

Wir haben zu ZEISS gewechselt, weil ...



Seeing beyond



Interview mit Simona Köppel, Engel Optik GmbH

Warum haben Sie sich für ZEISS entschieden?

Als wir uns dazu entschieden haben, unseren Glaslieferanten zu wechseln, haben wir verschiedene Optionen getestet. Für uns waren die Qualität, die einfache Verständlichkeit und eine unkomplizierte Kommunikation mit den Mitarbeitern im Innen- und Aussendienst auf Augenhöhe wichtig. Die Firma ZEISS hat all unsere Erwartungen erfüllt.

Nennen Sie uns die drei Top Gründe warum Sie mit ZEISS zusammenarbeiten?

Wir sind zufrieden mit der Qualität, freuen uns über eine zuverlässige Kommunikation mit dem Innen- sowie Aussendienst und schätzen die kurzen Reaktionswege.

Was wäre der Titel eines Films über Ihre Zusammenarbeit mit ZEISS?

Auf die Plätze, fertig, los.

Welche Innovationen oder Verbesserungen hat ZEISS in die Zusammenarbeit eingebracht, die vorher nicht vorhanden waren?

ZEISS Schweiz wirkt nach aussen wie eine Familie; die Kommunikationswege sind dementsprechend kurz, und man erhält schnell eine fundierte Antwort oder einen Lösungsansatz.

Was waren die Schlüsselfaktoren, die Sie bei der Partner Auswahl berücksichtigt haben?

Wie schnell wird eine Frage, ein Problem angegangen und gelöst. Wird nach der ersten Antwort nachgefragt, ob mein Problem nun wirklich gelöst ist, oder werde ich allein gelassen.

Wenn ZEISS ein Superheld wäre, welche speziellen Kräfte hätte er und warum?

SuperVision

Wenn Sie für einen Tag die Rolle des CEOs von ZEISS übernehmen könnten, was wäre das Erste, was Sie ändern würden – mit einem Augenzwinkern?

Alle Mitarbeiter in den Europapark einladen.

Was würden Sie einem Kollegen raten, der aktuell mit einem Wechsel des Lieferanten liebäugelt?

Ich würde nicht zu viele verschiedene Lieferanten ausprobieren, sondern mir überlegen, was mir an einer Geschäftspartnerschaft wirklich wichtig ist. Die Zusammenarbeit mit dem Glaslieferanten ist die intensivste Partnerschaft in der Optikbranche, und der Kundendienst ist dabei die erste Anlaufstelle. Bei ZEISS haben Sie die Möglichkeit, den Kundendienst zu besuchen und die Menschen am Telefon kennenzulernen. Sie sehen die Arbeitsplatzsituation und können miterleben, was dort täglich passiert. Am Ende muss jedoch vor allem das Gefühl stimmen.



Interview mit Thomas Flad, Schneider Optik + Akustik

Warum haben Sie sich für ZEISS entschieden?

Wir haben uns bewusst für ZEISS entschieden, weil uns Qualität, Innovation und Verlässlichkeit in der Zusammenarbeit besonders wichtig sind. ZEISS steht weltweit für höchste Präzision und überzeugt mit modernster Technologie. Gleichzeitig schätzen wir die partnerschaftliche Geschäftsbeziehung.

Mit ZEISS als Partner können wir sicherstellen, dass wir unseren Kunden massgeschneiderte Brillengläser mit höchster optischer Qualität anbieten. Diese Entscheidung ist ein bewusstes Qualitätsversprechen an unsere Kundschaft – für besseres Sehen, mehr Komfort und langfristige Zufriedenheit.

Nennen Sie uns die drei Top Gründe warum Sie mit ZEISS zusammenarbeiten?

1. Optische Qualität: ZEISS steht für Präzision und Verlässlichkeit. Eigenschaften, die für unsere Kunden spürbar sind. Mit ZEISS Brillengläsern können wir beste Sehschärfe und individuellen Sehkomfort garantieren.

