

ZEISS ACADEMY

ERFOLGSAUSSICHT

1. Ausgabe – 2019, Q. 1

DAS WIRD

IHR JAHR!

Ausblicke auf das neue

Weiterbildungsjahr 2019



Die ZEISS Academy Flatrate:
Über 150 Seminare für Ihr
gesamtes Team

Termine:
Ihre Weiterbildung im
1. Quartal 2019

Die neuen Highlights:
Vier Seminare
im Fokus

NEUE IMPULSE

UND GUTE AUSSICHTEN



Vielen Dank, liebe Augenoptikerinnen und Augenoptiker!

Heute möchte ich mich vom ganzen Herzen bei Ihnen bedanken. Das Jahr 2018 war für ZEISS und speziell für die ZEISS Academy ein „Wahnsinnsjahr“. Erstmals seit der Gründung haben wir mehr als 1.000 Personen in den Hotelveranstaltungen geschult. Damit können wir sicher behaupten, die Nummer 1 im Bereich der Weiterbildung in der Augenoptik zu sein.

Vielen lieben Dank, dass Sie uns zur Nummer 1 in der Augenoptik gemacht haben!

Für das neue Jahr 2019 haben wir uns neue Ziele gesteckt. Wir wollen sowohl an der Quantität als auch an der Qualität weiter arbeiten. Die Quantität können Sie in unserem neuen IMPULSE Katalog erkennen. Wir bieten über 150 Seminare deutschlandweit an – ergo fast jeden zweiten Tag. Hiermit wollen wir auf die große Nachfrage von Ihnen reagieren.

Darüber hinaus arbeiten wir auch immer weiter an der Qualität. Hier haben wir uns von der ZEISS Academy mit den neusten Hirnforschungen beschäftigt, wie Menschen im Erwachsenenalter am besten lernen und diese Erkenntnisse direkt in unsere Seminarkonzepte integriert.

Außerdem haben wir ab jetzt neue spannende Seminare für Sie im Angebot. Einen kleinen Überblick möchten wir Ihnen in der aktuellen Erfolgsaussicht geben. Gerne können Sie auch in unserem Jahreskatalog IMPULSE 2019 schauen und für sich und Ihr Team die richtige Weiterbildung finden.

Das neue Programm bietet über 150 Seminare. Somit kann ich Ihnen versichern, dass alle Seminare, die von unseren ZEISS Trainern durchgeführt werden, durch neue Inhalte und neue Methoden überzeugen werden.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen und ein erfolgreiches Jahr 2019!

Christian Tilleke

Christian Tilleke

PS: Es würde uns freuen, wenn Sie uns ein Feedback zu der „ZEISS ERFOLGSAUSSICHT“ an vision.academy@synartIQ.de mailen. Ihre Eindrücke lassen wir gerne in einer der kommenden Ausgabe einfließen. Vielen Dank!

Region Süd/Ost

Würzburg 14.02.2019

Baden Baden 04.04.2019

Nachtsehen und
Tagessehen –
ZEISS i.Scription®,
das bessere Brillenglas

Neu-Ulm 20.02.2019

Regensburg 11.04.2019

Vielfalt Zielgruppe –
Jeder Mensch ist anders!

Ulm 21.02.2019

Erfolgs-Expedition –
Welches Geheimrezept
haben andere Branchen
und Unternehmen?

Augsburg 07.03.2019

Vom Berater
zum Verkäufer –
Cross- und Upselling

Senden 07.03.2019

Scheßlitz 20.03.2019

Gleitsichtglas Technik –
Werden Sie zum Experten!

Region Nord/West

Dortmund 09.02.2019

Prüfungsvorbereitung für
Auszubildende GP I+II

Neuss 13.02.2019

Bedarfsanalyse
als ganzheitliche
Verkaufsstrategie

Bielefeld 13.02.2019

Hamburg 26.02.2019

Köln 10.04.2019

Kinderoptometrie als
Chance zur Differenzierung

Köln 19.02.2019

Vielfalt Zielgruppe –
Jeder Mensch ist anders!

Lübeck 22.02.2019

Münster 05.03.2019

Düsseldorf 21.03.2019

Nachtsehen und
Tagessehen –
ZEISS i.Scription®,
das bessere Brillenglas

Bremen 06.03.2019

Azubi-Kompakt

Düsseldorf-Oberkassel 08.03.2019

Augenerkrankungen
und deren Behandlungs-
methoden

Düsseldorf-Oberkassel 09.03.2019

Die Kommunikation
mit dem Augenarzt

Bielefeld 13.03.2019

Werbung in sozialen
Medien

Königswinter 14.03.2019

Bremen 23.04.2019

Gleitsichtglas Technik –
Werden Sie zum Experten!

Bremen 19.03.2019

Fulda 08.04.2019

Die Zukunft der
Augenoptik gehört Ihnen!

Kiel 09.04.2019

Vom Berater
zum Verkäufer –
Cross- und Upselling

Region Nord/Ost

Dresden 07.02.2019

Die Zukunft der
Augenoptik gehört Ihnen!

Merseburg 19.02.2019

Vielfalt Zielgruppe –
Jeder Mensch ist anders!

Leipzig 19.02.2019

Optometrisches
Screening in der Praxis –
Basistraining

Leipzig 20.02.2019

Optometrisches Screening
in der Praxis –
Aufbautraining

Hankensbüttel 21.02.2019

Refraktion für
Gleitsichtglaskunden

Berlin 26.02.2019

Hankensbüttel 01.03.2019

Prüfungsvorbereitung für
Auszubildende GP I+II

Berlin 25.03.2019

Netzhaut-Screening mit
der VISUSCOUT 100

Magdeburg 03.04.2019

Bereit für soziale Medien

Uslar 04.04.2019

Gleitsichtglas Technik –
Werden Sie zum Experten!

Region Süd/West

Bad Vilbel 08.02.2019

Prüfungsvorbereitung für
Auszubildende GP I+II

Heidelberg 12.02.2019

Eine Reklamation,
eine Chance!

Aalen 25.02.2019

Spaltlampe als
Screening-Gerät

Frankfurt 27.02.2019

Vielfalt Gleitsicht –
Den Durchblick behalten

Mannheim 20.03.2019

Bedarfsanalyse
als ganzheitliche
Verkaufsstrategie

Aalen 03.04.2019

Refraktion für Einsteiger

Aalen 04.04.2019

Refraktion für
Fortgeschrittene

Friedrichsdorf 07.05.2019

Vielfalt Zielgruppe –
Jeder Mensch ist anders!

