



GLÄSERNE FASZINATION

In der Innenstadt von Pfaffenhofen gibt es seit diesem Sommer ein besonderes Geschäft zu entdecken: **ANDRE Augenoptik** hat sein altes Gebäude abgerissen und ist mit einem innovativen Neubau auf's nächste Level der Firmengeschichte gestartet! **opticundvision** sprach mit Senoirchef Dieter Andre und seinem Nachfolger **Daniel Lachenmaier** darüber, wie sie mit der Gestaltung des Ladens ihrer Marke ein komplett neues Image gegeben haben – und Kunden inspirieren.

opticundvision: INWIEFERN IST DER NEUE LADEN VON **ANDRE AUGENOPTIK** IN PFAFFENHOFEN ZUKUNFTSTRÄCHTIG? *Daniel Lachenmaier:* Wir haben uns in der Planungsphase sehr viele Gedanken gemacht: Wo wollen wir hin? Wo sehen wir uns in fünf oder zehn Jahren? Darauf basierte die gesamte Planung des Geschäfts. Für uns ist die zukunftsorientierte Augenoptik die Op-

tometrie – das Tun, die Dienstleistung. Wir wollen anspruchsvolle Kunden anziehen. Die optometrischen Leistungen, die mit Hilfe von Hightech-Messgeräten erbracht werden und natürlich auch die Kontaktlinse – das sind alles Ausrichtungen, die wir bei **ANDRE Augenoptik** in den nächsten Jahren weiterverfolgen werden. Und diese Fachkompetenz soll man uns schon von außen ansehen.

WIE KAM ES ZUM NEUBAU IHRES GESCHÄFTES? *Dieter Andre:* Ich bin der Seniorchef von ANDRE Augenoptik und unser Geschäft gibt es jetzt seit 36 Jahren. Seit sieben Jahren habe ich mit Herrn Lachenmaier bereits darüber beraten, wie es mit der Firma ANDRE Augenoptik weitergehen soll, wenn ich in Rente gehe. Herr Lachenmaier hat bei uns gelernt und gehört seit zwölf Jahren zu uns, was sehr viel Spaß macht, weil wir ein sehr gutes Verhältnis haben.

Die „transparente Werkstatt“ ist der zentrale Blickpunkt

Als er sich entschieden hat, das Geschäft zu übernehmen, haben wir beide festgestellt, dass wir mit den alten Räumlichkeiten des Geschäfts keine Zukunft sehen: Es war ein Gebäude, das wir schon drei mal umgebaut und bestmöglich optimiert hatten. Durch eine für uns glückliche Fügung konnten wir die Immobilie kaufen. Und dadurch wurde es uns möglich, das alte Geschäft abzureißen und komplett neu zu bauen – mit mir und meiner Frau als Bauherren. Das war für uns enorm motivierend, weil wir genau wussten, was wir wollten und wie wir uns präsentieren möchten.

So machen wir den Generationen-Wechsel unseres Ladens auch nach außen sichtbar: Unser Versprechen ist, dass Herr Lachenmaier unser Geschäft auf einem sehr, sehr hohen Niveau weiterführen wird. Einerseits durch seine hohe Fach-Kompetenz als Bachelor of Science in Augenoptik und Optometrie und die hervorragenden neuen Mitarbeitenden. In der Umbauphase konnten wir übrigens gleich nebenan im 1. Stock eine Räumlichkeit zur Überbrückung mieten. Obwohl wir gerade erst Corona hinter uns haben, konnten wir unseren Neubau in nur anderthalb Jahren komplett fertigstellen!

WOFÜR STEHT DIE MARKE ANDRE AUGENOPTIK? *D.L.:* Unsere Marke lässt sich durch drei Säulen sehr gut beschreiben: Optometrie, Kontaktlinse und Brillenmode. Unsere optometrische Expertise bieten wir in Form von Screenings und Augengesundheitsvorsorge an. Auch die Kinder-Optometrie, inklusive Myopie-Management, spielt bei uns eine große Rolle. Bei der Kontaktlinse steht für uns die Betreuung des Kunden als Dienstleistung im Vordergrund und wir bei ANDRE Augenoptik bieten dieses Betreuungssystem als „Kontaktlinsen-Care-Plan“ an. Auf dem Gebiet der Brillenmode helfen wir Kunden, ihren persönlichen Stil zu finden und zu unterstreichen – natürlich mit besonders hochwertigen Brillen. Mit unserem neuen Laden haben wir jetzt die Möglichkeit, diese Themen eins zu eins umzusetzen.

MIT WELCHEN FÜNF WORTEN WÜRDEN SIE DIE EMOTIONALE WIRKUNG DES LADENS BESCHREIBEN? Wohlfühlen durch Kompetenz, inspirierend, erstaunlich, bestätigt und „wow!“

WARUM HABEN SIE DEN NEUBAU MIT OBJEKTBAU KIENHOLZ GESTALTET? *D.A.:* Objektbau KIENHOLZ ist ja bekannt für Innovationen, und dafür, dass sie offen für neue Wege sind. Bei uns kam hinzu, dass wir ihren Geschäftsführer, Herrn Reinhard Kienberger, schon kennen, weil sein Team bereits vor Jahren unseren alten Laden gestaltet hatte, mit dem wir sehr zufrieden waren.

