

HERR DER BRILLENGLÄSER



Somboon Chaowanakosol, oder einfach nur Bobi, ist der größte Visionär der Optikerwelt. Schon früh hat er das Potential moderner Bifokalgläser erkannt, bei denen ein Brillenglas zwei verschiedene Stärken hat. Heute ist der Erfolg der Technik eng mit seinem Namen verbunden. Er schult Optiker und Brillenhersteller wie Rodenstock in seiner Kunst und gibt uns in einem Gespräch einen Einblick in seine Arbeit und das Geheimnis seines Erfolges.

Aufgezeichnet

von Alexander Heitkamp

Sie haben als Brillenverkäufer im Laden ihres Vaters angefangen, heute kommen Scheichs und Celebrities zu Ihnen, um sich persönlich beraten zu lassen – wie haben Sie es so weit geschafft?

Mein Vater hat seine Arbeit sehr ernst genommen und ich habe ihm seit ich sieben Jahre alt war jeden Tag über die Schulter geschaut. Er war so gut, dass er seine Brillengläser für das zwanzigfache verkaufen konnte vom Preis der Konkurrenz. Die Leute kamen zu ihm, weil sie einfach keine besseren Brillen bekommen konnten als seine. Ich erinnere mich an einen guten Kunden, der oft ins Geschäft kam. Eines Tages fragte er meinen Vater im Scherz: „Herr Tawan, was soll ich tun wenn sie einmal nicht mehr sind? Wer fertigt dann meine Brillengläser für mich?“

Mein Vater lachte und zeigte auf mich: „Bobi hier, der wird Ihre Brillengläser machen!“ In dieser Nacht hatte ich einen Traum: Ich wollte der beste Brillenmacher der Welt werden. Ich war beeindruckt von dem Ansehen, den mein Vater für seine aufrichtige Arbeit erhielt. Ich erkannte, dass nicht Geld,

sondern Respekt der größte Reichtum ist, den ein Mann haben kann.

Schon früh entwickelte ich den Ehrgeiz, die besten Gläser zu machen und Menschen zu helfen. Als kleiner Junge hatte ich nur eine Oma und sie war blind soweit ich denken kann. Sie hatte eine Netzhautablösung, Makula-Degeneration. Sie litt sehr stark unter dem Verlust ihres Augenlichts und ich habe sie nicht ein einziges Mal lächeln sehen – in ihrem Leben gab es keine Spur von Fröhlichkeit mehr. Sie starb, weil sie nicht mehr leben wollte.