2. Innovation: ZEISS investiert kontinuierlich in Forschung und Entwicklung und bietet fortschrittliche Lösungen für bestes Sehen in allen Bereichen.

3. Partnerschaft und Service: Die Zusammenarbeit mit ZEISS ist geprägt von professioneller Unterstützung und einer partnerschaftlichen Kommunikation auf Augenhöhe.

Was wäre der Titel eines Films über Ihre Zusammenarbeit mit ZEISS?

Wenn Qualität zum Durchblick führt.

Welche Innovationen oder Verbesserungen hat ZEISS in die Zusammenarbeit eingebracht, die vorher nicht vorhanden waren?

ZEISS hat unsere Arbeit durch hochpräzise Messsysteme und individuell optimierbare Brillengläser spürbar verändert. Ein weiterer zentraler Mehrwert liegt in der

herausragenden Produktqualität, die massgeblich zur langfristigen Zufriedenheit unserer Kundschaft beiträgt.

Was waren die Schlüsselfaktoren, die Sie bei der Partner Auswahl berücksichtigt haben?

1. Qualität: Unsere oberste Priorität ist es, unseren Kundinnen und Kunden Brillengläser in höchster optischer Qualität zu bieten.
2. Innovation: Wir wollten einen Partner, der nicht nur am Puls der Zeit ist, sondern aktiv neue Massstäbe setzt.
3. Partnerschaft: Eine zuverlässige und professionelle Zusammenarbeit auf Augenhöhe war uns ebenso wichtig.
4. Markenstärke: ZEISS steht für Qualität, Präzision und Innovation. Das sind Werte, die sich mit unserem Anspruch als Fachgeschäft decken.

Wenn ZEISS ein Superheld wäre, welche speziellen Kräfte hätte er und warum?

Blick in die Zukunft!

ZEISS sieht nicht nur scharf, sondern auch voraus.

Wenn Sie für einen Tag die Rolle des CEOs von ZEISS übernehmen könnten, was wäre das Erste, was Sie ändern würden – mit einem Augenzwinkern?

Ich würde noch gezielter in die Stärkung des traditionellen augenoptischen Fachhandels investieren.

Was würden Sie einem Kollegen raten, der aktuell mit einem Wechsel des Lieferanten liebäugelt?

Ein Lieferantenwechsel ist ein grosser Schritt welcher gut überlegt, aber nicht gescheut werden sollte. Hinterfrage ganz nüchtern, ob dein aktueller Partner noch zu deinen Ansprüchen, deiner Philosophie und deinem Qualitätsversprechen passt. Ist dies nicht mehr der Fall, dann ist es Zeit für eine Veränderung. Wer seine Kundinnen und Kunden langfristig begeistern will, braucht einen Lieferanten, der das gleiche Ziel verfolgt. Nicht nur auf dem Papier, sondern auch im täglichen Miteinander.



Interview mit Patrick Ritter, ZEISS Vision Center Wettingen

Wie lange arbeiten Sie schon mit ZEISS?

Wir arbeiten seit rund 30 Jahren mit ZEISS zusammen.

Ich habe ein ZEISS Vision Center eröffnet, weil ...

Der Ladenbau war schon seit längerer Zeit ein Thema für uns. Dann erfuhren wir, dass ZEISS weltweit den Ausbau von ZEISS Vision Centern vorantreibt. Als langjähriger und zufriedener Partner von ZEISS besuchten wir daraufhin einige dieser erfolgreichen Geschäfte in Deutschland. Die moderne und zugleich wohnliche Architektur in Kombination mit High-Tech-Messgeräten hat uns überzeugt. Entscheidend war für uns auch, weiterhin ein eigenständiges und unabhängiges Unternehmen bleiben zu können.

Was schätzen Sie an ZEISS?

