

Nous sommes passés à ZEISS, parce que ...



Seeing beyond



Interview de Simona Köppel, Engel Optik GmbH

Pourquoi avez-vous choisi ZEISS ?

Lorsque nous avons décidé de changer de fournisseur de verres, nous avons testé différentes options. Pour nous, la qualité, la clarté des explications ainsi qu'une communication simple et respectueuse avec les collaborateurs du service interne et externe étaient essentielles. La société ZEISS a pleinement répondu à toutes nos attentes.

Quels sont les trois principales raisons pour lesquelles vous travaillez avec ZEISS ?

Nous sommes satisfaits de la qualité, apprécions une communication fiable tant avec le service interne qu'avec le service extérieur, et valorisons les circuits de réponse courts.

Quel serait le titre d'un film sur votre collaboration avec ZEISS ?

À vos marques, prêts, partez !

Quelles innovations ou améliorations ZEISS a-t-elle apportées à la collaboration, qui n'étaient pas présentes auparavant ?

ZEISS Suisse donne l'impression d'une famille de l'extérieur ; les circuits de communication y sont donc courts, et l'on reçoit rapidement une réponse approfondie ou une proposition de solution.

Quels ont été les facteurs clés que vous avez pris en compte lors du choix du partenaire ?

À quelle vitesse une question ou un problème est-il pris en charge et résolu ? Après une première réponse, me demande-t-on si mon problème a réellement été réglé, ou suis-je laissé à moi-même ?

Si ZEISS était un super-héros, quels pouvoirs spéciaux aurait-il et pourquoi ?

SuperVision

Si vous pouviez endosser le rôle de PDG de ZEISS pendant une journée, quelle serait la première chose que vous changeriez – avec un clin d'œil ?

Organiser une sortie au parc Europa pour l'ensemble des collaborateurs.

Que conseilleriez-vous à un collègue qui envisage actuellement de changer de fournisseur ?

Je ne testerais pas trop de fournisseurs différents, mais je réfléchirais à ce qui est vraiment important pour moi dans un partenariat commercial. La collaboration avec le fournisseur de verre est le partenariat le plus étroit dans le secteur de l'optique, et le service client en est le premier point de contact. Chez ZEISS, vous avez la possibilité de visiter le service client et de rencontrer les personnes au téléphone. Vous pouvez observer les conditions de travail et découvrir ce qui s'y passe au quotidien. Mais au final, c'est surtout le ressenti qui doit être bon.



Seeing beyond



Interview de Thomas Flad, Schneider Optik + Akustik

Pourquoi avez-vous choisi ZEISS ?

Nous avons délibérément choisi ZEISS, car la qualité, l'innovation et la fiabilité dans la collaboration sont particulièrement importantes pour nous. ZEISS est synonyme de précision maximale dans le monde entier et convainc par sa technologie de pointe. Parallèlement, nous apprécions la relation d'affaires basée sur un véritable partenariat. Avec ZEISS comme partenaire, nous pouvons garantir à nos clients des verres sur mesure d'une qualité optique optimale. Cette décision constitue une promesse de qualité consciente envers notre clientèle – pour une meilleure vision, plus de confort et une satisfaction durable.

Quels sont les trois principales raisons pour lesquelles vous travaillez avec ZEISS ?

1. Qualité optique : ZEISS signifie précision et fiabilité. Des qualités perceptibles par nos clients. Avec les verres ZEISS, nous garantissons une acuité visuelle optimale et un confort visuel personnalisé.

2. Innovation : ZEISS investit continuellement dans la recherche et le développement et propose des solutions avancées pour une vision optimale dans tous les domaines.

3. Partenariat et service : La collaboration avec ZEISS se caractérise par un soutien professionnel et une communication partenariale basée sur l'égalité.

Quel serait le titre d'un film sur votre collaboration avec ZEISS ?

Quand la qualité mène à une vision claire.

Quelles innovations ou améliorations ZEISS a-t-elle apportées à la collaboration, qui n'étaient pas présentes auparavant ?

ZEISS a considérablement amélioré notre travail grâce à des systèmes de mesure de haute précision et à des verres correcteurs personnalisables. Un autre avantage clé réside dans l'excellente qualité des produits, qui contribue de manière déterminante à la satisfaction

durable de notre clientèle.