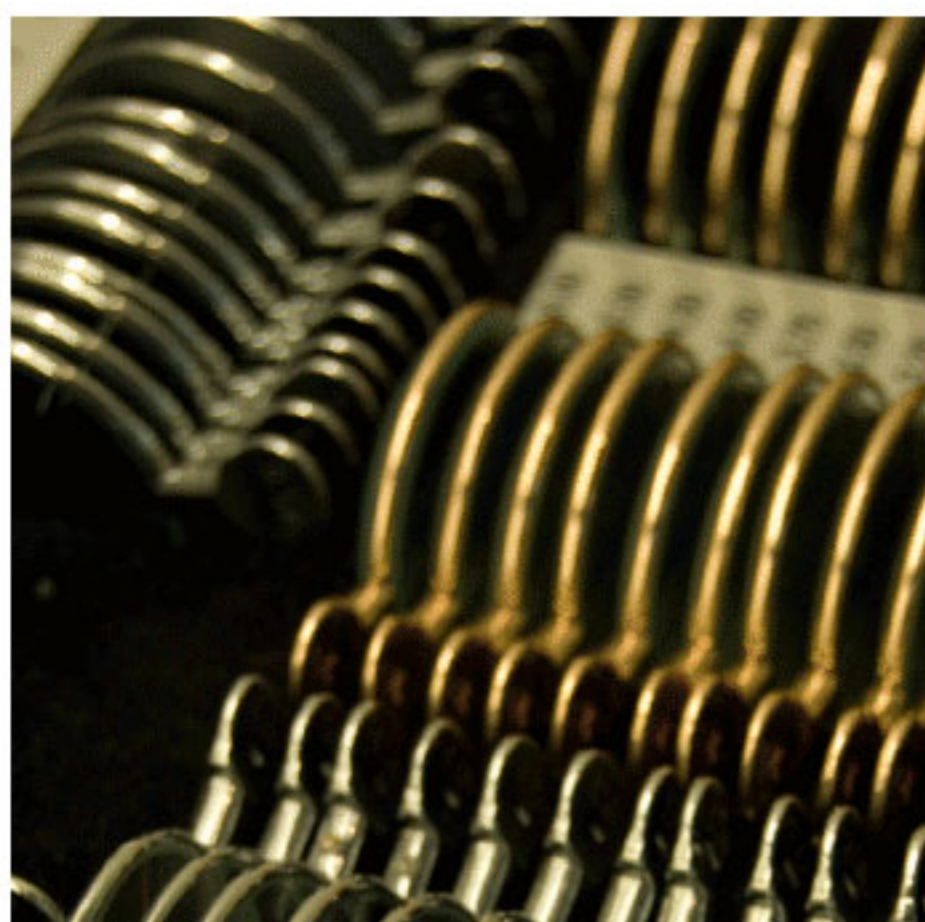
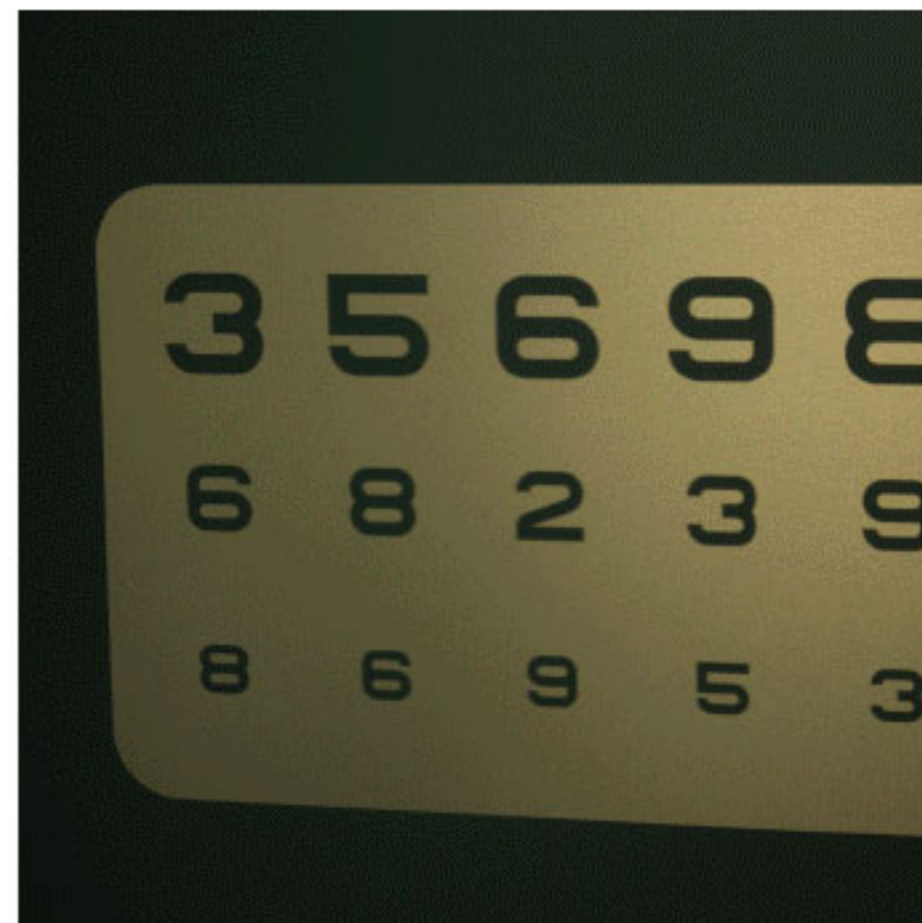
Sie sind maßgeblich für den Erfolg bifokaler Gläser verantwortlich. Woher kommt diese Verbindung?

Als ich zum ersten Mal mit Bifokalgläsern zu tun hatte, war mein Kopf voller negativer Meinungen. Mein Vater, mein Professor, ja selbst die Hersteller der Gläser ließen kein gutes Haar an der Technik. Sie sind für ältere Menschen gemacht und man kann in einem einzigen Glas verschiedene Sehstärken unterbringen, nah, fern, mittel, etwa zehn Abstufungen. Doch jeder sagte, sie sind sehr schwer herzustellen, zu teuer und zu kompliziert. Von zehn Gläsern sind nur zwei zu gebrauchen. Und so weiter, negativ, negativ, negativ.