Wir sind überzeugt von der aussergewöhnlich hohen Qualität der Produkte und schätzen die zuverlässige und partnerschaftliche Zusammenarbeit. Wir sehen in unserer und vielen anderen Branchen eine Vertikalisierung. Automobile werden heute direkt von den Herstellern an die Endkunden verkauft, die bisherigen Partnergaragen werden zu Servicecentern. Das Gleiche gilt für Fahrräder, Sportartikel, Luxusgüter und Kleider – nur um einige Beispiele zu nennen. Wir sehen die Konzentration auf wenige grosse Unternehmen und den dadurch abnehmenden Wettbewerb mit Sorge. Am Ende wird der Endkunde dafür aufkommen müssen. Darum schätzen wir es sehr, dass wir nicht mit unserem wichtigsten Lieferanten in Konkurrenz stehen müssen.

Was wäre der Titel eines Films über Ihre Zusammenarbeit mit ZEISS?

Mission: Possible – The visible difference

Welches ist das beste ZEISS Brillenglas in Ihren Augen und mit welchem Gerät arbeiten Sie am liebsten?

Das beste Brillenglas ist das ZEISS SmartLife Progressive Individual 3. Es lässt uns alle Möglichkeiten, das Brillen-

glas optimal an die Sehsituation, den Kunden und die Fassung anzupassen. Unsere Sonnenbrillen-Kunden sind begeistert vom AdaptiveSun.

Ich kann mich schwer für ein einzelnes Gerät entscheiden. Die hohe Präzision vom iProfiler^{Plus} bei der objektiven Messung erleichtert mir meine Arbeit enorm. Für die Kunden ist die Messung und Auswertung mit dem VISUFIT 1000 sicher das Eindrücklichste.

Was waren die Schlüsselfaktoren, die Sie bei der Partner Auswahl berücksichtigt haben?

An erster Stelle steht die Qualität der Produkte. Die Zusammenarbeit muss einfach, zuverlässig und partnerschaftlich sein. ZEISS bietet uns nicht nur Brillengläser. Es ist eine funktionierende Einheit aus Brillengläsern mit der dazu nötigen Messtechnik, Beratungstools für den Kundenkontakt, zentraler Datenverwaltung und die unkomplizierte Übertragung der Daten auf die Bestellplattform. Wie immer geht es am Schluss auch um die Menschen, mit denen man zusammenarbeiten möchte. Nach 30 Jahren der Zusammenarbeit sind Freundschaften entstanden.

Wenn ZEISS ein Superheld wäre, welche speziellen Kräfte hätte er und warum?

Natürlich Laseraugen – sinnbildlich für die Präzision.

Wenn Sie für einen Tag die Rolle des CEOs von ZEISS übernehmen könnten, was wäre das Erste, was Sie ändern würden – mit einem Augenzwinkern?

Da sich an einem Tag wenig bewirken lässt, würde ich ein grosses Fest mit allen Mitarbeitern und Partnern organisieren.

Oder bei ZEISS Meditec die Entwicklung des besten Screening- Gerätes für Augenoptiker in Auftrag geben, dass die Branche je gesehen hat.



Interview mit Kevin Paratte, Optic 2000 | Paratte Optique SA

Warum haben Sie sich für ZEISS entschieden?

Wir suchten einen Partner, der in der Lage ist, uns einen echten Mehrwert zu bieten – auf dem hohen Niveau, das unsere Kunden erwarten. ZEISS ist mehr als nur ein Name: Es ist ein Erbe von über 175 Jahren, ein Versprechen für Exzellenz, Innovation und vor allem unvergleichliche Präzision. Die Entscheidung fiel uns daher ganz einfach.

Nennen Sie uns die drei Top Gründe warum Sie mit ZEISS zusammenarbeiten?

1. Die Qualität der Produkte – schlichtweg einwandfrei – und das kontinuierliche Engagement für Innovation.
2. Die Unterstützung und die Nähe der ZEISS Teams – von den Vertriebsmitarbeitern bis zur Unternehmensleitung.
3. Die Stärke der Marke ZEISS – anerkannt, vertrauenswürdig und für unsere Kunden ein echtes Zeichen von Zuverlässigkeit.