Auszeit in Europa

Zürich 11.03.2019

Führung und
Kundenbegeisterung

Zürich 12.03.2019

Vielfalt Zielgruppe –
Jeder Mensch ist anders!

Amsterdam 02.04.2019

Vom Berater
zum Verkäufer –
Cross- und Upselling

Amsterdam 03.04.2019

Erfolgs-Expedition –
Welches Geheimrezept
haben andere Branchen
und Unternehmen?

Gardasee 28.04.2019

Selbsterkenntnis und
Selbstreflektion

Gardasee 29.04.2019

Emotionales Verkaufen
mit allen Sinnen

Gardasee 30.04.2019

Eine Reklamation,
eine Chance!

Termine

Ihre Weiterbildung nach Regionen,
1. Quartal 2019



NEUE INHALTE UND NEUE METHODEN

Im Spätsommer jeden Jahres starten wir vom ZEISS Academy Team gemeinsam die Planung für das kommende Jahr. Wir hinterfragen stets unser bisheriges Vorgehen und überlegen, wie wir das Angebot für Sie kontinuierlich verbessern können. In diesem Jahr haben wir uns speziell mit dem Thema Hirnforschung beschäftigt und sind der Frage „Wie lernen Erwachsene?“ nachgegangen.

Denn unser Ziel als ZEISS Academy ist es, dass unsere Teilnehmer das neu erlernte Wissen und Können mit in Ihren Betrieb und beruflichen Alltag nehmen!

Nachdem wir diverse fachliche Inputs aus verschiedenen Quellen bearbeitet haben, war uns schnell klar, was wir nicht wollen: Wir wollen keine endlosen PowerPoint-Schlachten, bei denen nur der Trainer redet und die Teilnehmer mit Wissen überhäuft werden. Vielmehr sind wir zu dem Entschluss gekommen, dass wir alle Seminare unserer ZEISS Trainer komplett überarbeiten. Hier ein kleiner Vorgeschmack für Sie:

Neue Seminarinhalte

Was wollen wir vermitteln?

Natürlich bieten wir weiterhin unser Standardportfolio an, wie beispielsweise Gleitsichtglas- oder Refraktionsseminare. Darüber hinaus haben wir jedoch auch ganz neue Seminarinhalte und Schwerpunktthemen für Sie entwickelt. Wir sind davon überzeugt, dass dieses neue Wissen dazu beitragen wird, Ihr Unternehmen auf dem Markt zu behaupten.

Zu den neuen Inhalten gehören zum Beispiel folgende Seminare:

- **Vielfalt Gleitsichtglas – den Durchblick behalten**
Welches Gleitsichtglas ist für welchen Kunden das Richtige?
- **Vielfalt Zielgruppe – jeder Mensch ist anders**
Warten Sie nicht auf Kunden, sondern gehen Sie gezielt auf die verschiedenen Zielgruppen zu
- **Vom Berater zum Verkäufer – Cross- und Upselling**
Mit den richtigen Methoden zu mehr Umsatz
- **Erfolgs-Expedition**
Gehen Sie mit uns durch verschiedene Städte und schauen Sie was andere Unternehmen erfolgreich macht

Auf den folgenden Seiten und in unserem Jahreskatalog ZEISS IMPULSE 2019 finden Sie alle weiteren Seminare.

Neue Methoden

Wie wollen wir vermitteln?

Besonders intensiv haben wir am Seminar-Design gearbeitet. Hier besagt die Hirnforschung, dass gerade die Methode für den späteren Erfolg sehr wichtig ist. Aus diesem Grund haben wir hier auch unsere bestehenden Seminare zum Thema Gleitsichtglas oder i.Scription® komplett überarbeitet.

Als Teilnehmer können Sie sich jetzt auf noch interaktivere Seminare freuen – denn durch Aktivität lernt man bekanntlich am meisten und durch bloßes Zuhören am wenigsten. Wir wollen Sie mit auf die jeweilige Wissensreise nehmen und mit Ihnen zusammen ein Ergebnis erarbeiten, welches Sie am nächsten Tag direkt selber umsetzen können.

Wir freuen uns auf Sie!

Wir möchten Sie einladen, diese neuen Seminarinhalte und Seminar-Methoden kennenzulernen und sich selbst eine Meinung zu bilden. Dies gilt natürlich für alle Optiker, die uns noch nie besucht haben, aber auch speziell für alle treuen Teilnehmer. Nutzen Sie die ZEISS Academy um Ihr Wissen aufzufrischen, vertiefende Erkenntnisse zu bekommen oder komplett neue Dinge zu lernen.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Partnerschaftlich. Individuell. Wirksam.

Einmal zahlen und über 150 Seminare in ganz Deutschland endlos nutzen

Ob Zukunftsthemen oder Alltagsfragen – jedes Jahr verbessern wir unsere bestehenden Seminare und passen die Inhalte den Marktentwicklungen an, damit Sie Ihr Know-how topaktuell halten können! Neue Fachseminare, Azubi-Kompakt, Optometrie Seminare oder Schulungen, die Ihnen einen Blick über den Tellerrand ermöglichen – lassen Sie sich jetzt von unseren neuen Angeboten inspirieren, nehmen Sie die Weiterbildung Ihres Unternehmens selbst in die Hand und setzen Ihre Vorhaben direkt in die Tat um!

Die Flatrate gilt pro Geschäft – somit kann sich Ihr gesamtes Team weiterbilden. Das Angebot ist sowohl gemeinsam, als auch individuell in den verschiedenen Themengebieten möglich. Dies führt zu einer gesteigerten Mitarbeitermotivation und im Endeffekt zu einer höheren Kundenzufriedenheit.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß mit dieser neuen Form der Weiterbildung und freuen uns, Sie in möglichst vielen Seminaren begrüßen zu dürfen.

Dies sind Ihre Vorteile kurz und knapp im Überblick:

-  **Eine Flatrate für Ihr gesamtes Team**
-  **Unbegrenzte Nutzung unserer Tagesseminare aus der Flatrate 2019**
-  **Umfangreiches Trainingsangebot – über 150 Seminare deutschlandweit**
-  **Individuelle Förderung für jedes einzelne Teammitglied**
-  **Handout, Getränke und Verpflegung**
-  **Bonus für ZEISS Vision Experte: inklusive Rezertifizierung für das Jahr 2020!**

Hier finden Sie eine Auswahl an Seminarthemen* für Ihre Weiter- bildung 2019

* Aktueller Planungsstand. Die Seminare werden mehrfach durchgeführt – auch in Ihrer Nähe!