Ich bin ein sehr ehrgeiziger Mensch und ich kenne in meiner Arbeit nur schwarz und weiß, keine halben Sachen. Wenn ich eine Sache angehe, dann mit ganzem Herzen – oder eben gar nicht. Als ich beschloss, mein Leben Brillengläsern zu widmen, tue ich das in voller Konsequenz. Ich sehe Brillengläser, ich träume Brillengläser und wenn ich morgens aufwache, denke ich nicht zuerst an meine Freundin, sondern an Brillengläser: Wie kann ich sie besser machen, besser als gestern?

Eines Tages beschloss ich, mich an den unsäglichen Bifokalgläsern zu versuchen. Doch ich würde es auf meine Art machen, nicht wie die anderen. Ich bin Perfektionist und überprüfe alles sehr genau. Wenn ich ein Brillenglas herstelle, arbeite ich zwanzigmal so hart daran wie andere. Und ich stellte fest: Kein Problem für mich! Als der Kunde, 60 Jahre alt, meine Gläser anprobiert ist er erstaunt: „Wow, ich fühle mich wie ein junger Mann! Wo ich auch hinschaue, alles ist klar! Bobi, ich weiß nicht, wie ich Ihnen danken soll!“

Für mich war klar: Bifokalgläser sind die Zukunft! Ich beschloss damals, solche Brillen für alle Menschen zu machen, die nicht mehr so gut sehen können. Ich wusste nicht, dass ich von zwei Milliarden Menschen sprach und ich dachte auch nicht darüber nach. Ich war wie programmiert: Bifokalgläser für alle



Menschen in der Welt. Viele Jahre lang habe ich für diese Idee gekämpft, doch bis heute habe ich nur etwa 30 Tausend geschafft. Doch heute weiß ich es sind zu viele. Ich bin mir nicht sicher ob ich überhaupt eine Million erreichen kann, doch ich werde es versuchen!

Meine Vision ist, den Menschen der Welt eine bessere Sicht zu geben. Sie sollen sich besser fühlen, besser aussehen. Denn ich glaube daran, dass Menschen, die besser sehen, sich besser fühlen und besser aussehen, mehr erreichen können. Und wenn sie mehr erreichen können, wird sich ihr Leben verbessern. Sie werden mehr Geld haben und ein besseres Privatleben.

Ein erfüllteres Privatleben?

Natürlich! Denken Sie an meine Kunden wenn sie auf die 50 zugehen. Sie haben mehr Verantwortung in ihrem Job, sind Firmen-

chefs oder leitende Angestellte. Sie arbeiten viel, morgens ist alles noch in Ordnung. Doch am Nachmittag werden sie müde, da ihre Augen nicht mehr mitmachen. Doch sie müssen weiter auf Papiere und Bildschirme sehen, und wenn sie abends nach Hause kommen sind sie erledigt.

Einer meiner Kunden erzählte mir sein Problem: Wenn er nach Hause kam zu seiner Frau, gab es keine Romantik mehr, keine Abendessen im Restaurant oder keine Worte wie „Ich habe dich so vermisst“. Er war einfach zu müde. Seine Frau wurde misstrauisch: „Du hast sicher eine andere!“, so ging es um 21 Uhr, um Mitternacht und um 2 Uhr morgens weckte sie ihn mit den Worten: „Wer ist sie, ich muss es wissen!“ Nachdem er meine Brille gekauft hat und seine Augen nicht mehr ermüdeten, kam er zurück und bedankte sich: „Bobi, du hast mein Leben verbessert!“ Wenn ich also meinen Kunden in die Augen sehe und sage: „Willkommen

zu einem besseren Leben!“ mache ich keine Scherze. Ich meine es genau so! Und ich glaube daran.

Ich belasse es aber nicht bei den Worten. Mancher Kunde fragt mich: „Was soll ich tun wenn deine Brille mein Leben nicht verbessert?“ und ich sage ihm: „Probier es aus! Ich gebe Dir sechs Monate Garantie. Gehe nach München, Paris, London. Findest Du jemanden, der bessere Gläser macht als ich, bekommst Du Dein Geld zurück, oder neue Gläser, oder ein neues Gestell – ganz wie Du magst. Egal ob Du mit Kreditkarte bezahlt hast, ich gebe Dir Bargeld zurück, auf der Stelle, garantiert. Das ist mein Versprechen.“

Ist es denn schon vorgekommen, dass Sie einem Kunden eine Brille erstatten mussten?