Quels ont été les facteurs clés que vous avez pris en compte lors du choix du partenaire ?

1. Qualité : Notre priorité absolue est d'offrir à nos clientes et clients des verres correcteurs d'une qualité optique optimale.

2. Innovation : Nous voulions un partenaire qui ne soit pas seulement à la pointe de la technologie, mais qui fixe activement de nouvelles normes.

3. Partenariat : Une collaboration fiable et professionnelle, basée sur l'égalité, était tout aussi importante pour nous.

4. Force de la marque : ZEISS incarne la qualité, la précision et l'innovation. Ce sont des valeurs qui correspondent à nos exigences en tant que boutique spécialisée.

Si ZEISS était un super-héros, quels pouvoirs spéciaux aurait-il et pourquoi ?

Regard vers l'avenir !

ZEISS ne se contente pas de voir nettement, mais anticipe aussi.

Si vous pouviez endosser le rôle de PDG de ZEISS pendant une journée, quelle serait la première chose que vous changeriez – avec un clin d'œil ?

J'investirais encore plus spécifiquement dans le renforcement du commerce spécialisé traditionnel en optique.

Que conseilleriez-vous à un collègue qui envisage actuellement de changer de fournisseur ?

Un changement de fournisseur est une étape importante qui doit être mûrement réfléchie, mais ne doit pas être évitée. Remets en question de manière objective si ton partenaire actuel correspond encore à tes exigences, ta philosophie et ta promesse de qualité. Si ce n'est plus le cas, il est temps de changer. Pour enthousiasmer durablement ses clientes et clients, il faut un fournisseur qui partage le même objectif. Pas seulement sur le papier, mais aussi dans les interactions quotidiennes.



Seeing beyond



Interview de Patrick Ritter, ZEISS Vision Center Wettingen

Depuis combien de temps travaillez-vous avec ZEISS ?

Nous travaillons avec ZEISS depuis environ 30 ans.

J'ai ouvert un ZEISS Vision Center parce que ...

L'aménagement du magasin était un sujet qui nous préoccupait depuis un certain temps. Nous avons alors appris que ZEISS développait à l'échelle mondiale son réseau de ZEISS Vision Centers. En tant que partenaire de longue date, satisfait de ZEISS, nous avons ensuite visité plusieurs de ces magasins à succès en Allemagne. L'architecture moderne et chaleureuse, associée à des appareils de mesure high-tech, nous a convaincus. Il était également décisif pour nous de pouvoir rester une entreprise indépendante et autonome.

Qu'appréciez-vous chez ZEISS ?

Nous sommes convaincus de la qualité exceptionnellement élevée des produits et apprécions la collaboration fiable et partenariale. Nous observons une verticalisation dans notre secteur, comme dans de nombreux autres. Aujourd'hui, les voitures sont vendues directement par les fabricants aux clients finaux ; les garages partenaires traditionnels deviennent des centres de service. Il en va de même pour les vélos, les articles de sport, les produits de luxe et les vêtements – pour ne citer que quelques exemples. Nous observons avec inquiétude la concentration du marché entre les mains de quelques grandes entreprises, ce qui réduit la concurrence. En fin de compte, ce sont les clients qui en paieront le prix. C'est pourquoi nous apprécions particulièrement de ne pas être en concurrence avec notre principal fournisseur.

Quel serait le titre d'un film sur votre collaboration avec ZEISS ?

Mission: Possible – The visible difference

Selon vous, quel est le meilleur verre correcteur ZEISS et avec quel appareil aimez-vous le plus travailler ?

Le meilleur verre correcteur est le verre progressif Smart-Life Individual 3. Il nous offre toutes les possibilités

d'adapter le verre de manière optimale à la situation visuelle, au client et à la monture. Nos clients de lunettes de soleil sont ravis de l'AdaptiveSun.

Il m'est difficile de choisir un seul appareil. La grande précision de l'iProfiler^{Plus} dans la mesure objective me facilite énormément le travail. Pour les clients, la mesure et l'analyse avec le VISUFIT 1000 sont sans doute ce qu'il y a de plus impressionnant.

Quels ont été les facteurs clés que vous avez pris en compte lors du choix du partenaire ?