- Bedarfsanalyse als ganzheitliche Verkaufsstrategie
- Vom Berater zum Verkäufer – Cross- und Upselling
- Nachtsehen und Tagessehen – ZEISS i.Scription®, das bessere Brillenglas
- Vielfalt Gleitsicht – Den Durchblick behalten
- Gleitsichtglas Technik – Werden Sie zum Experten!
- Refraktion für Einsteiger
- Refraktion für Fortgeschrittene
- Refraktion für Gleitsichtglaskunden
- Emotionales Verkaufen mit allen Sinnen
- Eine Reklamation, eine Chance
- Bereit für soziale Medien
- Werbung in sozialen Medien
- Kinderoptometrie als Chance zur Differenzierung
- Refraktionstechniken für Kinder
- Prüfungsvorbereitung für Auszubildende GP I+II
- Produktwissen und Verkaufsschulung für Quereinsteiger
- Azubi-Kompakt



- Auszeit in Europa



- Augenerkrankungen und deren Behandlungsmethoden
- Das ZEISS Screening Konzept: Ergänzung – Zusammenfassung – Umsetzung
- Die Kommunikation mit dem Augenarzt
- Netzhaut-Screening 2.0 – das Vertiefungsseminar
- Netzhaut-Screening mit der VISUSCOUT 100
- Optometrisches Gesichtsfeld-Screening – Verstehen, Anwenden, Benefit!
- Optometrisches Screening in der Praxis – Aufbautraining
- Optometrisches Screening in der Praxis – Basistraining
- Screening mit dem i.Profiler® plus
- Spaltlampe als Screening-Gerät



- Erfolgs-Expedition – Welches Geheimrezept haben andere Branchen und Unternehmen?
- Führung und Kundenbegeisterung
- Selbsterkenntnis & Selbstreflektion – Standpunkte erkennen und kreative Lösungen finden
- Vielfalt Zielgruppe – Jeder Mensch ist anders!
- Die Zukunft der Augenoptik gehört Ihnen!
- ZEISS – Blick hinter die Kulissen

Die genauen Zeiten und Orte erfahren Sie im
ZEISS Academy IMPULSE Katalog 2019.



WEITERBILDUNG für Augenoptiker

Im Interview:
Manuel Hoff von
Optik Hippchen
und Kathrin Schmidt
von der ZEISS
Academy

ZEISS Academy: Wie würden Sie die letzten Jahre in Ihrem Geschäft beziehungsweise in der Optikerbranche aus wirtschaftlicher Perspektive beschreiben?

MH: Erfreulicherweise stellen wir in den letzten Jahren immer wieder ein ordentliches Wachstum fest. Man kann das durchaus als erfolgreich bezeichnen und ich denke - wenn ich mir so die Gesamtbranche ansehe - läuft es bei uns eher überdurchschnittlich gut. Was natürlich auch daran liegt, dass wir uns stets weiterentwickeln und immer dranbleiben.

ZEISS Academy: Was heißt „immer dranbleiben“ für Sie?

MH: Das heißt für uns, dass wir regelmäßig prüfen „Wie können wir uns weiterentwickeln?“, „Wie können wir uns weiterbilden?“, „Welche neuen Dienstleistungen können wir anbieten?“, „Welche neuen Produkte gibt es?“, „Was gibt es insgesamt Neues in der Optikerbranche?“.

ZEISS Academy: Und wie bilden Sie sich weiter? Was bedeutet Weiterbildung für Sie?

MH: Weiterbildung bedeutet für uns, dass wir neue Produkte und neues Wissen proaktiv „angreifen“.

Das heißt, sobald es etwas Neues gibt, beschäftigen wir uns damit. Wir überlegen, ob es zu uns passt und wenn ja, wie wir es in unser Portfolio oder in unsere Beratung mit aufnehmen können. Der entscheidende Faktor ist, dass auch die Mitarbeiter sich weiterbilden.

ZEISS Academy: An welchen Weiterbildungsmaßnahmen haben Sie und Ihre Mitarbeiter denn schon teilgenommen?

MH: Ich bespreche regelmäßig mit meinen Mitarbeitern welche Ziele sie haben und welche Ziele ich habe. Darauf basierend gehen meine Mitarbeiter auf ausgewählte ZEISS Seminare. Im letzten Jahr haben wir unter anderem eine Inhouse-Schulungsreihe bei der ZEISS Academy gebucht. Der Trainer Lutz Villnow kam mehrfach zu uns ins Geschäft und hat unser gesamtes Team in unseren Wunschthemen gecoacht.

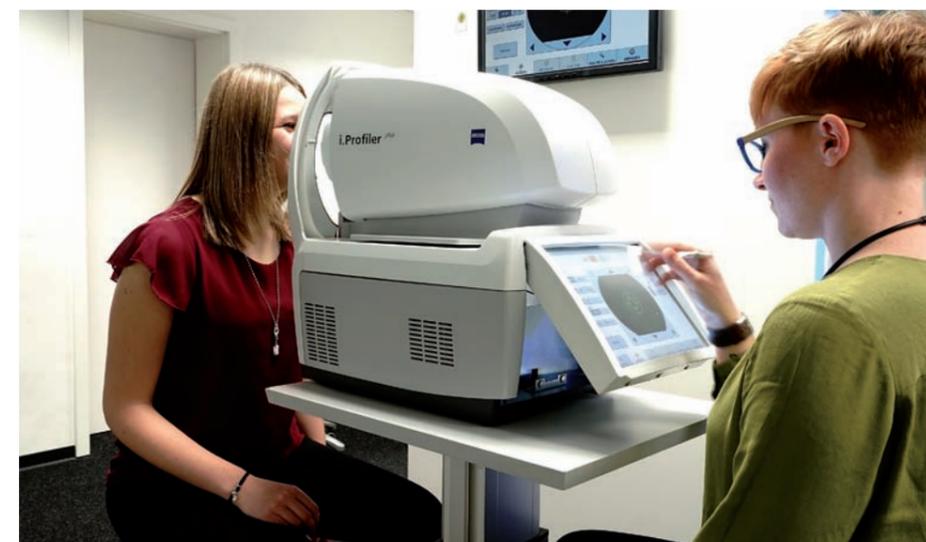
ZEISS Academy: Gibt es dabei einen Aspekt, der Ihnen dabei besonders im Gedächtnis geblieben ist? Was ist Ihr größtes Learning?