Niemals. Das liegt daran, dass ich mich der höchsten Qualität verschrieben habe.

ISOPTIK

The Hi-End Eyeglasses Centre

Ich fertige keine zweitklassigen Brillen an – das machen bereits hundert tausende andere Optiker auf der Welt. Wer zu mir kommt, will die besten Gläser haben, keine billige oder günstige Brille. Natürlich kosten die mehr, natürlich sind hochwertige Brillen teurer. Aber das heißt nicht, dass sie zu teuer sind. Der Preis ist hoch, aber die Qualität ist eben die allerfeinste; High End: Das heißt, die beste Qualität die der heutige Stand der Technik zulässt. Und sie kommt mit erstklassigem Service.

Bei uns arbeiten vier hochdotierte Spezialisten, Doktoren, Physiker und Augenoptiker, schon beim Sehtest. Mit ihnen und mit unseren Geräten stellen wir sicher, dass der Kunde den besten Standard erhält, den die Welt zu bieten hat. Wir haben hier nur die wertvollsten Hightech-Maschinen stehen. Unser 3D Augentest etwa, von dem gibt es, glaube ich, nur ein Dutzend auf der Welt, weil es mit 50.000 Euro sehr so teuer ist. Jeder kann zu uns kommen und einen kostenlosen

Augentest an diesen Geräten machen lassen. Es ist das einzige in Thailand und auch in Deutschland ist es selten.