Welche Innovationen oder Verbesserungen hat ZEISS in die Zusammenarbeit eingebracht, die vorher nicht vorhanden waren?

ZEISS hat unsere Zusammenarbeit massgeblich bereichert – insbesondere durch die Integration der i.Scription®-Technologie. Dank der präzisen Analyse von Augenaberrationen mit dem i.Profiler® sind wir in der Lage, das Sehvermögen unserer Kunden gezielt zu optimieren – insbesondere bei schwachen Lichtverhältnissen. Das ist ein konkreter Fortschritt, den wir tagtäglich nutzen können, um hochgradig personalisierte Sehlösungen anzubieten – und damit unsere Position als Premiumanbieter im Bereich Augenoptik nachhaltig zu stärken.

Was waren die Schlüsselfaktoren, die Sie bei der Partner Auswahl berücksichtigt haben?

Die Qualität der Brillengläser, die Strahlkraft der Marke in der Öffentlichkeit und die Fähigkeit, uns in unserer Weiterentwicklung zu begleiten – ZEISS erfüllte all diese Anforderungen.

Wenn ZEISS ein Superheld wäre, welche speziellen Kräfte hätte er und warum?

ZEISS besitzt die Fähigkeit, «die verborgene Welt sichtbar zu machen» – es ermöglicht jedem, über das Sichtbare hinauszublicken, in eine Welt absoluter Klarheit und unvergleichlicher Präzision.

Wenn Sie für einen Tag die Rolle des CEOs von ZEISS übernehmen könnten, was wäre das Erste, was Sie ändern würden – mit einem Augenzwinkern?

Zu jeder Brillenglaspaar würde ich ein offizielles «Zertifikat für visionäre Brillenträger» beilegen – personalisiert und unterzeichnet –, um symbolisch zu unterstreichen, dass der Kunde nicht einfach nur Gläser erworben hat, sondern eine visionäre Entscheidung für Präzision und Innovation getroffen hat.

Was würden Sie einem Kollegen raten, der aktuell mit einem Wechsel des Lieferanten liebäugelt?

Warten Sie nicht, bis ein Kunde Sie fragt: «Arbeiten Sie mit ZEISS?» – machen Sie den Schritt jetzt. ZEISS ist ein echter Differenzierungsfaktor – in puncto Qualität ebenso wie im Markenauftritt. Und wer einmal damit arbeitet, bleibt dabei.



Interview mit Beni Schaub und Judith Seidel, Peter&Bossard Optik AG

Warum haben Sie sich für ZEISS entschieden?

Beni Schaub: Wir haben den Markt schon länger beobachtet, da sich die Strategie unseres bisherigen Lieferanten kontinuierlich in eine Richtung verändert hat, welche uns nicht zugesagt hat.

Judith Seidel: Im Endeffekt war es wie in einer langen Ehe: Wir waren 20 Jahre unserem Lieferanten treu. Und dann mussten wir entscheiden: Entweder hält man durch – oder man zieht die Konsequenzen. Wir haben uns für Letzteres entschieden.

Nennen Sie uns die drei Top Gründe warum Sie mit ZEISS zusammenarbeiten?

Judith Seidel: Wir haben uns sehr bewusst für ZEISS entschieden. Die letzte Zeit mit unserem vorherigen Lieferanten war turbulent. ZEISS hingegen hat uns Stabilität gegeben. Es ist unaufgeregt und ermöglicht ein entspanntes Arbeiten.

Beni Schaub: Ja, der Name ZEISS steht für Qualität, bürgt für Sicherheit und geniesst einen hohen Bekanntheitsgrad. Diesen haben wir anfangs unterschätzt. Innerhalb von zwei bis drei Wochen haben wir gemerkt, dass ZEISS bei unseren Kunden einen sehr hohen Stellenwert hat – und das weit über den Bereich Optik hinaus. Von der Mikroskopie bis zu den Geräten in den Spitälern – das ist für uns äusserst interessant und erfreulich.