MH: Ich denke, dass allein der unternehmerische Erfolg schon sehr gut zeigt, dass die Weiterbildung

eine sinnvolle Investition war. Inhaltlich haben wir speziell beim Thema ZEISS Seh-Analyse viel dazugelernt. Wir haben festgestellt, dass die Seh-Analyse wirklich ein sehr gutes Konzept ist; aber auch, dass es gar nicht so einfach ist, diese „mal eben so“ im betrieblichen Alltagschaos umzusetzen. Wir haben dann gemeinsam mit dem ZEISS Trainer intensiv über das Thema gesprochen und dabei alle Mitarbeiter auf ein Level gebracht.

ZEISS Academy: Haben Sie beziehungsweise Ihre Mitarbeiter neben den Teamschulungen auch offene Seminare besucht?

MH: Ja, unsere Auszubildende war bei dem Intensivkurs „Azubi-Kompakt“. Dies war eine Mischung aus Fortbildung und einem Rahmenprogramm, in einem – wie ich finde – gesunden zeitlichem Verhältnis. Unsere Auszubildende hat mir dann auch gesagt, dass der Workshop sie sehr viel weitergebracht hat und es ihr insgesamt richtig gut gefallen hat. Auch für mich als Chef ist dieses Seminarekonzept eine sinnvolle Sache, weil ich meine Auszubildende nur einmal aus dem Tagesgeschäft herausnehmen muss und sie direkt mehrere Inhalte lernen kann. Ebenso, weil die Anreise nur einmal erfolgen muss.



Ich glaube generell, dass eine stetige Weiterbildung gerade heutzutage sehr wichtig ist. Aufgrund der aktuellen Personalsituation in der Augenoptik wird es immer schwieriger qualifizierte und motivierte Mitarbeiter zu finden. Durch kontinuierliche Weiterbildung jeden einzelnen Mitarbeiters schafft man es dann, dem entgegenzuwirken.

ZEISS Academy: Wie sind denn aktuell Ihre Vorstellungen für Ihre Weiterbildung im Jahr 2019?

MH: Wir wollen uns mit dem Thema Screening und dem zugehörigen Konzept von ZEISS beschäftigen. Das schätze ich wirklich sehr an meinem Glaslieferanten, dass ZEISS eben nicht nur Gläser liefert, sondern auch gute Konzepte und Geräte hat und diese dann auch direkt miteinander verknüpft.

Es macht schließlich keinen Sinn sich einfach nur ein neues Gerät zu kaufen. Vielmehr geht es darum, dieses professionell zu bedienen und vor allem ganzheitlich zu verstehen. Die Weiterbildung ist hier der entscheidende Schlüssel. Und genau da wollen wir im nächsten Jahr als nächstes ansetzen.

ZEISS Academy: Wie beschreiben Sie Ihre Beziehung zu der ZEISS Academy?

MH: Wir sind ja quasi „ZEISSianer“. Also in unserem Geschäft sieht man auch als Kunde sehr viel ZEISS und wir verkaufen dementsprechend auch sehr viele ZEISS Produkte. Für uns ist die ZEISS Academy ganz entscheidend wichtig, weil sie der Kern unseres Geschäftskonzeptes ist.

ZEISS Academy: Haben Sie schon von der ZEISS Academy Flatrate gehört?

MH: Ja, ich halte das für eine wirklich sinnvolle Motivationshilfe. So besucht man vermutlich mehr Seminare als man es sonst im Alltagschaos wirklich gemacht hätte. Auch wir haben selbstverständlich schon die Flatrate für das Jahr 2019 gebucht.

Unsere Ziele für 2019:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Das unterscheidet uns vom Wettbewerb:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

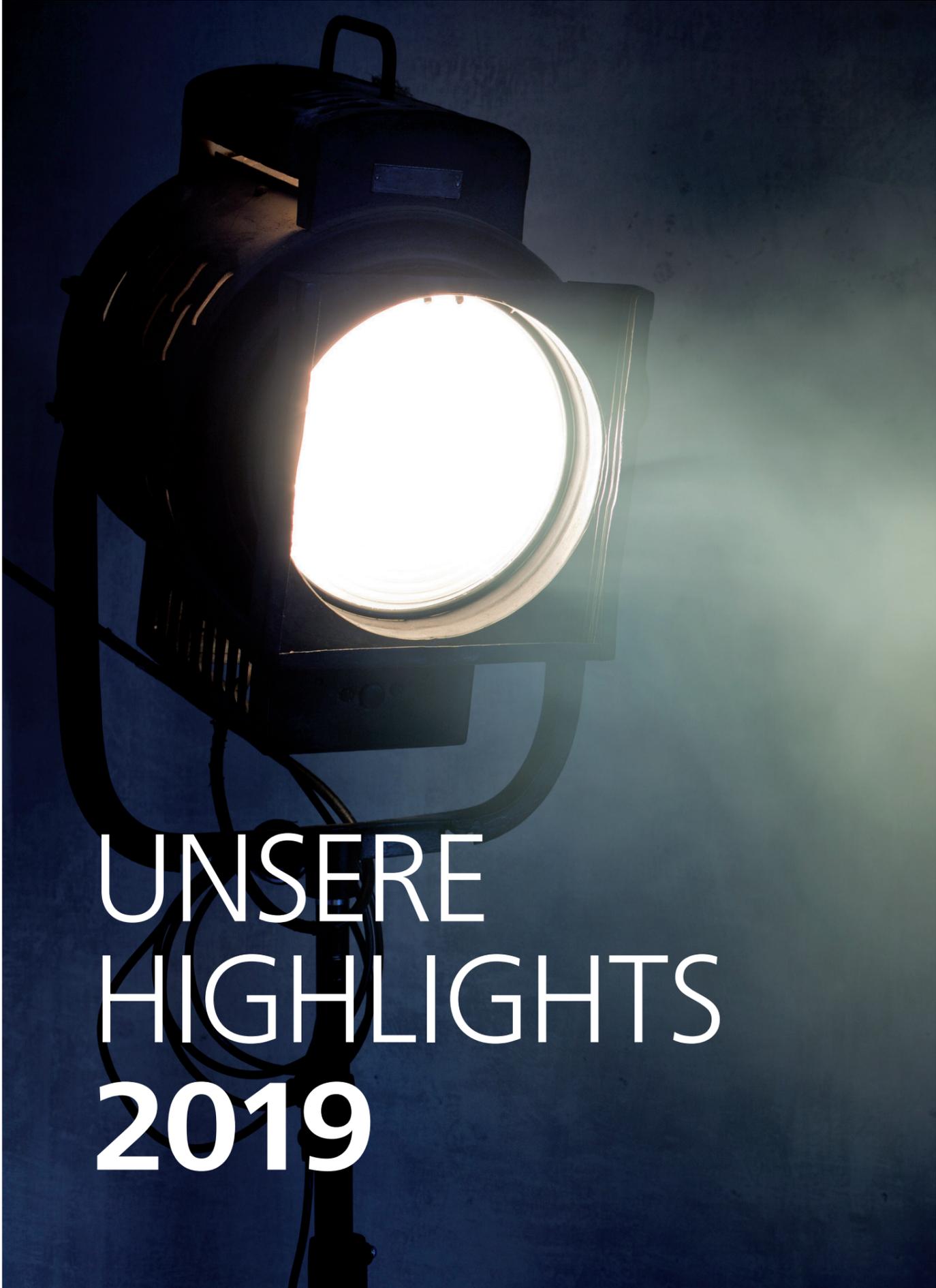
An diesen Punkten möchten wir arbeiten:

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Diese Seminare möchten wir besuchen:

- Januar _____
- Februar _____
- März _____
- April _____
- Mai _____
- Juni _____
- Juli _____
- August _____
- September _____
- Oktober _____
- November _____
- Dezember _____





UNSERE HIGHLIGHTS 2019

Wie Sie es gewohnt sind, zaubern wir jedes Jahr neue Seminare für Sie aus unserem Hut. Natürlich bieten wir weiterhin Themen wie Refraktion, Screening oder Verkauf an, aber auch wir wollen uns und unser Portfolio ständig weiterentwickeln. Das Ergebnis? Hier finden Sie eine kleine Auswahl unserer neuen Highlights für das Jahr 2019:

Erfolgs-Expedition

Die Erfolgs-Expedition wird in 2019 in fünf bewusst ausgewählten Städten stattfinden. Hier sitzen wir nicht in einem Seminarraum, sondern erkunden die jeweilige Stadt. Wir besuchen verschiedene Unternehmen, die eine spannende Geschichte zu erzählen haben. Von der Brautstaußmanufaktur, über ein Start-up Unternehmen bis hin zur Hausboot Produktion können Sie sich auf einen spannenden Mix an verschiedenen Firmen freuen.

Ziel ist es, die Erfolgsgeheimnisse dieser Firmen heraus zu finden und diese auf sein eigenes Unternehmen zu übertragen.

Azubi-Kompakt

In 2018 haben wir dieses Format bereits einmal getestet und das Feedback war überzeugend – die Azubi-Kompakt Tage müssen unbedingt wieder stattfinden! In 3 Tagen machen wir Ihre Azubis fit in den Themen Verkauf und der ZEISS Produktwelt. Kombiniert wird das Seminar mit spannenden Freizeitaktivitäten, die auf die Azubis abgestimmt sind und die Teamkompetenz fördern.

Die Zukunft der Augenoptik gehört Ihnen!

Speziell für alle Inhaber und Führungskräfte haben wir das Seminar Zukunft Augenoptik entwickelt. Hier wollen wir Ihnen die Zukunft näherbringen und mit Ihnen gemeinsam nach Lösungen für Ihr Geschäft suchen. Freuen Sie sich auf die Mega-Trends der Zukunft, New Work, digitale Werbeformen und lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft gestalten!

Auszeit in Europa

In 2019 können Sie unsere Seminare mit einem Städtetrip verbinden. Wir bieten Ihnen verschiedene Seminare in Metropolen Europas an, so dass Sie sonntags nach eigenem Interesse die Stadt entdecken und montags und dienstags sich für Ihr Geschäft und sich selbst weiterbilden können. Bei der Auswahl an Städten und Orten sollte für jeden etwas dabei sein.

Dies ist nur ein kleiner Ausschnitt unserer Highlights 2019 – schauen Sie gerne in unseren neuen ZEISS Academy IMPULSE Katalog 2019! Hier finden Sie unser gesamtes Programm, in welchem garantiert genau das Richtige für Sie dabei ist.

Viel Spaß beim Stöbern und Weiterbilden!



STANDING OVATIONS auf Sylt

In der Seminarmittagspause eine kurze Wanderung ans Meer (v.l.n.r.):
 Torsten Heistermann, Oliver Kellner mit Hund Spencer, Ingo Blome, Sebastian Baum, Patrick Weinhardt, Johannes Ewen, Susanne Büsch, Jana Rickelt, Wolfgang Niewand, Torsten Beckötter, Eckhart Rickelt, Andreas Wittig und Mirko Friede



Mit Standing Ovations für Oliver Alexander Kellner endeten die Sylter Seminartage 2018. Dem Trainer und Coach gelang es wieder die Teilnehmer in seinen Bann zu ziehen. Er präsentierte sich einmal mehr als exzellenter Kenner der augenoptischen Branche. Das Seminar „Mehr Zeit, weniger Stress, mehr Lebens-(Qualität)!“ wurde von den Teilnehmern begeistert aufgenommen. Sylt als Insel der Entschleunigung bot dafür auf natürliche Weise einen optimalen Rahmen. Kellner hielt in diesem Jahr gleich zwei Seminare und auch beim Thema „Mitarbeiterführung, die begeistert!“ waren die Teilnehmer vom ersten Moment an mit vollem Engagement dabei. Hier ging es um den professionellen Umgang mit Mitarbeitern und nachhaltige Motivationsinstrumente, die den Augenoptiker als Mensch wertschätzend in den Mittelpunkt stellen.

Weitere spannende Inhalte von der Mitarbeitergewinnung, bis hin zum Schutz vor Abwerbung unserer Spitzenkräfte von außen, rundeten das Seminar ab. Alles Themen die erfolgreiche Augenoptiker in der Praxis bewegen und entsprechend groß war das Interesse und die Begeisterung der Teilnehmer. Kellner hielt in diesem Jahr gleich zwei Seminare ab und riss die Teilnehmer, vom ersten bis zum letzten Moment mit. Kellner zeigte Wege zum professionellen Umgang mit den Mitarbeitern auf. Mitarbeitermotivation war ein großes Thema und natürlich auch wie man

neue Mitarbeiter gewinnen und sich vor Abwerbung durch Konkurrenz schützen kann. Alles Themen, die die Augenoptiker bewegen.

