



PS VOM SPIELFELD. ZWEI SPORTOPTIKER BERICHTEN

„Sportfachhändler sind gute Transporteure“

Was gewinnt ein Augenoptiker, wenn er mit dem Sportfachhandel kooperiert?

Wir haben mit zwei Sportfachhändlern in unserer Umgebung eine lose Kooperation. Ich habe deren Teams geschult, sodass alle dort wissen, was wir können, was optisch möglich ist, wo es Sinn macht und worauf es ankommt. Für uns ist es kein Problem, wenn der Kunde beim Sportfachhändler seine Sportbrille kauft und wir das optisch verglasen. Sporthändler sind super Transporteure für uns, weil die Kunden bei der Sportbrille erst einmal an den Sportfachhandel denken. Wenn Sporthändler wissen, wie wichtig scharfes Sehen beim Sport ist und wie das die Leistung beeinflusst, und wenn das über möglichst viele Kanäle transportiert wird, kommt es irgendwann auch bei den Kunden an.

Muss man selbst Sportler sein, um mit Sportoptik erfolgreich sein zu können?

Ja, weil man dann die Sprache spricht. Es gibt verschiedene Sportarten mit eigenem Vokabular, das kann man sich aneignen, wenn man Augen und Ohren offen hält. Man muss nicht selber alles ausüben, aber wenn bei uns z.B. ein Kunde zum Thema Skisport anruft und nach zwei Sätzen weiß: „Aha, der hat Ahnung, von was er redet!“, dann hilft das natürlich.

Sportbrillen, zumal auch noch verglast, sind durchaus ein hochpreisiges Produkt. Schrecken manche Kunden davor zurück?

Ich sehe da den großen Vorteil der Sportoptik. Wir reden endlich nicht nur vom Preis, sondern wir reden von Lösungen. Die Kunden dafür sind da.

Christoph Rauter, sportoptiker, Wien, Pionier bei der optischen Verglasung von Sportbrillen mit eigenem Patent.



Christoph Rauter (rechts) und sein Team Katrin Weber und Thomas Halper