Was wäre der Titel eines Films über Ihre Zusammenarbeit mit ZEISS?

Judith Seidel: Als Filmtitel für ZEISS und uns als Peter&Bossard, wäre es: «Eins und eins ist mehr als zwei.»

Welche Innovationen oder Verbesserungen hat ZEISS in die Zusammenarbeit eingebracht, die vorher nicht vorhanden waren?

Beni Schaub: Mir macht es wieder richtig Spass, die Möglichkeiten mit ZEISS Brillengläsern zu entdecken. Besonders durch die neuen ZEISS Geräte – insbesondere im Bereich der Korrektur der höheren Aberrationen

des Auges – kann ich mit der Kundschaft viel mehr ins Detail gehen und völlig neue Seherlebnisse schaffen. Wir können individueller auf die Kunden eingehen, zum Beispiel bei der Personalisierung der Brillengläser. Das hat mir enorm viel gebracht.

Judith Seidel: Die Möglichkeit selber wieder Einfluss zu nehmen beim Thema Basiskurven oder Progressionslängen ist ein grosser Vorteil. Diese Werte werden nicht einfach nur errechnet, sondern können von uns gezielt angepasst und für den Kunden optimiert werden. Was wir uns erhofft haben, und worauf wir nach knapp zweieinhalb Jahren nun auf Feedback hoffen, ist eine verbesserte Oberflächenqualität. Diese hatten wir uns von Anfang an gewünscht, und bisher wurden wir in dieser Erwartung nicht enttäuscht.

Was waren die Schlüsselfaktoren, die Sie bei der Partner Auswahl berücksichtigt haben?

Judith Seidel: Ein zentraler Schlüsselfaktor für unsere endgültige Entscheidung war, dass wir gesagt haben: Wir wollen eine spürbare Verbesserung für den Kunden. Er soll die Verbesserung wahrnehmen – aber nicht merken, dass wir den Lieferanten gewechselt haben. Das war der entscheidende Punkt. Und ZEISS hat das so bestätigt.

Beni Schaub: Wir haben ein Brainstorming gemacht und ein Flipchart aufgestellt – das dauerte über anderthalb Stunden. Wir haben eine Pro- und Contraliste erstellt und anschliessend mit einem sehr guten Freund und Berufskollegen telefoniert, welcher bereits ZEISS Kunde ist. Er hat uns in den Punkten bestätigt, die wir uns notiert und bereits gedacht hatten.



Seeing beyond

Wenn Sie für einen Tag die Rolle des CEOs von ZEISS übernehmen könnten, was wäre das Erste, was Sie ändern würden – mit einem Augenzwinkern?

Judith Seidel: Wenn ich einen Tag lang CEO von ZEISS Schweiz wäre, würde ich den Hauptsitz in die Schweiz verlegen.

Beni Schaub: Vermutlich würden die ganzen ZEISS Farbmuster-Geschichten besser funktionieren als im Moment – und vor allem speditiver ablaufen.

Was würden Sie einem Kollegen raten, der aktuell mit einem Wechsel des Lieferanten liebäugelt?

Judith Seidel: Wir haben uns sehr kurzfristig entschieden, den Wechsel zu vollziehen und erst im Nachhinein realisiert, wie mutig diese Entscheidung eigentlich war, einen neuen Lieferanten zu wählen.

Einem Berufskollegen würde ich raten: Sei mutig, bleib dir treu – das Leben ist einfach zu kurz für Kompromisse. Und das gilt im Privaten genauso wie im Geschäftlichen. Im Grunde ist es dasselbe Prinzip.

Beni Schaub: Ich würde einen Berufskollegen zu uns einladen und ihm zeigen wie wir es gemacht haben. Zwei Wochen testen, selbst erleben – und dann den Wechsel zu ZEISS wagen.