Georg Baur berichtete in seinem Seminar „Erfolg mit ZEISS Screening“ von den Dos and Don'ts bei der Einführung des Konzepts in bestehende Augenoptikgeschäfte. Zahlreiche Erfahrungen aus den ersten drei Jahren nach Vorstellung des ZEISS Screening Konzepts wurden im Rahmen des Seminars weitergegeben und von den Teilnehmern diskutiert. Für alle Stationen des Implementierungsprozesses, angefangen bei der Vorbereitung bis hin zur Implementierung und Umsetzung erhielten die Teilnehmer zahlreiche Instrumente, um mit dem ZEISS Screening Konzept langfristig Erfolg zu haben.

Stephan Feind stellte den ZEISS i.Profiler® vor mit altbekannten und neuen Tipps.

Seit 2012 werden die Sylter Seminartage Anfang November durchgeführt und erfreuen sich Jahr für Jahr immer größerer Beliebtheit. Sollten Sie sich für eines der Kellner Seminare in 2019 „Raus aus der Preisfalle, raus aus der Vergleichbarkeit! Konsequenz und mit Freude neue Wege gehen“ und „Persönlichkeit siegt ... bei Kunden und Mitarbeitern“ interessieren, empfehlen wir Ihnen eine schnelle

Anmeldung. Die Seminare werden mit Sicherheit wieder ausgebucht sein.

Wieder fester Bestandteil des Programms – der Sylter Kaminabend

Nach den zahlreichen positiven Rückmeldungen aus dem vergangenen Jahr gehörte der Kaminabend erneut zum festen Rahmenprogramm der Sylter Seminartage. Die Teilnehmer waren wieder eingeladen, in lockerer Atmosphäre hinter verschlossenen Türen angeregte Kollegengespräche zu führen und über interessante Themen zu diskutieren. In diesem Jahr moderierten Oliver Alexander Kellner und Torsten Heistermann, ZEISS Vision Care, durch die vielseitigen Themen der insgesamt 25 Teilnehmer.

Und wo kann man die Seminarinhalte besser üben als auf Deutschlands schönster Insel: Sylt. Seminarleiterin Sibylle Winter zeigte sich einmal mehr hochzufrieden mit dem Verlauf der Seminarwoche. Selbst das Wetter spielte mit, sodass an jedem Tag der mittägliche Spaziergang zum Roten Kliff und zur Uwe Düne stattfinden konnte. Und wie in jedem Jahr sorgte das engagierte Personal des Hotel Rungholt in Kampen für eine rundum gelungene Woche. Selbstverständlich ließen die Teilnehmer sich auch das gemeinsame Abendessen bei Gosch nicht entgehen.

Das Programm 2019 können Sie bereits jetzt bei der ZEISS Academy erfragen Tel.: 07361-591362 oder unter ZEISS.de/academy einsehen.

Hier ein Auszug aus den begeisterten Teilnehmerstimmen:

„Für mich sind die Sylter Seminartage wie Champagnertrüffel.“
 Karina Wittig

„Mit Wehmut denke ich daran, dass ich wieder ein Jahr warten muss.“
 Ingo Blome

„Schade für alle, die keinen Platz bekommen haben. Dankbarkeit für Umgebung, Truppe und Inhalt.“
 Mirko Friede

„Ich nehme sehr viel mit und – tolle Leute. Habe mich sehr wohlgefühlt.“
 Johannes Ewen

„Sehr spannend – mehr davon. Ich habe die Zeit mit den Kollegen genossen.“
 Jana Rickelt

Wie Sie als David den Goliath besiegen!

Die eigenen Stärken als Vorteil entwickeln und mutig neue Wege gehen



Jeder von Ihnen kennt doch sicher die Geschichte „David gegen Goliath“. Der kleine David tritt seinem größeren Feind Goliath gegenüber und besiegt ihn nur mit Hilfe einer Steinschleuder. Diese Geschichte wird immer wieder gerne als Symbol genommen, wenn Klein gegen Groß in den Wettbewerb tritt. Eine bekannte Situation gibt es jedes Jahr im Fußball, wenn „kleine“ Vereine im DFB Pokal gegen die „großen“ Bundesligisten antreten und versuchen Sie zu Fall zu bringen.

In der Wirtschaft geht der Trend in vielen Branchen gerade genau in diese Richtung: zum „David“, der den etablierten Unternehmen (Goliath) das Fürchten lehrt. Werfen wir zum Beispiel einen Blick in den Supermarkt und genauer in das Gewürzregal. Dort standen bis vor kurzem nur Markenprodukte, die insbesondere einer Firma angehören, welche einen Marktanteil von gut 75% hat und somit als eindeutiger Goliath angesehen werden kann.

Doch in gut sortierten Supermärkten finden sich immer häufiger auch Produkte von kleineren Unternehmen, welche zum Teil erst seit wenigen Jahren auf dem Markt sind.

Wie schafft es eine kleine Firma den Markt aufzumischen, die großen Unternehmen zu verunsichern und zum Handeln zu bewegen?

Das Zauberwort hier heißt sicher Mut, Mut neue und unbekannte Wege zu gehen. Sicher wird ein Großkonzern ein riesiges Einkaufsnetzwerk haben, aber die Größe des Unternehmens und die Tradition können auch hinderlich sein.

Wir haben uns die „Davids“ im Gewürzregal einmal genauer angeschaut. Einige haben mit einem eigenen Online Shop gestartet und Ihre Zielgruppe direkt über



soziale Netzwerke angesprochen. Hier haben sie es geschafft mit einem geringen Werbebudget die ersten Kontakte zu knüpfen.

Mithilfe von Rezeptideen oder einem Koch-Blog wählen solche neuen und überwiegend kleine Unternehmen eine ganze neue Kundenansprache. Damit sind die Unternehmen auf den aktuellen Trend eingegangen: Viele Kunden suchen etwas ganz Individuelles, was nicht jeder anbietet, sozusagen nicht in jedem Regal zu finden ist. Es gibt nicht mehr eine große und klare Zielgruppe, sondern jeder Kunde ist als Individuum anzusehen.

Die „Davids“ haben ihren vermeintlichen Nachteil, dass Sie kleine Unternehmen sind, zu Nutze gemacht. Klein bedeutet auch Flexibilität, Schnelligkeit und Kreativität. Zum Beispiel bestanden keine Abnahme-

verträge mit Supermärkten, die eine Direktvermarktung über das Internet verhinderten.