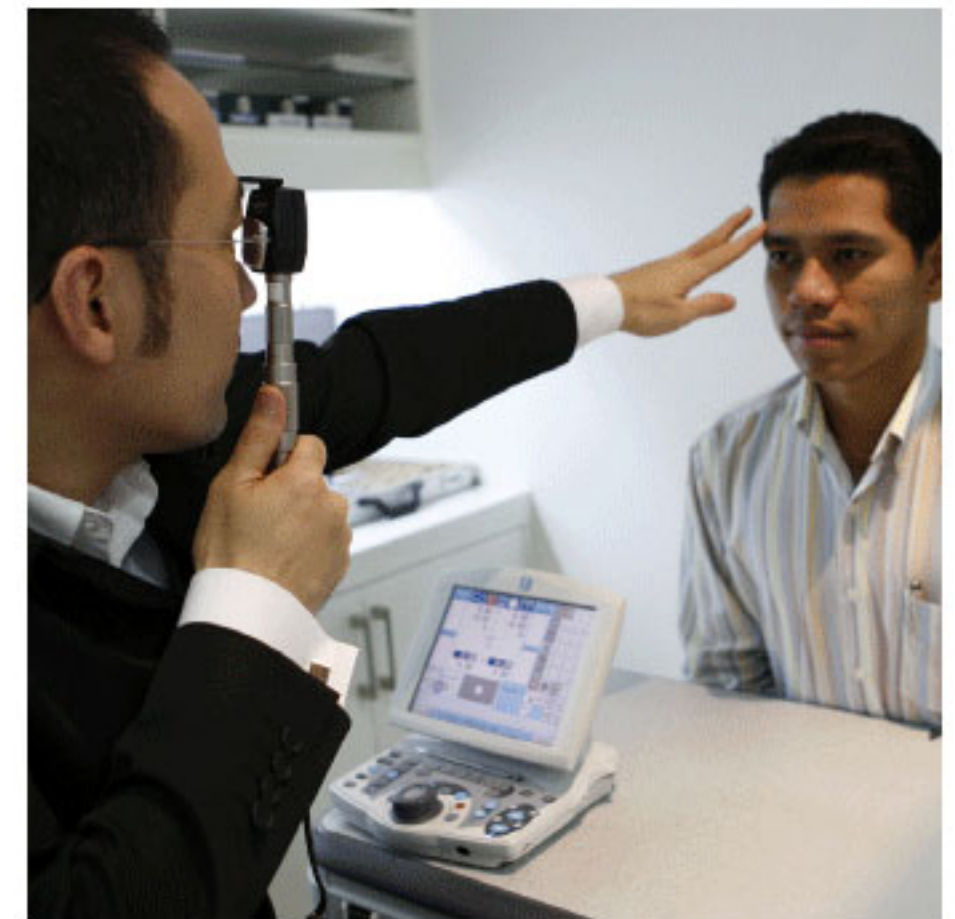
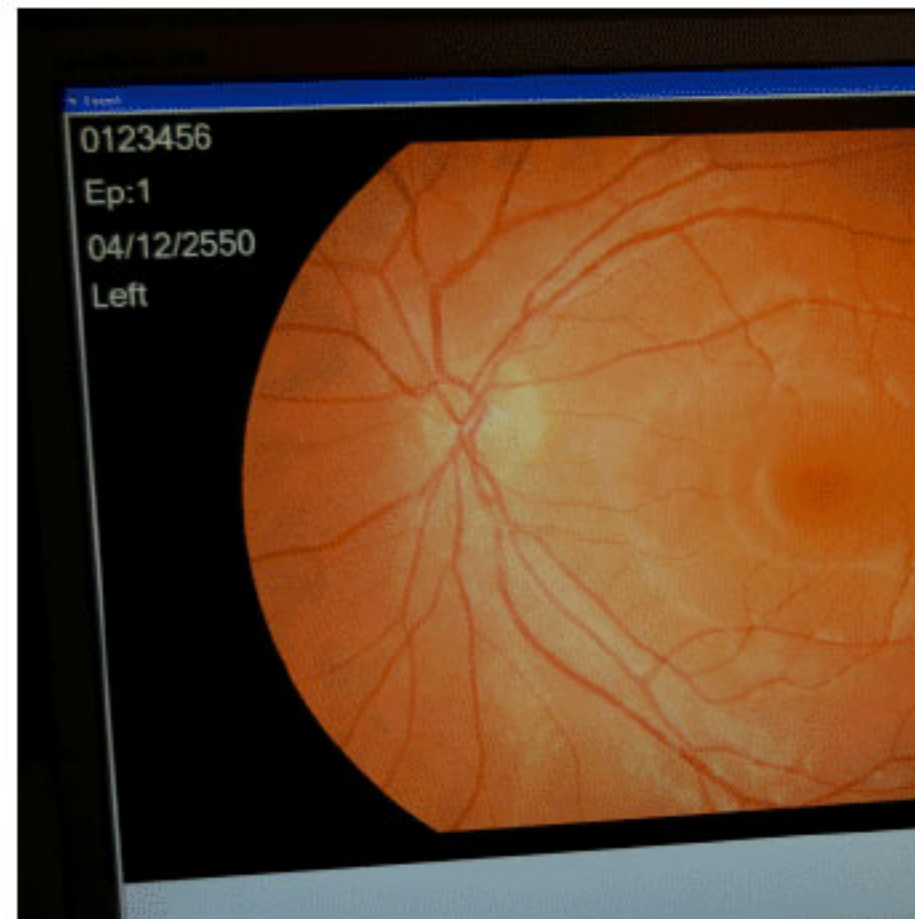
In unserem Laden ist der einzige Ort, an dem der Kunde seine High-End Gläser ausprobieren kann, bevor er sie kauft. Wir haben mehr als 20 verschiedene Modelle zum ausprobieren und es dauert nur eine Minute pro Modell. Ich bin der einzige, der wegen meiner Spezialisierung dazu in der Lage ist. Selbst in Deutschland oder Italien gibt es diesen Service nicht. High-End Service geht eben nur mit High-End Knowhow. Und der richtigen Qualitätskontrolle: Die überprüfe ich höchstpersönlich.

Mit ihrem Geschäft am Strand von Ao Nang in Krabi haben Sie sich zuerst einen Namen gemacht. Wie war das damals?

Nachdem ich viele Jahre versuchte, alle Menschen mit den besten Brillen zu versorgen, änderte sich plötzlich etwas in meinem

Leben: Ich eröffnete ein Spezialgeschäft für Mehrstärkengläser und Gleitsichtgläser in Ao Nang. In meinem Laden gab es nur die besten und teuersten bifokalen Gläser, abgestimmt vom einzigen High-End-Spezialisten der Welt. Nach nur sechs Monaten war ich der beste Verkäufer für Gleitsichtgläser, ich verkaufte mehr als alle anderen Optiker weltweit und meine zumeist skandinavische Kundschaft war überrascht. Ich lernte viel über Europäer und ihre Gewohnheiten. Sie sind sehr stolz auf ihren technischen Standard und sie waren zunächst sehr skeptisch. Viele kamen in meinen Laden mit ihren kurz zuvor in Skandinavien gekauften Brillen. Ich konnte ihnen innerhalb einer Minute beweisen, dass meine Gläser sogar noch besser waren als ihre europäischen – und das mit meinen minderwertigen Probegläsern! Da hatten sie noch nicht einmal das fertige Produkt gesehen.

