

Kleine Flaschen, große Wirkung

Die Rezeptur kennen nur drei Menschen. Und die reisen niemals gemeinsam, nie! Was ist denn an dem Rezept so besonders? Jörg Bartsch, Augenoptikermeister und Gründer, lächelt, sprüht sich eine Ladung GLASKLAR in den Mund und sagt: „Gehen Sie doch mal über die Messe und fragen Sie, wer das mit seinem Spray auch machen möchte!“

Autor | Theo Mahr

Jörg Bartsch, 54, ist seit 1982 Augenoptiker, seit 1990 Meister. Danach nahm er den Weg, den viele seiner Standeskollegen gingen. 1991 eröffnete er sein erstes eigenes Geschäft in Köln, das er 2010 verkaufte, weil zwischenzeitlich seine Idee von Glasklar derart viel Raum in seinem Leben griff, dass er sich entscheiden musste.

Aber blicken wir zunächst zurück: Der engagierte Augenoptikermeister suchte im Jahr 2000 nach einem neuen Reinigungsspray, fand aber auf einer Messe „immer wieder nur die drei bekannten Sorten“. Es gab eben die weißen Flaschen mit einem Aufkleber vom jeweiligen Hersteller. Bartsch war das zu wenig. Er verließ die Messe, ohne Reini-

gungssprays gekauft zu haben, studierte dafür aber die Aufkleber, die die Inhaltsstoffe der Sprays benannten. Er wollte herausfinden, was denn hinter diesen für Nicht-Chemiker kryptischen Begriffen steckt, und fand nach Rücksprache mit einem befreundeten Apotheker schnell heraus, dass „die nicht so wirklich gesund sind“. Zum Verzehr waren die damals vorhandenen Sprays jedenfalls nicht geeignet, natürlich auch nicht gedacht.

Sein alter Chemielehrer gab ihm schließlich die entscheidenden Tipps, die am Ende – nach unzähligen Fehlversuchen – zur richtigen, ungiftigen Rezeptur und damit zu Glasklar führten. Bartsch testete die Reinigungslösung, um Beschädigungen an Brillen und/oder





Das sind die Flaschen für die Nachfüllstationen: Im Prinzip ist jede Farbe möglich.

Gläsern so gut wie auszuschließen. Das hat bis heute funktioniert. Noch nie gab es eine derartige Klage.

„Fast noch schwieriger war die Suche nach der richtigen Flasche beziehungsweise das Bedrucken derselben“, erinnert sich Bartsch. Die Flasche fand sich recht schnell, aber jede geeignete Druckerei wollte schon damals nur in entsprechenden Stückzahlen die Maschinen anwerfen. Da Bartsch in dieser Phase ja nur Flaschen für sein eigenes Geschäft wollte, waren diese ersten Exemplare richtig teuer.

Egal, dachte sich der Augenoptiker, das ziehe ich jetzt durch. In familiärer Heimarbeit füllte Familie Bartsch die Flaschen fürs eigene Geschäft ab. Ein Ritual übrigens, das auch noch eine ganze Weile Be-

stand hatte, als Glasklar sich am Markt zu etablieren begann.

Wie, wo und wann?

Es war mit Sicherheit eine besondere Zeit, als Optiker Bartsch den ersten Kunden sein neues Reinigungsmittel mitgab. Mit diesem Moment - also mit einiger Verzögerung - nahm die Idee von Glasklar so richtig Fahrt auf, denn die Kunden kamen mit der leeren Flasche zurück ins Geschäft und fragten, ob sie nicht eine Füllung oder eine neue Flasche bekommen könnten. Das liegt etwa 15 Jahre zurück, aber in diesem Moment war klar, dass das Reinigungsmittel viel mehr als eine Zugabe ist. Es ist bis heute ein ausgezeichnetes ►►



Glasklar-Flaschen gibt es in vielen Farben: Die Neuigkeiten für 2020 haben wir schon gesehen, öffentlich werden sie zur opti.



Foto: Theo Mahr

Jörg und Oliver Bartsch an einem der vielen Behälter, von denen jeder 8500 Fläschchen fasst.



„Patentwand“ bei Glasklar. Die vielen Plagiate am Markt sind ärgerlich, aber kluge Kunden schätzen das Original.

Mittel zur Kundenbindung und Frequenzsteigerung – wenn man es richtig einsetzt.

Damit dies passiert, gibt es von Glasklar nicht nur die bekannten Spender und Flaschen in allen Farben und mit unzähligen Druckmöglichkeiten. Es gibt auch eine Handlungsanleitung für Augenoptiker, in der minutiös festgehalten ist, wie und zu welchem Zeitpunkt des Beratungsgesprächs man das Produkt dem Kunden anbietet, wo man die Nachfüllstation platziert und natürlich auch, wie man die Flaschen befüllt.

Viele Augenoptiker scheinen das bereits verinnerlicht zu haben, denn fast 3000 Optiker und Akustiker stehen auf der Kundenliste von Glasklar. Im Herbst 2019 hat das Unternehmen in Köln seine Produktion auf etwa tausend Quadratmeter erweitert. Dort stehen zwei vollautomatische Druckmaschinen,

automatische Verpackungsmaschinen, und verschiedene Druckarten und Druckvorbereitungen sowie der Metallbau sind dort möglich. „Ich wollte das alles selbst herstellen, um nicht abhängig von Lieferanten zu sein“, erklärt der Unternehmensgründer, der die Geschäftsleitung an seinen Sohn Oliver weitergegeben hat.

In diesem Sinne hat er auch das Flaschentema erledigt: In Lüdenscheid, etwa eine Autostunde entfernt, stellt Bartsch bei einem der besten deutschen Kunststoffexperten die eigenen Flaschen her und hält ein Lager mit etwa zwei Millionen Flaschen vor. Glasklar beschäftigt zwölf Mitarbeiter in Deutschland und betreibt eine Niederlassung in den Niederlanden. „Wir können nun 16 Millionen Flaschen pro Jahr produzieren“, sagt Bartsch stolz - und das mit Recht. ●●



Produktion in Lüdenscheid: In einem komplizierten Verfahren werden auf einer sündhaft teuren Maschine bis zu 16 Millionen Fläschchen pro Jahr produziert.