Auch in der Augenoptik können wir bereits ähnliche Aktivitäten beobachten. Aufzuführen sind hier Unternehmen wie Ace&Tate oder VIU, die einen Hybrid Optiker etablieren oder Fassungsfirmen, die zunächst nur über Instagram oder Facebook direkt an die Endverbraucher sprechen. Auch die Hubble Kontaktlinsen werden ausschließlich über das Internet und die sozialen Medien vertrieben.

Was ist nun die Moral der Geschichte?

Wichtig ist, dass Sie wissen ob Sie eher der David oder der Goliath sind. Vermutlich beides! Aber ich hoffe mehr David, der mit seinem Optikgeschäft den großen Ketten Paroli und Individualität bietet.

Also was können Sie Ihren Kunden besser anbieten als die großen Ketten es können? Wo sind Ihre Stärken und Vorteile für den Endverbraucher? Ist es beispielsweise die Zeit und Ruhe, die Sie Ihren Kunden anbieten können, statt in 20 Minuten eine komplette Brillenberatung inklusive Refraktion durchzuführen? Wenn das Ihr Vorteil gegenüber dem Wettbewerb ist, dann müssen Sie sich darauf konzentrieren! Arbeiten Sie Ihre Stärke weiter aus und bewerben Sie diese Stärke aktiv. Tappen Sie nicht in die Falle, den Ketten mit den niedrigsten Angeboten zu folgen. Diesen Kampf können Sie nur verlieren.

Auch wenn Sie kleiner sind als jede Kette, Ihr Geschäft und Ihre MitarbeiterInnen sind einzigartig. Entwickeln Sie einen Schlachtplan und finden Sie Ihre Steinschleuder!

ZEISS ACADEMY meets Maritim Hotels



Mit dem neuen ZEISS IMPULSE Katalog für 2019 beginnt auch die Zusammenarbeit zwischen der ZEISS Academy und den Maritim Hotels. Viele Seminare finden unter anderem in 2019 in den Hotels der Maritim Gruppe statt und gerne möchten wir Ihnen einen unserer neuen Partner vorstellen.

Urlaub vom Alltag in den Maritim Hotels

Einfach mal abschalten, etwas anderes als die gewohnten vier Wände sehen und neue Kraft tanken – das können Sie bei Maritim auf vielfältige Weise tun. Ob ein Kurzurlaub an der Ostsee, ein Städtetrip durch Deutschlands Metropolen, ein Wochenende im Wellnesshotel oder eine wunderschöne Reise ins Ausland – für jeden Urlaubstyp findet sich das passende Angebot.

Unsere Highlights:

Mit frischer Brise auf zu neuen Ufern

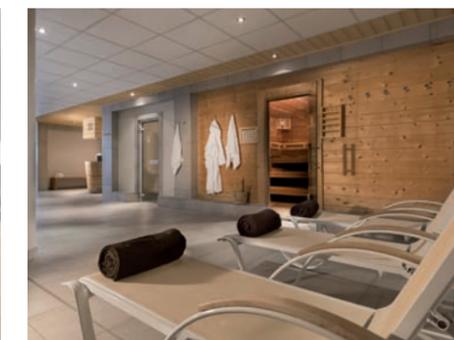
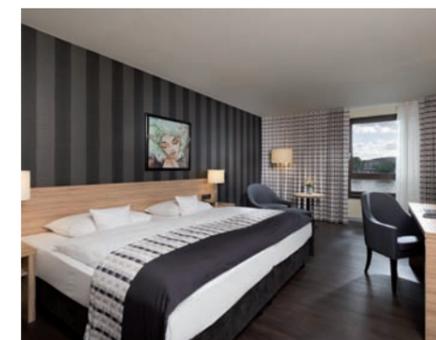
Sonne, Salzwasser und Wind machen das Klima an der Ostseeküste einzigartig. Atmen Sie die Meeresluft in Heringsdorf auf Usedom, Travemünde und in Timmendorfer Strand bereits von Ihrem Hotelzimmer mit Meerblick ein. Der feine Sandstrand sowie die Strandpromenaden liegen direkt zu Ihren Füßen und laden zum gemütlichen Bummeln oder Spazieren gehen bei frischem Meereswind ein.

Aktiv werden und Neues entdecken

Städte wie Berlin, Köln oder München locken mit sprudelndem Leben und kulturellen Höhepunkten. Hier gibt es immer etwas zu sehen und zu erleben. Über bekannte Sehenswürdigkeiten wie den Kölner Dom oder das Brandenburger Tor hinaus hat jede Stadt ihren ganz eigenen Charme und ihre Besonderheiten. Wussten Sie beispielsweise, dass Sie in Dresden im schönsten Milchladen der Welt Ihre Lieblingsprodukte kaufen können oder dass die Promenade am Mannheimer Strandbad gerade für knapp 600.000 Euro neu gestaltet wurde und nun umso mehr zu einem Ausflug einlädt?

Ausstieg aus dem Alltag, Einstieg in die Entspannung

Wer es in seinem Urlaub lieber ganz entspannt angehen möchte, der profitiert von den Wellnessbereichen in den Maritim Hotels. Allein im Seehotel Timmendorfer Strand wartet der 3.000 qm große, exklusive



„maritim spa & beauty care“ auf Sie. Im Berghotel Braunlage können Sie in unserem Außenschwimmbad von 12 x 24 m Größe im Grünen schwimmen, im Hafenhôtel Rheinsberg eine exklusive Day Spa Suite mit eigener Sauna für sich reservieren oder im Panoramawasserschwimmbad des Maritim Hotel München den herrlichen Ausblick auf die Frauenkirche und die Dächer der Stadt genießen. Auch außerhalb der Hotels können Sie in angrenzenden Kurgebieten die Seele baumeln lassen. Nehmen Sie beispielsweise in Bad Salzfluten die salzhaltige Luft der Gradierwerke in sich auf oder verbringen Sie erholsame Tage in Bad Wildungen – mit Europas größtem Kurpark direkt vor der Tür des Hotels.

Für welche Art von Urlaub Sie sich auch entscheiden – die rund 50 Maritim Hotels weltweit bieten Ihnen den entsprechenden Komfort. Mit ihren eleganten Zimmern, Suiten und Gesellschaftsräumen, einladenden Restaurants, großzügigen Wellnessbereichen

und attraktiven Bars gelten die Maritim Hotels als Aushängeschild der deutschen Vier-Sterne-Hotellerie. Besonders herausstechend ist die ausgezeichnete Gastronomie. Die meisten Häuser verfügen über zwei oder mehr Restaurants mit internationalem und regionalem Speisenangebot, verbunden mit einem hervorragenden Service.

