

Attraktive „Best Ager“



Marcel Zischler

Schreiben Sie uns Ihre Meinung!
zischler@doz-verlag.de

Dass Leute im schon etwas fortgeschrittenen Alter in der Regel über mehr finanzielle Mittel verfügen als junge, das ist nichts Neues. Dass aber ausgerechnet diese Kundengruppe das Kontaktlinstragen vielfach aufgibt, das ist Ihnen sicher auch bekannt. Schade, dass dem so ist, so sind es doch die „Best Ager“, die in Zukunft eine noch bedeutendere Rolle in Ihrem Augenoptik-Fachgeschäft spielen werden. Okay, Sie sagen jetzt vielleicht, dass Sie diese Kunden ja bestens mit Brillen aller Art versorgen können, um die Seh- und Lebensqualität möglichst lange hoch halten zu können. Stimmt, das können Sie wirklich. Und das ist gut so!

Erlauben Sie mir aber bitte den Blick durch die „Kundenbrille“. Stellen Sie sich vor, ich wäre ein 50-jähriger Kontaktlinsträger. Ich trage schon seit meinem 20. Lebensjahr diese unsichtbaren, wunderbaren Sehhilfen mit viel Freude und die Brille kommt nur zu Hause oder sonst ganz selten zum Einsatz. Ich mag einfach keine Brille im Gesicht haben und mein Umfeld kennt (und liebt) mich nun einmal nur so.

So und jetzt habe ich seit einigen Jahren immer mehr Mühe mit dem Lesen. Mein Augenoptiker beruhigt mich und sagt, dass dies ganz normal sei und ich langsam „erwachsen“ ;-) werde ... Sch..., dann schlucke ich nun einmal mehr eine der doch so zahlreichen Pillen des Alterwerdens. „Und was gibt es für eine Lösung für mich?“, frage ich nun meinen Augenoptiker. Was denken Sie, sagen wohl die meisten Vertreter dieser Berufszunft? „Da gibt es tolle Brillen mit super Hightech-Gläsern für Sie. Damit können Sie wieder alles perfekt sehen!“ Lügner! Auch da muss man Kompromisse machen. Eine Brille alleine reicht nicht; doch das sagt er einem erst später ...

Mein Augenoptiker ist zum Glück anders! Erstens ist er kundenorientierter und zweitens auch schlauer (intelligen-

ter). Er weiß, dass er mir mit dem Angebot „Gleitsichtbrille & Co.“ keine Freude macht. Er weiß, dass er in mir nur einen loyalen Kunden gefunden hat, weil er Sehberater und Lifestyle-Coach in einem ist. Und diese Rolle spielt er mit Feingefühl und Begeisterung. Er kennt sich auch fachlich aus und verrät mir, dass es da Kontaktlinsen gibt, die „Multifokal, Bifokal, Monovision“, usw. heißen. Vor allem die letztere Variante würde er mir gerne einmal vorstellen, sie mich erleben lassen. Und schau her, das klappt ja nach ein paar Tagen schon ganz ordentlich. Hmm, denke ich mir, der Kerl hat mir meine Unabhängigkeit von der Brille weiter gesichert. Stark, den empfehle ich weiterhin meinem ganzen Freundes- und Bekanntenkreis. Ja und weil ich so begeistert bin von ihm, kaufe ich ihm gerne auch einmal im Jahr eine neue Sonnenbrille ab. Ich kann’s mir ja schließlich auch leisten (so als „Best Ager“). Das mit dem „sich leisten können oder wollen“ haben übrigens auch die Ophthalmologen entdeckt. Die Zahl an privat zuzahlungspflichtigen IOLs (Multifokal, Astigmatismus-Korrektion etc.) und modernen Katarakt-OP-Methoden (Femto) nimmt zu. Warum? Ja weil gutes Sehen und gutes Aussehen bei den „Best Agern“ mit immer höher werdender Lebenserwartung, eine immer bedeutendere Rolle spielt. Auch eine 65-jährige Dame ist heute unter Umständen noch sehr fit und sieht auch noch sehr attraktiv aus. Sie will sich selbst und ihrem Umfeld gefallen und einen aktiven Lebensstil führen. Die Brille ist und bleibt für viele ein notwendiges Übel, eine „Krücke“ – basta! Was möchten Sie lieber sein, Sanitäter oder Wohlfühl-Coach? Ihre Entscheidung!

Durch Kundenbrillen-blickende Grüße