



JUNG UND ERFOLGREICH

Erneut geht der Titel Anpasser des Monats für Ciba Vision moderne Austauschsysteme nach Bayern. Uli Schönauer aus Ingolstadt konnte im Juli die meisten Kontaktlinsen-Neuanpassungen innerhalb der Aktion vornehmen. Ihn zeichnen besonders seine fröhliche Art und seinen Elan aus.

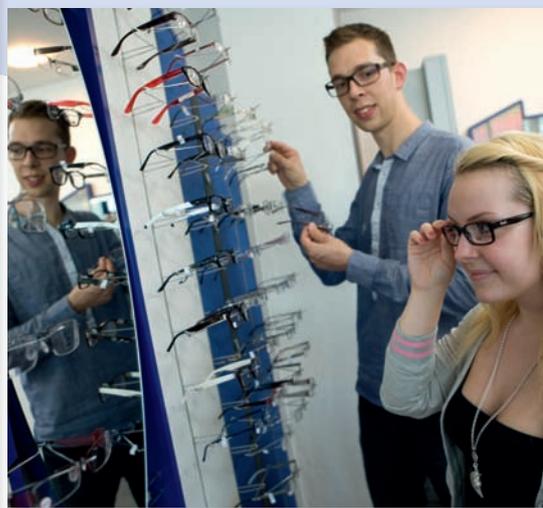
Von Silke Sage

Fröhliches Lachen klingt einem entgegen, sobald man die Tür zu Optik Reichhart öffnet. Uli Schönauer und sein Team lächeln den Kunden entgegen. „Wir freuen uns über jeden, der zu uns ins Geschäft kommt“, sagt der 30-jährige Inhaber. „Manchmal winken wir auch Passanten durch unsere großen Fenster zu und animieren sie dadurch, reinzuschauen.“ Die Stimmung ist locker, angenehme Musik läuft im Hintergrund. „Bei uns ist es immer lustig. Wir wollen, dass sich unsere Kunden wohl fühlen. Neben einem guten Service ist für mich hier der Spaßfaktor entscheidend – und das gerade auch dann, wenn der Laden voll ist und die Kunden warten müssen“, erklärt Schönauer. Daher bricht keine Hektik aus, die die Kunden eher aus dem Geschäft treiben würde, sondern Schönauer und sein Team scherzen mit den Kunden und haben immer einen

passenden Spruch auf den Lippen. Sie pflegen ein recht persönliches Verhältnis mit ihnen. „Wir versuchen individuell auf unsere Kunden einzugehen. Um das zu können, müssen wir sie kennen lernen. Wir erfahren, was die Leute sowohl im Berufsleben als auch privat machen. Welche Hobbys sie haben und welche Vorlieben.“ All diese Infos helfen Schönauer auch bei der Beratung: Sitzen die Leute viel vor dem Computer oder arbeiten körperlich, treiben sie Sport und wenn ja, welchen. „Dies sind entscheidungsrelevante Faktoren für meine Beratung bei der Anpassung“, schildert der Augenoptiker.

Ersten Kundenkontakt mit acht Jahren

Uli Schönauer ist mit seinen 30 Jahren noch sehr jung – aber er verfügt schon über einen großen Erfahrungsschatz und eine umfassende Ausbildung: Seine Gesellenprüfung legte er im Jahr 2001 ab – damals wurde er Jahrgangsbester Kammermeister von München und



Oberbayern. Danach arbeitete er in München und besuchte die Meisterschule. Im Anschluss ging er nach Berlin um dort praktische Erfahrungen zu sammeln und seinen Betriebswirt im Handwerk zu absolvieren. Zurück in Ingolstadt arbeitete Schönauer zunächst bei seinem Vater, der in der gleichen Stadt zwei Geschäfte betreibt. „Dort habe ich schon mit acht Jahren die Kunden unterhalten“, witzelt Schönauer Junior. Als sich dann vor zwei Jahren die Chance auf ein eigenes Geschäft eröffnete, griff der damals 28-Jährige zu. „Es ist toll, selbständig zu sein. Klar, es bedeutet viel Arbeit und Verantwortung. Aber seine eigenen Entscheidungen zu treffen und eine Richtung vorzugeben, macht mir viel Spaß.“

Persönlichkeit trägt zum Erfolg bei

Mittlerweile hat Schönauer sechs Angestellte. „Ich schule meine Mitarbeiter regelmäßig selbst – das liegt mir sehr am Herzen. Und damit auch ich auf dem neusten Stand bleibe, hole ich einmal im Jahr einen Coach zu uns, der dann meist zwei Tage alles rund um Themen wie Kontaktlinse, Brille und Beratung erzählt“, sagt der motivierte Augenoptiker. Gern probiert er neue Dinge aus, um sein Geschäft auszubauen. So hat er beispielsweise eine Online-Plattform aufgebaut, auf der seine Kunden Linsen kaufen können. „Das ist nun mal der aktuelle Stand der Technik und Zeitgeist – da kommt man nicht drum

herum und man darf auch keine Angst davor haben.“ Interessanterweise konnte Schönauer feststellen, dass noch nie jemand etwas von dieser Online-Plattform gekauft hat, obwohl die Kontaktlinsen dort günstiger angeboten werden als in seinem Geschäft. „Im Gegenteil, mein Erfahrung ist, dass Kunden zu mir in den Laden kamen und meinten, dass sie lieber etwas Geld drauf legen und persönlich bei mir kaufen.“ Dies ist sicherlich auch seinem Elan, seiner frischen Art und seinem Witz geschuldet – seine Persönlichkeit trägt mit Sicherheit zu seinem Erfolg bei.

Weitere Infos, wie Sie Anpasser des Jahres werden können, finden Sie unter www.cibavisionacademy.de und unter www.euro-focus.de/anpasser-des-jahres

ERFOLGSKONZEPT:

1. Persönliche Beziehung zur Kundschaft aufbauen
2. Bedürfnisse und Ansprüche seiner Kunden herausarbeiten
3. Individuelle Beratung
4. Up-to-date sein