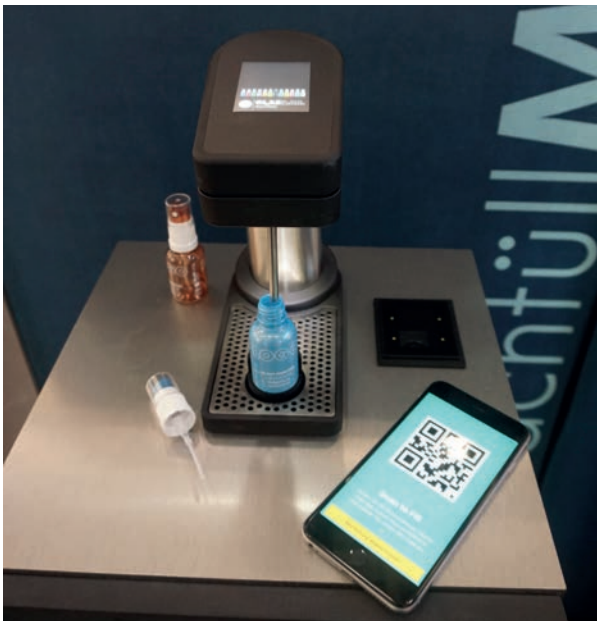




Die Nachhaltigkeit im Blick

Brillenspray mit Langzeit-Effekt im Nachfüllmat

Auf nachhaltige Art und Weise stellt das Unternehmen Glasklar Brillensprays her, die vom Kunden bisher an den sogenannten Nachfüllbars aufgetankt werden konnten. Diese sind in 28 unterschiedlichen Farben und Designs erhältlich und passen damit wohl in jedes Geschäft. Die in 12 Farben erhältlichen Sprühflaschen dienen dank individuellem Aufdruck quasi als Visitenkarte des Augenoptikers. Wer die Sprühflasche beim Brillenkauf verschenkt, und den Kunden zum regelmäßigen Auffüllen ermuntert, hat immer wieder potenzielle Kundschaft zum Greifen nah. Einfach und genial – doch längst nicht alles. Auf der Opti2020 hat das Unternehmen ein absolutes Novum vorgestellt: Den Nachfüllmat. Durch die größere Menge der Reinigungsflüssigkeit leistet das Unternehmen einen weiteren Beitrag zur Nachhaltigkeit. [Von Sarah Schmidt](#)



Nachfüllmat als Produktinnovation

In den vergangenen Jahren haben Jörg Bartsch und sein Sohn Oliver Bartsch immer wieder bewiesen, wie sehr ihnen das Thema Nachhaltigkeit, und zwar ganz besonders im ökologischen Sinn, am Herzen liegt. Die Rohstoffe für ihr Brillenspray sind absolut natürlich und werden ausschließlich regional bezogen. Das hält die Transportwege so kurz wie möglich und schont die Umwelt. Seit neuestem ist das Reinigungsfluid zusätzlich auch noch farb- und duftstofffrei sowie vegan.

Das Ende der Fahnenstange bedeutet das aber noch nicht. Auch im Nachfüllmat, der Produktinnovation, die erstmals auf der Opti 2020 in München vorgestellt wurde, wird der Nachhaltigkeitsgedanke weiterverfolgt. So ist im unteren Teil des Nachfüllmats Platz für einen 10 Liter-Kanister fertig gemischter Reinigungsflüssigkeit. Der Tank ist ein Pappkanister, in den ein Zapfelement gesteckt wird und schon kann es losgehen. Durch diesen Papptank müssen nicht mehr so viele Einzelflaschen mit dem Reinigungskonzentrat befüllt werden – und auch dadurch wird viel Plastikmüll vermieden. Gesteuert wird der Nachfüllmat über ein Touchpad oder via zusätzlichem QR-Code-Scanner. Jetzt fragt man sich, warum

Der Kunde kommt
regelmäßig ins Geschäft
– der Augenoptiker
kann neuste Trends und
Aktionen präsentieren.



v.l. Oliver und Jörg Bartsch

man zum Zapfen von Brillenspray einen QR-Code-Scanner braucht. Ganz einfach, weil man auf die Bedürfnisse der Augenoptiker eingegangen ist und sich dadurch völlig neue Möglichkeiten ergeben.

Mehrwert für alle

Augenoptiker neigen im Allgemeinen dazu, Dinge und Leistungen zu verschenken und sich selbst unter Wert zu verkaufen. Und nun auch noch das Brillenspray? Das muss nicht sein! Mit dem QR-Code-Scanner können Sie die einzelnen Codes auch verkaufen. Oder Sie verschenken einen QR-Code beim Brillenkauf und alle weiteren müssen – natürlich bei Ihnen – gekauft werden.

Zukünftig sollen die Codes auch per App erhältlich sein, diese befindet sich allerdings noch in der Entwicklung. Sobald sie fertig ist, zeigt sie die Nachfüllmatten in der Umgebung an und macht den Kauf von Codes möglich. Den so erzielten Gewinn teilt sich Glasklar mit dem jeweiligen Augenoptiker, bei dem der Code eingelöst wurde.

Nachhaltige Kundenbindung

Durch die Codes wird der Besuch des Kunden auch für den Augenoptiker nachvollziehbarer. Er weiß genau, wann welcher Kunde da war und kann daraufhin entsprechende Aktionen zielgenauer planen und platzieren. So könnten auf den Erfahrungswerten basierende individuelle Marketingaktionen dafür sorgen, dass bestehende Kunden noch enger an den eigenen Betrieb gebunden werden.

Aber auch zur Generierung von neuen Kunden dürfte sich das Glasklar-System gut eignen. Denn wer als Augenoptiker seine höchst individuelle „nachfüllbare Visitenkarte“ gezielt in Umlauf bringt, wird damit bestimmt auch die Aufmerksamkeit von potenziellen Neukunden auf seiner Seite haben. Dafür sorgt nicht zuletzt auch das auffallende Design der Flaschen. ■