Viele meine Kunden entschuldigten sich bei mir: Sie hatten nicht erwartet in Thailand einen besseren technischen Standard als zu-





hause vorzufinden. Zudem waren die Brillen in Europa sehr teuer, fast 2.000 Euro. Bei mir kostete eine Brille 500 Euro – vier mal billiger, ich kann es noch heute kaum fassen. Doch in Europa hat Qualität eben einen hohen Stellenwert. Wenn einer nicht genug Geld hat für ein gutes Produkt, dann wartet er eben und spart, bis er es sich leisten kann. Denn billig bedeutet geringe Qualität.

Für mich hat diese Zeit mein Leben verändert, meine Brillengläser haben mein Leben verändert. Ich war sehr glücklich, als ich die zufriedenen Gesichter meiner Kunden sah. Das Lächeln auf ihrem Gesicht und die Freude in ihrem Leben. Ich beschloss, der beste Spezialist der Welt zu werden und gründete meinen Klub. Ein Klub für Optiker, Physiker und Hersteller von Gläsern. Sie alle kommen in meine Seminare. Denn nachdem ich viele Jahre hart gearbeitet habe, 14 Stunden jeden Tag, sechs Tage die Woche und oft mehr, habe ich eines gemerkt: Ich werde bald ein alter Mann sein und nicht ewig die besten Gläser fertigen können für alle 2 Milliarden Menschen – ich brauche Unterstützung. Also gründete ich den Klub und bringe den Leuten bei, so gute Gläser zu fertigen wie ich es kann

– oder eben so gut es geht.

Sie halten Seminare für Rodenstock und auf den größten Optikermessen der Welt – was ist das besondere an ihren Veranstaltungen?

Ich habe Studenten in der ganzen Welt, auch in Deutschland, Österreich und der Schweiz, viele tausende, und ich unterrichte sie über mein eigenes Internetforum, mein Webboard. Bisher gibt es das nur in Englisch, doch schon bald kommt ein deutschsprachiges Forum hinzu. Doch bevor ich den Optikern und Technikern irgendetwas beibringen kann, muss ich sie lehren, zu denken wie ich. Sie müssen daran glauben, dass Brillen schön sind und modern – das ist die erste Grundregel.

Meine Schüler müssen glauben, dass sie ihre Kunden zu besserem Sehen verhelfen – und nicht nur Brillen machen. Ich erkläre ihnen, dass sie ihr bestes geben müssen und wenn ihre Brille nicht gut genug ist, dass sie dem Kunden sein Geld zurückgeben müssen. Wenn die Brille den Kunden nicht glücklich macht, ist sie nichts wert, nicht einen

Euro. Das ist nicht einfach – in Thailand ist das sogar eine Revolution: Hier sagen meine Studenten: „Ausgeschlossen! Das Geld in meiner Tasche gehört mir!“ Selbst wenn ein Händler betrügt, wird er sein Geld nicht wieder herausrücken. Das geht soweit, das selbst die herbeigerufene Polizei manchmal dem Händler recht gibt: „Nein, Geld zurück, so etwas gibt es nicht.“ Ich denke das ist nicht fair. Ein unhöfliches Gebaren und schlecht fürs Geschäft!

Zu mir kommen viele Geschäftsleute, aus Europa, aus Saudi Arabien, die nur wenige Tage in der Stadt oder im Land bleiben. Für mich ist Ehrlichkeit wichtig, ich würde niemals einen Kunden betrügen! Wenn er seine Brille bezahlt hat, dauert es, bis sie fertig ist und mit dem Kurier versandt wird. Ohne Vertrauen geht das nicht. „Und wie ist es mit der Garantie? Was passiert wenn sie mir nach einem halben Jahr bei einem Unfall zerbricht?“ fragt mancher Kunde. Ich antworte ihm: „Wir lassen unsere Kunden niemals im Stich, egal wo sie sind. Solange sie sich auf dieser Erde befinden und nicht im All oder auf dem Mond, werden wir alles für unseren Kunden tun. Kein Scherz, das ist mein Stil.“

