammenspiel aus Optiker-Know-How, Top-Produktqualität, hochwertiger Technologie und einer starken Marke. Unser Angebot umfasst eine komplette Produktserie für den Augenoptiker – in einem noch nie dagewesenen Umfang.

Medical Network: Um welche Produkte handelt es sich konkret?

Werner Brunbauer: Wir haben unser Geräternetzwerk bedeutend erweitert, um wirklich alle Bedürfnisse und Stationen der Seh-Analyse, der Refraktion und der Brillenglasanpassung abzudecken, inklusive der reibungslosen Verarbeitung aller Messdaten. Wir verstehen uns als starker Partner – in ALLEN Angelegenheiten. Auf Wunsch kümmern wir uns auch um das Mobiliar – von der Untersuchungseinheit bis zum passenden Store-Konzept. Wir bieten ein modulares Produktangebot – nach dem Baukastensystem individuell kombinierbar.

Medical Network: Welche Vorteile hat ein Optiker, der mit ZEISS-Geräten arbeitet?

Werner Brunbauer: Unsere ZEISS-Geräte geben dem Optiker ab dem ersten Augenblick ein gutes Gefühl, denn sie können auf die Ergebnisse vertrauen. Im Beratungsgespräch unterstützt moderne Technologie die Kompetenz des Optikers erheblich. Das Preis-Leistungs-Verhältnis, die intuitive Bedienung und eine lückenlose Vernetzbarkeit sind starke Argumente für unsere Systeme. Auch unser umfassendes Serviceangebot, das für einen schnellen Support und reibungslose Abläufe sorgt, wird sehr geschätzt. Eben alles aus einer Hand – das ist eine enorme Erleichterung im täglichen Business.

ZEISS-Technologie in der Praxis

Objektive Fehlsichtigkeitsbestimmung

- **i.Profiler plus**
(Topograph, Autorektraktor, Keratometer & Wellenfront-Aberrometer)

Messen der bisher getragenen Brillenglasstärke

- **VISULENS 500** (Lensmeter)

Subjektive Refraktion

- **Polatest N Classic**
(Nahprüfgerät mit polarisierten Testen)
- **VISUPHOR 500 & VISUSCREEN 500/100**
(Modernes System zur Sehstärkenbestimmung)

Brillenglasanpassung

- **i.Terminal 2** (Zentriergerät)

Datenmanagement

- **i.Com 2** (Datenschnittstellenmodul)

BRANDNEU 2015:

Werner Brunbauer verspricht viele weitere ZEISS Geräte & Lösungen für ein perfektes Beratungs- und Käuferlebnis!



Werner Brunbauer
Prokurist, Director of Sales
Carl Zeiss GmbH, Vision Care
Laxenburger Str. 2, 1100 Wien
Tel. 01 / 795 18 100
werner.brunbauer@zeiss.com
www.zeiss.at

Was Augenoptiker über ZEISS-Technologie sagen

Martin Lasnik, eye m LASNIK, Rosental

„Wir haben uns für das komplette Gerätenetzwerk entschieden, weil die Marke ZEISS wie keine andere Qualität, Innovation und Vertrauen vermittelt.“

Der i.Profiler gibt uns die Möglichkeit die individuellen Abbildungseigenschaften der Augen unseres Kunden zu bewerten und mit ihm zu analysieren. In Verbindung mit der ZEISS-Sehstärkenbestimmung hebt das die Refraktion auf eine neue Stufe.“



Ing. Richard Madersbacher, Der Augenoptiker, Hall in Tirol

„Das i.Terminal unterstützt uns bei der Zentrierdatenerfassung erheblich und führt zu einer Verträglichkeitsrate von ca. 95 %. Besonders bemerkbar macht sich der Mehrwert des i.Terminals im ZEISS-Geräteverbund. Durch die Einbindung

von i.Com erfuhr ich eine wesentliche Erleichterung bei der Auftragsbearbeitung.

Dank der Messdaten des i.Profilers sind wir in der Lage, uns über das „Sehen“ des Kunden ein Bild zu machen und das Beratungsgespräch zu optimieren. Mit der i.Scription-Technologie fängt für uns die Glasberatung an, wo andere aufhören.“

