

# Theorie & Praxis

Wertschöpfung im Ladengeschäft



Vortrag mit Biss: Benjamin Walther ist branchenintern bekannt. Er referierte u.a. auf dem Spectaris Trendforum

Das erfolgreiche Geschäftsmodell des branchenintern für seine Vorträge bekannten Augentoptikers Benjamin Walther diene als mögliche Umsetzung. Der Augentoptiker aus Leer referierte mit gewohntem Biss: „Das Geld liegt auf der Straße. Das Problem liegt im Kopf“. Trotz gehobenen Preisniveaus behauptet sich Walther problemlos am Markt. Neben umfangreicher Präsenz in der Lokalpresse führt der Inhaber des Geschäfts „Der Augentoptiker“ dies auf seine besondere Kundenbetreuung zurück. Beratung nur auf Termin, aber dann richtig. Mindestens eine Stunde, keine Unterbrechungen, volle Zuwendung. Walther setzt ferner darauf, den Kunden sehen zu lassen, was er hat. Spaltlampenbefunde z.B. werden aufgezeichnet und abgespielt. Durch die besondere Behandlung, aber auch durch den angemessenen Preis, so Walther, zeige er dem Kunden die Bedeutung guten Sehens. Und damit auch den (Geld-)Wert.