Sicher kostet mich das manchmal Geld. Einmal hat dem Kunden das Gestell so gut gefallen, doch er kommt eine Woche später zu mir und sieht traurig aus. Ich frage ihn, was passiert sei und er sagt seiner Frau gefalle das Gestell gar nicht. „Kein Problem“, sage ich, „finden wir ein anderes! Doch diesmal bringen Sie Ihre Frau doch einfach mit damit wir ganz sicher gehen können!“ Der Kunde ist glücklich – Mission erfolgreich! Doch nicht nur das: er fühlt sich verpflichtet und erzählt seinen Freunden und Bekannten davon. Ich habe vielleicht 1.000 Euro verloren für neue Gläser, doch bringt der zufriedene Kunde mit seiner Empfehlung vielleicht 20.000 Euro zurück oder mehr! Wenn wir versuchen, den Kunden glücklich zu machen, wird er immer wieder kommen und immer mehr kaufen. Vielen meiner Studenten aber ist das nur schwer zu vermitteln.

Rodenstock hat mich gebeten, für sie Seminare zu geben, weil ich der einzige bin, der ihre eigene Technik zur Perfektion beherrscht. Zuerst haben sie mir einen Mitarbeiter geschickt, der mich einlernen sollte. Als der meine Fragen nicht beantworten konnte, schickten sie einen Professor, doch auch er konnte nicht alle meine Fragen bis ins Detail beantworten. Am Ende hat Rodenstock schließlich seine Leute geschickt, damit sie von mir lernen! Jetzt nehme ich DVDs auf, die Rodenstock an seine Optiker verteilt. Es gefällt ihnen, wie es mir gelingt, das Denken der Verkäufer und Brillenmacher zu ändern. Von einem vierstündigen Seminar brauche ich drei Stunden um sie empfänglich zu machen für meine Veränderung, und eine Stunde um das richtige Fertigen der Gleitsichtgläser zu erklären. Die Studenten müssen mich respektieren und mir folgen, sonst ist aller Unterricht umsonst. Wenn sie soweit sind, erkläre ich ihnen, was sie zu tun haben und siehe da, es funktioniert! Bereits am nächsten Tag verkaufen sie Brillen für 500 Euro statt 50 Euro und sind von sich selbst überrascht! Ich hatte einen Schüler, dessen Vater mich anrief, um mir zu danken: „Ich weiß nicht, wie ich ihnen danken soll, sie haben unsere Familie verändert!“. Das gefällt mir am meisten am unterrichten, dass ich Menschen ein besseres Leben geben kann.

Vor meinem Seminar in Shanghai auf einer großen Optikermesse nahm mich mein Dolmetscher zur Seite und sagte: „Bobi, in der Stadt reden sie alle über dich!“ Ich war verwirrt – worüber redeten sie? „Über den gutaussehenden Thailänder, der soviel weiß

über die Bifokaltechnik und dessen Worte wie goldene Worte sind“. Die Leute sind in Scharen gekommen, ich habe jeden Tag 18 Stunden unterrichtet, mit Leuten gesprochen und für Erinnerungsfotos gelächelt. In meinen Seminaren bewege ich mich viel, laufe herum oder springe auf und ab. Ich benutze meine volle Körpersprache, um die Menschen zu erreichen. Anstrengend, aber ein gutes Leben!

Gerade sind sie mit ihrem Geschäft umgezogen und haben expandiert – wie sehen die weiteren Pläne aus?

