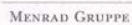
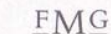
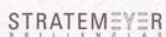
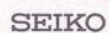
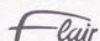
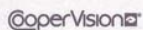
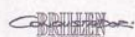


Hauptsponsoren:



Sponsoren:



trend
Forum
06/07



WIR sind
die Augenoptik!

BERLIN
Meilenwerk
6. November 2006



Benjamin Walther

„Passion is all!“ lautet ein Kernsatz, mit dem Unternehmensberater von McKinsey frischen Wind in die Betriebe bringen wollen. Benjamin Walther kann das voll und ganz unterschreiben. Dass der engagierte Augenoptiker sein Metier mit Leidenschaft betreibt, merkt man in seinem Geschäft im ostfriesischen Leer überall. Das denkmalgeschützte, zweigeschossige Gebäude von 1730 wurde für viel Geld in einen stilvollen Laden umgebaut. Ortsansässige Schreiner und Möbeldesigner fertigten Schränke und Tische aus Birkenholz. Spezielle Tageslicht-Halogenstrahler erlauben eine sichere Beurteilung von Farben. Der Kunde dankt es: Selbst im Horror-Jahr 2004 hatte „Der Augenoptiker“ satt zu tun.

Benjamin Walther ist Diplom-Ingenieur für Augenoptik, seine Abschlussarbeit schrieb er über das Video-Infral-System von Zeiss. Da sich der 47jährige in seinem Ausbildungsbetrieb nicht uneingeschränkt entfalten konnte, machte er sich 1998 selbstständig. Keine andere Branche, so sagt er, bietet eine solche tolle 3-Teilung: „Messtechnik am Menschen, Beratung mit Menschen, Handwerk für Menschen“. Bei allem Engagement für seinen Beruf führt der gebürtige Hildesheimer aber kein Leben mit Scheuklappen. Montags hat sein Geschäft geschlossen – Erfolgsprinzip „reduzierte Präsenz“. Schließlich braucht der seit 25 Jahren verheiratete Globetrotter auch neue Inspirationen. Er ist Fan von Märklin Z und dichtet – oft auch für seine Kunden: „Scheint die Sonne warm und hell/ wechselt man die Brille schnell./ Denn bei intensivem Licht/ liebt der Mensch getönte Sicht.“

Benjamin Walther hält Gleitsichtbrillen für die genialste Erfindung der letzten 100 Jahre. Kein Wunder, ist er doch deutschlandweit der Augenoptiker, der - gemessen am Gesamtumsatz - die meisten individuellen Gleitsichtgläser verkauft. Zeiss hat ihn dafür schon ausgezeichnet. Mehrere von ihm selbst entwickelte Computerprogramme zeigen Kunden anschaulich die Vorteile individuell angefertigter im Vergleich zu konventionellen Glastypen. Von „Schnäppchen-Preisen“ hält der Augenoptiker dabei nichts, wohl aber von „liebvoller Augenglasbestimmung“, die ihr Geld wert ist. Gerne gibt Benjamin Walther Tipps und Wissen weiter, auf eigenen Workshops oder etwa heute auf dem Trendforum.
(www.DerAugenoptiker.de und www.DasSehen.de)