La qualité des produits est primordiale. La collaboration doit être simple, fiable et basée sur un véritable partenariat. ZEISS ne nous fournit pas seulement des verres correcteurs, mais une solution globale qui fonctionne des verres associés à une technologie de mesure adaptée, des outils de conseil pour le contact client, une gestion centralisée des données et un transfert simple vers la plateforme de commande. Comme toujours, ce sont aussi les personnes avec qui l'on travaille qui comptent. Après 30 ans de collaboration, des liens d'amitié se sont créés.

Si ZEISS était un super-héros, quels pouvoirs spéciaux aurait-il et pourquoi ?

Bien sûr, les yeux au laser – symbole de la précision.

Si vous pouviez endosser le rôle de PDG de ZEISS pendant une journée, quelle serait la première chose que vous changeriez – avec un clin d'œil ?

Puisqu'on ne peut pas faire grand-chose en un seul jour, j'organiserais une grande fête avec tous les collaborateurs et partenaires.

Ou bien commander auprès de ZEISS Meditec le développement du meilleur appareil de dépistage pour opticiens que le secteur ait jamais vu.



Seeing beyond



Interview de Kevin Paratte, Optic 2000 | Paratte Optique SA

Pourquoi avez-vous choisi ZEISS ?

Nous cherchions un partenaire capable de nous offrir une vraie valeur ajoutée, à la hauteur de l'exigence de nos clients. ZEISS, c'est plus qu'un nom : c'est un héritage de plus de 175 ans, une promesse d'excellence, d'innovation, et surtout, de précision inégalée. Le choix a été naturel.

Quels sont les trois principales raisons pour lesquelles vous travaillez avec ZEISS ?

1. La qualité des produits, tout simplement irréprochable et l'engagement constant dans l'innovation.
2. Le soutien et la proximité des équipes Zeiss, des représentants à la direction
3. La force de la marque ZEISS, reconnue et rassurante, qui inspire confiance à nos clients.

Quelles innovations ou améliorations ZEISS a-t-elle apportées à la collaboration, qui n'étaient pas présentes auparavant ?

ZEISS a véritablement enrichi notre collaboration en intégrant la technologie i.Scription®. Grâce à l'analyse fine des aberrations de l'œil via l'appareil i.Profiler®, nous sommes en mesure d'optimiser la vision de nos clients, notamment en conditions de faible luminosité. C'est un progrès concret que nous pouvons valoriser au quotidien, en proposant des solutions visuelles ultra-personnalisées qui renforcent notre rôle de professionnel de la vision haut de gamme.

Quels ont été les facteurs clés que vous avez pris en compte lors du choix du partenaire ?

La qualité des verres, la puissance de la marque auprès du public, et la capacité à nous accompagner dans notre développement. ZEISS cochant toutes les cases.

Si ZEISS était un super-héros, quels pouvoirs spéciaux aurait-il et pourquoi ?

ZEISS aurait le pouvoir de « révéler le monde caché » : il permettrait à chacun de voir au-delà du visible, dans un monde de clarté absolu et de précision inégalée.

Si vous pouviez endosser le rôle de PDG de ZEISS pendant une journée, quelle serait la première chose que vous changeriez – avec un clin d'œil ?

Je remettrais avec chaque paire de verres un diplôme officiel de « Porteur de lunettes visionnaire », signé et personnalisé, pour marquer symboliquement que le client n'a pas seulement acheté des verres, mais fait un choix visionnaire vers la précision et l'innovation.

Que conseilleriez-vous à un collègue qui envisage actuellement de changer de fournisseur ?

N'attendez pas qu'un client vous demande « vous travaillez avec ZEISS? » pour vous y mettre. Faites le pas : c'est un vrai levier de différenciation, tant en qualité qu'en image. Et une fois qu'on essaie, on ne revient pas en arrière.



Seeing beyond



Interview de Beni Schaub et Judith Seidel, Peter&Bosshard Optik AG

Pourquoi avez-vous choisi ZEISS ?

Beni Schaub : Nous observons le marché depuis un certain temps déjà, car la stratégie de notre fournisseur actuel a constamment évolué dans une direction qui ne nous a pas convenu.

Judith Seidel : En fin de compte, c'était un peu comme dans un long mariage: nous sommes restés fidèles à notre fournisseur pendant 20 ans. Puis nous avons dû prendre une décision: soit continuer coûte que coûte, soit en tirer les conséquences. Nous avons opté pour la seconde option.