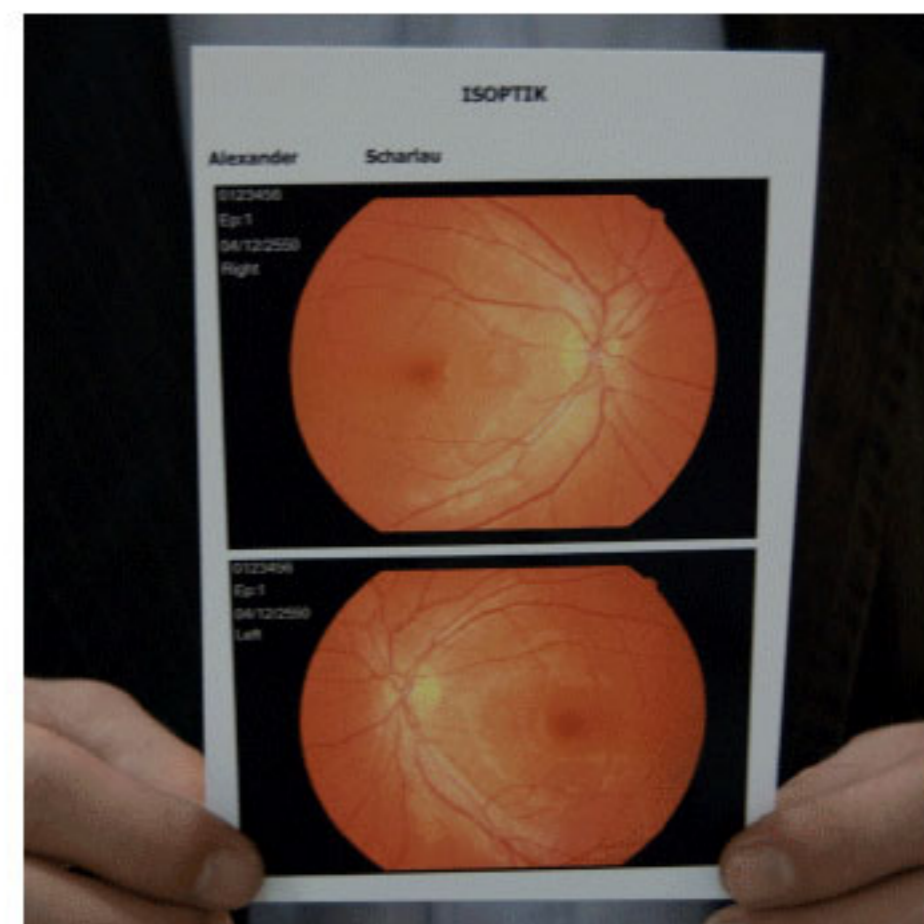
Wir haben jetzt die Modelle von Lindberg aus Dänemark mit einer eigenen Reihe. Auf dem Bügel steht eingraviert „Only Believe“. Wenn meine Kunden einen schlechten Tag haben, sich unwohl fühlen, ärgerlich sind oder schlecht gelaunt, sollen sie sich die Worte ansehen und einfach daran glauben! Die Gestelle sind aus Gold und Weißgold mit Diamanten gefertigt und kosten etwa 4.000 Euro. Die ersten 60 Exemplare sind bereits ausverkauft, doch haben wir bereits nachgeordert.

Wir haben viele der besten Marken, Porsche, Rodenstock, Cartier und IC Berlin. Der Eigentümer von IC Berlin, Ralph Anderl, ist eigens in meinen Shop gekommen, um seine Ausstellung zu dekorieren – was sie hier sehen, hat er eigenhändig aufgebaut. Nach zwei Tagen war er zufrieden und ist wieder nach Berlin geflogen. Ein besonderer Mensch, er ist ein Kunstliebhaber. Wir haben eine eigene Serie gestartet, sie ist gerade in der Entwicklungsphase. Der Rahmen ist in Elefantenform und nur für den thailändischen Markt bestimmt, limitiert auf nur 50 Exemplare. Die Herstellung dauert 6 Monate und ein Modell wird etwa 1.000 Euro kosten. Nicht zu teuer, nicht zu billig – angemessen eben.

Als Brillenmacher fühle ich mich schlecht wenn die Leute zu mir kommen weil ich der billigste bin. Und ich bin froh wenn sie zu mir kommen weil ich der teuerste bin. Wenn sie begreifen, dass ich der beste bin, und der teuerste der Welt. Wenn sie dann meine Brillen tragen, tragen sie sie mit Stolz, wie eine Brille von Cartier, Chopin oder Louis Vuitton.

Haben Sie zum Abschluss noch eine Nachricht an unsere Leser?

Ja, alles was ich gerne sagen möchte ist: „Only Believe – Einfach dran glauben!“. Die Kraft der Überzeugung. Ich möchte den Lesern der THAIZEIT sagen, dass sie an etwas glauben sollen. Und es dann mit ganzem Herzen tun sollen. Doch muss es etwas Gutes sein, etwas, das die Welt besser machen kann, das die Leben anderer verbessern kann. Tue es und ich verspreche Ihnen, sie werden nicht versagen. Das ist alles!



INFOBOX:

ERAWAN BANGKOK
4. Stock
[neben dem Grand Hyatt Erawan Hotel]
Ratchaprasong, Bangkok, Thailand
Kostenloser Taxiservice:
Tel. +66 (0)2 250 7736
Öffnungszeiten: 11:00 - 20:00
isoptik@gmail.com
www.isoptik.com
Optiker-Hotline:
+66 (0) 81 538 4200
www.thesylvanian.com