

Grenzenlos denken und seinen Beruf lieben

Erfolgsrezepte der Unternehmer im Bereich Verkauf/Detailhandel im Oberen Fricktal

Was muss ein KMU tun, um gerade hier, nahe zum günstigen Ausland, Erfolg zu haben? Einer, der es weiss, ist der Fricker Optiker- und Uhrenfachmann Peter Frey.

Susanne Hörth

FRICK. Zum Erfolgsrezept gehört: «Grenzenlos denken. Ich muss mir überlegen, was mache ich, damit vielleicht auch deutsche Kunden zu mir kommen. Und wenn ich das geschafft habe, kommen die Schweizer Kunden auch.» Peter Frey, Inhaber eines Optik-, Uhren- und Schmuckgeschäfts in Frick, hat beides geschafft. Selbst aus dem vielfach als günstiger angepriesenen Ausland kommen die Kunden zu ihm in den Laden. «In unserem Fall war das relativ einfach. Wir haben eine Uhrmacherei. Bei uns arbeiten Uhrenmachermeister. Die gibt es kaum noch. Auch in Deutschland muss man dafür weit fahren.» So finden viele den Weg in das Fricker Fachgeschäft. Gleiches gilt auch im Bereich Brillen.

Qualität statt billig

«Billig sein, noch billiger als andere, das funktioniert nicht. Denn es gibt immer irgendeinen, der ist garantiert



Peter Frey setzt nicht auf billig, sondern auf Qualität.

Fotos: Susanne Hörth

noch billiger», so Frey. Er setzt vielmehr auf Qualität. «Hier verlange ich 100 Prozent und kann 150 Prozent liefern.» Dazu gehört für ihn neben Beratung, Herstellung und Verkauf von Brillen und Uhren auch der wichtige «After-Sale-Services». Dass sich die hohen Ansprüche an sich, sein Team und ganz besonders an die Produkte aus seinem Geschäft auszahlen, habe sich auch bei der Euro-Krise gezeigt. «Sie hat bei uns im Geschäft zu keinen Umsatzeinbussen geführt.

Unsere Stammkunden schätzen die Qualität und den Services.» Um diese auch stets im geforderten Masse bieten zu können, seien regelmässige Investitionen unumgänglich. Aktuell wird bei der Peter Frey GmbH gerade der Sehprüf-Raum mit neusten Technologien ausgestattet.

Peter Frey ist sich bewusst, dass seine Erfolgsstrategien, nicht bei allen anderen KMUs angewandt werden können. Bei ihm würden die Produkte veredelt. Der Kunde erhält so bei-

spielsweise beim Erwerb einer Brille von der Beratung, zum Sehtest auf modernsten Geräten, Rezept, bis zur Montage und Anpassung der Brille und dem After-Sale-Services ein Gesamtpaket. «Im Detailhandel ist das sicher schwieriger. Wer rein nur Produkte einkauft und wieder verkauft, ist auf dem Markt viel vergleichbarer.» Umso wichtiger sei eine gute Kundenbetreuung. Und: «Der Chef muss immer im Geschäft sein. Es muss für jede Situation eine Ansprechpartner

geben, der 100 Prozent kompetent ist.» Frey verweist noch auf die Formel AIDA. Die Definition, welche hinter jedem der vier Buchstaben stehe, heisse es täglich anzuwenden. **Attention:** Die Aufmerksamkeit des Kunden wecken. **Interest:** Interesse für das Produkt schaffen. **Desire:** Wunsch nach dem Produkt wecken. **Action:** Kunde kauft das Produkt.

Gewerbeverein trägt zum Erfolg bei Welchen Beitrag zum Erfolg trägt das Gewerbe Region Frick-Laufenburg bei? Dazu Peter Frey: «Der Gewerbeverein ist sehr wichtig. Alleine könnte ich die Leute nie hierher holen. Wir profitieren alle voneinander. Es braucht das ganze Gewerbe.» Je mehr angeboten wird, desto mehr Leute, potenzielle Kunden würden nach Frick kommen.

Die Teilnahme an Anlässen, die vom Geref organisiert werden, gehört für Frey ebenfalls dazu. So wird er am kommenden Fricker Weihnachtsmarkt vor seinem Geschäft ein Zelt aufstellen. «Hier können wir Präsenz zeigen, die Leute bewirten und uns bei der treuen Kundschaft bedanken.» Seine persönlichste Formel zum Erfolg aber lautet: «Ich liebe meinen Beruf, ich liebe meinen Beruf.»

Welches sind Ihre wichtigsten Erfolgsrezepte?

«Beratung aus Leidenschaft»



Stephan Binggeli, Global Personal Partner AG

- Menschen verbinden.
- Netzwerk pflegen.
- Sind sie zufrieden, sind wir es auch.

«Begeisterung und Empathie»



Karin Stocker, Helvetia Versicherungen + Vorsorge

Nahe beim Kunden sein, offen, transparent und einfach kommunizieren.

«Gärten zum Geniessen»



René Leuenberger, Gärtnerei Leuenberger AG

Verwirklichen von tollen Gartenideen mit Herzblut und prägnanten Lösungen. Ein tolles Team, das unseren Kunden den gewünschten Wohlfühlort gestaltet und baut.

«Handwerkskunst als Passion»



Madeleine Kunz, Kunz AG art of sweets

Mit Leidenschaft, Herzlichkeit, Emotionen und Qualitätsbewusstsein immer am Ball bleiben. Bei uns werden Sie «verkuntzt» und nicht verzaubert.

«Nahe beim Kunden»



Christian Käser, Helvetia Versicherungen + Vorsorge

- Aktives Zuhören, Kundenbedürfnisse abholen.
- Massgeschneidertes Produkt anbieten.
- Vierfarbenberatung.

«Der Kunde ist König»



Adrian Ackermann, Ackermann Immobilien AG

Als Familienunternehmen bieten wir umfassende Immobiliendienstleistungen an. Persönlich, kompetent, mit viel Herzblut. Bei uns ist der Kunde König.

«Verkauf von A bis Z»



Doris Moser, RE/MAX Rüetschi + Rebmann Immobilien AG

Aktive Zusammenarbeit mit dem RE/MAX Netzwerk in der Region mit über 10 Büros und rund 30 Maklern. Von A wie Anzeige bis Z wie Zahlung beim Immobilienverkauf.

«Der Rohstoff im Kreislauf»



Beat Kunz, Daetwiler, Re-Center Frick

Kundennähe, flexible und rasche, kundenspezifische Lösungen sowie kompetente Beratungen auch vor Ort.

«Wir setzen auf Kundennähe»



Stephanie Frischknecht, Boutique Lui E Lei

Wir setzen auf persönliche, individuelle Beratung. Kundennähe und Kundenpflege schreiben wir gross. Verschiedene Events sind wichtig, um die Kundenbeziehung zu festigen.

«Vernetzung ist sehr wichtig»



Raimondo Sabatella, Sabatella GmbH

Die Vernetzung mit den regionalen Firmen ist uns sehr wichtig. Die enge Zusammenarbeit und deren Ergänzungen ist unser Erfolgsrezept.