



„Gar keine Frage: **Funktion** geht vor **Design**“

Neun Fachgeschäfte zwischen dem sächsischen Freiberg und dem fränkischen Bamberg betreibt Dietmar Fischer aus Bayreuth. Der Augentoptikermeister hat im Oktober letzten Jahres sein Geschäft im Rotmain-Center Bayreuth komplett neugestaltet. Zum wiederholten Mal an seiner Seite: Presenta Nova.

Autor | Theo Mahr

„Der Laden muss beim Verkaufen helfen.“

„Mir gefällt die modulare Bauweise“, sagt Fischer, der seit 2010 die Geschäfte modernisiert. Dabei übernimmt er vieles selbst, weil er eine klare Vorstellung von den Läden der Zukunft hat und diese auch exakt umgesetzt wissen will. Wichtige Details will er nicht anderen überlassen, sondern er kümmert sich eben selbst darum. So besucht er unter anderem auch die EuroShop, eine Fachmesse, die nur alle drei Jahre in Düsseldorf stattfindet und auf der man wirklich alles Neue rund ums Thema Ladenbau entdecken kann (wir berichteten mehrfach). „Da kann man auch über den augenoptischen Tellerrand hinaus blicken“, berichtet Fischer. Seine schicken und funktionalen, nämlich schallabsorbierenden Sitzmöbel für die Kundenberatung hat er dort entdeckt.

Weil es aber „von der Stange“ keine passenden Tische zu den Sitzmöbeln gab, ließ er diese eben vor Ort von einem Möbelschreiner bauen. Und die Wandmodule zur Brillenpräsentation und zur Glasberatung, die kommen von Presenta Nova. Die Ladenbauer haben Fischer auch ihre Planungssoftware zur Verfügung gestellt. „Damit kann ich ganz einfach meine Geschäfte planen“, freut sich der Augenoptiker.

Die Wandmodule sind schlicht und praktisch. Bauen für die Ewigkeit, das war gestern, ist sich Fischer sicher. Er will die modulare Bauweise nutzen, um bei Bedarf ohne großen Aufwand Dinge im Geschäft verändern zu können. Selbst für den kompletten Aufbau aller Module im Rotmain-Center hätten die Mitarbeiter von Presenta Nova nur einen Tag benötigt. Über den Wandmodulen laufen auf mehreren Bildschirmen Produktinformationen unterschiedli-



cher Art. Filme, Bilder, Präsentationen. Alles wird aus der Bayreuther Zentrale heraus gesteuert. „Das ist nicht nur viel schneller, sondern sorgt auch für rasche Abwechslung. Wie oft sind früher irgendwelche Plakate in irgendeiner Ecke sinnlos herumgestanden, weil sie einfach keiner aufgehängt hat? So was machen wir nicht mehr.“

Überhaupt spielt Zeit für Fischer eine große Rolle: Im neugestalteten Geschäft sucht man eine Refraktionseinheit vergebens. „Mit dem Eye Refract spare ich erheblich Zeit an dieser Stelle, erziele aber ausgezeichnete Ergebnisse. Die freie Zeit, in der mein Kunde überhaupt noch aufnahmefähig ist, nutze ich für die Beratung.“ Auch dafür hat Fischer einen modernen, eigenen Weg entwickelt. Die Kundenberatung beginnt mit einer erfreulich kurzen Frage-Antwort-Tour am Bildschirm. „Die von der Industrie angebotenen elektronischen Anamnesebögen sind allesamt viel zu umfangreich“, kritisiert der Augenoptiker. Also hat er sich aus den zahlreichen Vorlagen das Wichtigste herausgesucht und selbst eine Software gebaut. Pragmatisch denkt Optiker Fischer eben an jeder Stelle, auch im Ladenbau. „Funktion geht vor Design, keine Frage“, meint er: „Der Laden muss beim Verkaufen helfen, nicht meinem persönlichen Geschmack entsprechen!“ ●●

Die hohen Sitzmöbel sind nicht nur bequem, sie absorbieren auch Lärm und ersetzen die ansonsten oft verwendeten Trennwände an Beratungsplätzen.



Für Augenoptiker Fischer ist klar, dass sein Laden beim verkaufen helfen muss.