Bevor wir gemeinsam den neuen Laden konzipierten, haben wir alle Arbeitsabläufe genau analysiert, die in unserem Optik-Laden stattfinden sollen. Und diese Bedürfnisse haben wir jetzt räumlich umgesetzt. Objektbau KIENHOLZ hat für uns eine durchsichtige, offene Warenpräsentation geschaffen. Die Brille als filigranes Produkt wird durch die Auswahl der verwendeten Materialien in der Innenraum-Möblierung besonders in Szene gesetzt. Außerdem fördert die gute Akustik im Laden eine Wohlfühl-Atmosphäre. Das ist wirklich hervorragend gelungen.



Durch die offene Warenpräsentation und die sanfte Beleuchtung im Hintergrund werden die Brillen in Szene gesetzt.



Die kleine Wartelounge in der Ecke verspricht Wohlfühl-Atmosphäre. Auf dem Sofa lässt es sich gemütlich verweilen, bis der Refraktionsraum frei ist.

LASSEN SIE UNS ÜBER IHR „NEXT“ LEVEL SPRECHEN – WELCHE FEATURES MACHEN DEN LADEN SO BESONDERS?

D.L.: Besonders macht es, dass wir jetzt für jede Arbeit oder jedes Produkt endlich einen eigenen Platz haben – egal ob es um Kontaktlinse, Brille oder die Augen-Vorsorge geht. An diesem Platz können wir uns jetzt ausbreiten und diese Tätigkeit oder Dienstleistung wirklich auf dem Niveau „Next Level“ anbieten. Für mich ist auch die gläserne Werkstatt ein Highlight. Diese Transparenz betont unsere Kundennähe.

D.A.: Was mich sehr überzeugt, ist die Material-Klarheit: der Einsatz von Stahl, Beton und Eichenholz. Grau-Töne am Boden, kombiniert mit klassischen braunen Leder-Farben. Die Material-Echtheit spiegelt sich auch in unseren Produkten wider, weil wir hochwertige Materialien verarbeiten und anbieten. Unterstützt wird das noch durch die Beleuchtungstechnik. Wir setzen auf starke Akzente – modische Hingucker, wie zum Beispiel den Tresen beim Eingang. Das sind die Momente, wo der Kunde reinkommt und sagt: „Wow, das schaut toll aus! Das ist echt gut.“ Und das schafft Wohlfühl-Atmosphäre für unsere Kunden und Mitarbeitenden.

D.L.: Doch der Kunde ist noch nicht fertig mit den Erlebnissen, wenn er vorne im Laden steht: Auch hinten im Laden haben wir besondere Momente. Wie zum Beispiel unseren Kontaktlinsen-Übungsraum mit der orangenen Wand, die Kaffee-Ecke oder unsere Lounge. Wir haben überall im Laden, in jedem Raum, etwas Einzigartiges geschaffen.

ERZÄHLEN SIE ETWAS MEHR ÜBER DIE GLÄSERNE WERKSTATT.

D.A.: Die gläserne Werkstatt ist nicht die Augenoptiker-Werkstatt mit unseren Maschinen – die befindet sich im 1. Stock. Die gläserne Werkstatt ist eine Kombination aus „Was können wir sofort für den Kunden erledigen?“ und zentralem Büro. Sie ist eine Stahl-Glas-Konstruktion mitten im Laden. Wir wollten, dass der komplette Laden durchscheinend ist und der Kunde mit der „gläsernen Werkstatt“ einen zentralen Blickpunkt hat, wo er auch ganz bewusst die Mitarbeiter:innen bei der Arbeit sehen kann. Und egal, wo man sich im Laden befindet, kann man ins Freie schauen. Ein Kunde hat mir gesagt: „Ich fühle mich bei Ihnen, wie in einem wunderschönen Wintergarten“. Genau das ist der Effekt. Und damit das akustisch klappt,

haben wir entsprechende Maßnahmen durchgeführt, die auch bei vielen Menschen im Raum ein angenehmes Gesprächsklima ermöglichen. Die zentrale Glas-Konstruktion mit Stahl spricht jeden an und wird von allen als Zentrum wahrgenommen. Durch ihre Transparenz hat man sofortigen Blick-Kontakt mit dem Kunden und dieser fühlt sich sofort wahrgenommen und „abgeholt“.

INWIEFERN BIETET DAS GESCHÄFT BESONDERE INSPIRATION?

Inspiration erreichen wir damit, dass wir mit unserem neuen Geschäft einen Hightech-Laden gestaltet haben. Uns war auch besonders wichtig, dass wir kein Wohnzimmer-Ambiente schaffen, sondern dass wir als „Hightech“ wahrgenommen werden. Genau das ist inspirierend und das überträgt sich auf unsere Brillen, die den Effekt als modische Hingucker unterstützen. Der Laden drückt durch seine großen Glasflächen Klarheit aus und die Blick-Öffnungen nach außen machen neugierig. Und Neugier ist die Vorstufe der Inspiration!

WIE REAGIEREN DIE KUNDEN AUF DEN LADEN?

Nach sechs Monaten mit unserem neuen Geschäft können wir bereits sagen: Es kommen viele Leute, die aufgrund des ersten Eindrucks auf unsere hohe Expertise schließen und sich sagen: „Toller Laden. Da muss ich mal reingehen und schauen, ob die das auch in den Brillen umsetzen“. Diese Erwartungen erfüllen sich bereits. Die Investition von Arbeit und Geld hat sich auf jeden Fall rentiert – ich als Seniorchef und Herr Lachenmaier als zukünftiger Chef sind beide sehr glücklich.

Das Interview führte Ann-Katrin Zellner.

PLANUNG UND LADENBAU VON:

KIENHOLZ
OBJEKTBAU

www.objektbau-kienholz.de