Gerne möchten wir allen ZEISS Kunden ein Kennenlernangebot unterbreiten. Eine Auflistung der teilnehmenden Hotels finden Sie unter dem folgenden Link:

<https://www.maritim.de/de/zeiss>



**Wir wünschen viel Spaß beim Stöbern.
Ihre Maritim
Hotelgruppe**

Gewinnen Sie mit der ZEISS Academy

Machen Sie mit und gewinnen Sie den Hauptgewinn – einen Aufenthalt für zwei Personen in einem Maritim Hotel, dem neuen Partner der ZEISS Academy!

Eines unserer Highlights in diesem Jahr sind unsere Erfolgs-Expeditionen. Blicken Sie mit uns über den Tellerrand und lernen Sie kleine Manufakturen aus anderen Branchen kennen. Was ist deren Erfolgsgeheimnis? Wir werden es herausfinden!

Unsere glücklichen Gewinner des Rätsels (Preis 2 bis 12) dürfen direkt Produkte einer solchen kleinen Manufaktur verkosten: Wir verlosen ein Geschenkset von Gutes von Hier und Rosebottel als Ulm!

Unser Hauptgewinn? Zwei Übernachtungen in einem Maritim Hotel in Deutschland!

Viel Spaß beim Rätseln!



1. Preis

Ein Gutschein für 2 Personen für zwei Übernachtungen inklusive Frühstück in einem Maritim Hotel in Deutschland



Geschenkset von Gutes von Hier



Geschenkset von Rosebottel



Gewinner des Rätsels ERFOLGSAUSSICHT 4/2018

Liebe Leserinnen und Leser,

hiermit bedanken wir uns herzlich für die zahlreichen Zusendungen, die wir von Ihnen als Antwort auf unser Gewinnspiel in der letzten Ausgabe erhalten haben. Die Antwort lautete: Früher war mehr LAMETTA.

Der Gewinner des Rätsels ist Michael Wachter von Optik Wachter aus Fulda (im Foto links mit Trainer Markus Brückel von der ZEISS Academy). Gewinn: Unsere Seminarflatrate 2019 für das gesamte Team!

Herzlichen Glückwunsch!

Wir starten das Jahr 2019 mit dem schwierigsten Rätsel in der ERFOLGSAUSSICHT aller Zeiten! Haben Sie das Magazin aufmerksam gelesen? Können Sie unsere kniffligen Fragen beantworten? Wir sind gespannt und wünschen viel Erfolg beim Grübeln!

1. Wie heißt die höchste Kirche der Welt? Tipp: Im Frühjahr bieten wir mehrere Seminare in der zugehörigen Stadt an.

E

2. Was braucht man bildlich gesprochen um den Goliath zu erledigen?

I H

3. Wie lautet das Ergebnis, wenn aus dem Editorialtext eine Additions-Rechenaufgabe wird? Seitenzahlen sind ausgenommen. Bitte bei der Antwort alle Ziffern einzeln als Wort ausschreiben:

E R B N

4. Welchen Nutzen sollen die ZEISS Seminare bringen? Vertiefende Erkenntnisse bekommen, komplett neue Dinge lernen und ...

I U F

5. Welches Land hat 17 Mio. Einwohner und ist Ziel eines unserer Seminare in 2019?

N

6. Wie heißt der Mann, der eine rote Jacke trägt?

L E

7. Wie heißt unser neues Seminar, welches sich mit anderen Betrieben und Branchen beschäftigt?

F - P I

Hinweis: Umlaute ä, ö, ü werden zu ae, oe, ue

Bringen Sie die Buchstaben noch in die richtige Reihenfolge.

Das Lösungswort: Welches Jubiläum jährt sich im Jahr 2019 zum 50. Mal?

Senden Sie uns bis zum **01.03.2019** das Lösungswort per E-Mail an:

vision.academy@synartiq.de

Per E-Mail an ZEISS Academy Vision Care:
vision.academy@synartiq.de

Ja, ich/wir melden uns an:

ZEISS Academy Flatrate **2.490,- Euro***

4er-Ticket: Vier Seminartage **1.250,- Euro***

* Preis zzgl. MwSt.

Seminartitel:

Seminardatum und Ort:

Firma: Kundennr.:

Vorname/Name Teilnehmer (1):

Vorname/Name Teilnehmer (2):

Vorname/Name Teilnehmer (3):

Straße/Nr.:

PLZ/Ort:

Telefon:

E-Mail:

Ansprechpartner für Rückfragen:

Rechnungsadresse (falls abweichend):

Datum/Unterschrift:

ZEISS Academy Vision Care

Das Organisationsbüro der
ZEISS Academy Vision Care

(c/o synartIQ GmbH)

Tel.: 0 73 61/5 91 – 362

E-Mail: vision.academy@synartiq.de

Alle Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs gebucht und schriftlich bestätigt. Sie erhalten mit Ihrer Anmeldebestätigung weitere Informationen zum Seminarort.

Stornierung/Rücktritt

Abmeldungen sind bis vier Wochen vor dem jeweiligen Seminarbeginn kostenfrei, bis zwei Wochen vorher werden 50 % des Teilnahmebetrages fällig, danach 100 %. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

Terminabsagen oder Referentenwechsel aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. In diesem Fall werden Sie möglichst frühzeitig benachrichtigt.



Buchen Sie Ihre Seminar-Flatrate für den ZEISS Academy Katalog! Kontaktieren Sie einfach Ihren Außendienst oder direkt die ZEISS Academy.

IMPRESSUM

ERFOLGSAUSSICHT – das Magazin der ZEISS Academy
Herausgeber: ZEISS Academy Vision Care | Auflage: 2.000

Redaktion: Christian Tilleke und synartIQ GmbH

Realisation: Das Organisationsbüro der ZEISS Academy Vision Care
(c/o synartIQ GmbH)

Tel.: 0 73 61/5 91 – 362 | E-Mail: vision.academy@synartiq.de

FOTOS

Besim Mazhiqi, Markus Brückel,
Sibylle Winter, Optik Hippchen
fotolia.com:

#187366052 - Patrick Daxenbichler,

#162048310 - pressmaster,

#43365883 - mike6050,

#120845390 - aimee3,

#106263414 - matusciac,

#143094312 und #51258247 - Jr Casas,

#175602360 - OlegDoroshin

DE_20_010_0205I X18