Quels sont les trois principales raisons pour lesquelles vous travaillez avec ZEISS ?

Judith Seidel : Nous avons choisi ZEISS en toute conscience. La période récente avec notre précédent fournisseur a été turbulente. En revanche, ZEISS nous a apporté de la stabilité. C'est calme et cela permet de travailler sereinement.

Beni Schaub : Oui, le nom ZEISS est synonyme de qualité, garantit la sécurité et bénéficie d'une grande notoriété. Au départ, nous avons sous-estimé cet aspect. En l'espace de deux à trois semaines, nous avons constaté que ZEISS occupe une place très importante auprès de nos clients – et ce bien au-delà du domaine de l'optique. De la microscopie aux équipements hospitaliers, cela nous paraît extrêmement intéressant et réjouissant.

Quel serait le titre d'un film sur votre collaboration avec ZEISS ?

Judith Seidel : Pour le titre d'un film sur ZEISS et nous, Peter et Bossard, ce serait: « Un et un font plus que deux. »

Quelles innovations ou améliorations ZEISS a-t-elle apportées à la collaboration, qui n'étaient pas présentes auparavant ?

Beni Schaub : Je prends à nouveau beaucoup de plaisir à découvrir les possibilités offertes par les verres de lunettes ZEISS. Grâce aux nouveaux appareils ZEISS – notamment dans le domaine de la correction des aberrations oculaires de haut ordre – je peux entrer beaucoup plus dans le détail avec la clientèle et créer des expériences visuelles totalement inédites. Nous pouvons répondre de manière plus individualisée aux besoins des clients, par exemple en ce qui concerne la personnalisation des verres. Cela m'a énormément apporté.

Judith Seidel : La possibilité d'influer à nouveau soi-même sur les courbures de base ou les longueurs de progression constitue un grand avantage. Ces valeurs ne sont pas simplement calculées, mais peuvent être spécifiquement ajustées par nos soins et optimisées pour le client.

Ce que nous espérions – et sur quoi nous comptons maintenant obtenir un retour après près de deux ans et demi – c'est une qualité de surface améliorée. C'est ce que nous souhaitions dès le début, et jusqu'à présent, nous n'avons pas été déçus dans cette attente.

Quels ont été les facteurs clés que vous avez pris en compte lors du choix du partenaire ?

Judith Seidel : Un facteur clé central dans notre décision finale a été que nous avons dit : nous voulons une amélioration perceptible pour le client. Il doit ressentir cette amélioration – sans toutefois se rendre compte que nous avons changé de fournisseur. C'était le point décisif. Et ZEISS a confirmé cela.

Beni Schaub : Nous avons organisé un brainstorming et installé un tableau à feuilles mobiles – cela a duré plus d'une heure et demie. Nous avons dressé une liste des pour et des contre, puis nous avons téléphoné à un très bon ami et collègue de travail qui est déjà client de ZEISS. Il nous a confirmé les points que nous avions notés et auxquels nous avions déjà pensé.



Seeing beyond

Si vous pouviez endosser le rôle de PDG de ZEISS pendant une journée, quelle serait la première chose que vous changeriez – avec un clin d’œil ?

Judith Seidel : Si j’étais CEO de ZEISS Suisse pendant une journée, je déplacerais le siège principal en Suisse.

Beni Schaub : Probablement, toutes les questions liées aux échantillons de couleurs ZEISS fonctionneraient mieux qu’actuellement – et surtout, se dérouleraient de manière plus rapide et efficace.

Que conseilleriez-vous à un collègue qui envisage actuellement de changer de fournisseur ?

Judith Seidel : Nous avons pris la décision de changer de manière très spontanée et ce n’est qu’après coup que nous avons réalisé à quel point il s’agissait d’un choix audacieux d’opter pour un nouveau fournisseur. À un collègue, je conseillerais : sois courageux, reste fidèle à toi-même – la vie est tout simplement trop courte pour les compromis. Et cela vaut autant dans la sphère privée que dans le monde professionnel. Au fond, c’est le même principe.

Beni Schaub : J’inviterais un collègue chez nous et je lui montrerais comment nous vivons et ce que nous avons mis en place. Deux semaines d’essai, faire l’expérience soi-même – et ensuite oser le changement vers ZEISS.