

185 Jahre Erfahrung

Gelernt ist gelernt.

Intelligent ist gut, klug ist besser.
Gebildet wirkt fein, weise wirkt nach.
Erfahrung schärft den Blick
für Bedürfnisse und Lösungen.

Fachliteratur lesen macht gescheit,
Gesichter lesen macht lebendig,
Augen lesen macht Spass.
Ihre Netzhaut freut sich,
wenn wir ab und zu reinschauen.
(Also schauen Sie doch bei uns
auch wieder mal rein.)

Zum Fach gehört Wissen,
zum Menschen Kenntnis,
zu uns die Lust, sie auszuleben.
Bringen Sie doch mit, was wir mögen:
Hornhaut, Linsen, Dioptrien,
Presbyopie und Empathie.
Wünsche und Ideen. Sie!

Wir halten was bereit für Sie:
185 Jahre Berufserfahrung.
Als OptikerInnen und OptometristInnen,
als Linsenexperten, Farb- und Stilsachleute,
als Trendscouts und Sportfreaks,
als Ihre Spezialisten für Sehkultur.

Wir hören, was Sie sagen.
Und verstehen, was Sie sagen möchten.
Wir sehen Ihnen gerne in die Augen.
Ihnen ganz persönlich.
Und das sehr gerne.

durchblick Brillenmode mit Stil

augeweid Sonnenbrillen-Lounge

nasevelo Sportoptik und Linsenzentrum

urech
optik
sehkultur in aarau

Überraschend persönlich

Sehkulturschaffende.

Im Winter waren wir in Feusisberg. Einen Tag lang. Dort genossen wir den Weitblick. «Wir», das sind die sechs Urech-Familienmitglieder, die bei Urech Optik mitarbeiten. Wie schon beim letzten Mal 2002 ging es darum, unsere Vision in Sätze zu giessen. In Leitsätze darüber, wer wir sind, wer unsere Kunden sind, was sie brauchen, was wir können und wollen.

Seit 2002 hat der Begriff «Sehkultur» uns geprägt. 2012 haben wir ihn nun zu einem Satz erweitert: «Wir nehmen unsere Sehkultur überraschend persönlich.» Genau so ist es: Wir müssen keinen «Hauptsitz» zufriedenstellen, sondern haben die Freiheit, für jeden Kunden die beste persönliche Lösung zu finden.

Auf dem Heimweg nach Aarau war ich bester Dinge. Ich meine: Sechs Familienmitglieder, davon drei junge, drei erfrischende Persönlichkeiten mit Pfupf und Freude an ihrer Berufung in einem unabhängigen Unternehmen – wo gibts denn so was?

Bei Urech Optik.

Herzlich



Dieter Urech

«Wir nehmen unsere Sehkultur überraschend persönlich.»



Dieter Urech

Linsen- und Brillenabo

UmSicht ohne Sorgen.



Beratungsgespräch

«UmSicht» heissen die neuen Linsen- und Brillenabos von Urech Optik. Inbegriffen ist fast alles. Ausser Sorgen.

Der Mensch hat bis zu 32 Zähne, eine regelmässige Zahnkontrolle ist längst selbstverständlich. Augen jedoch hat der Mensch nur zwei. Umso wichtiger ist es, auch sie regelmässig kontrollieren zu lassen. Starerkrankungen, Veränderungen im Augendruck, ein Auseinanderdriften von Sehgewohnheiten, Sehhilfe und Sehvermögen sollten früh erkannt und behoben werden.

Die neuen UmSicht-Linsen- und -Brillenabos sind bequem und praktisch: bequem für Kundinnen und Kunden, die umfassenden Service schätzen. Und praktisch für die Mitarbeitenden von Urech Optik, die die Veränderungen beim Sehvermögen ihrer Kunden im Auge behalten wollen.

UmSicht für Linsenträger

Für Linsenträger gilt bei den UmSicht-Abos: alles dabei. Mitinbegriffen sind Linsen in der immer aktuellen Sehstärke mit Produkte-Upgrade bei Bedarf, Refraktionen, Nachanpassungen, Versicherungen, Verträglichkeitsgarantie sowie Ersatz bei Beschädigung und Verlust. Abonnenten erhalten auch regelmässig

Post, nämlich den Nachschub ihres Linspflege-mittels. Und weil auch Linsenträger gerne Brillen ins Auge fassen, gehört auch noch ein übertragbarer 50-Franken-Gutschein für eine Sonnen- oder eine Einstärkenkomplettbrille dazu. Und ein Gutschein von 100 Franken für eine Gleitsichtkomplettbrille.

Aufgrund der Preisunterschiede bei den Linsen sind die Abos abgestuft. Für die Träger von Monatslinsen gibt es UmSicht Premium für CHF 55.–, Comfort für CHF 50.– und Basic für CHF 45.– pro Monat. Wer Tageslinsen einsetzt, wählt die Abos Premium für CHF 60.–, Comfort für CHF 55.– oder Basic für CHF 35.– pro Monat.

UmSicht für Brillenträger

Auch Brillenträger können bei Urech Optik Gelassenheit abonnieren. Zum Brillen-Abo UmSicht Premium gehören kostenlose und unbeschränkte Augenkontrollen, ein Reinigungsset sowie dieselben Gutscheine wie bei den Linsenabos. Und das für nur CHF 120.– pro Jahr – ein Angebot für wirklich umsichtige Kunden.

Öffnungszeiten

Montag	10.00–12.00 Uhr 13.30–18.30 Uhr
Dienstag–Freitag	8.30–18.30 Uhr
Samstag	8.00–17.00 Uhr

Termine ausserhalb der Öffnungszeiten sind nach Vereinbarung möglich.

Erfahrungskompetenz

Die Anker eines Unternehmens.

Bei Urech Optik an der Vorderen Vorstadt stehen 185 Jahre Berufskompetenz im Einsatz. Die Erfahrung und das Wissen der langjährigen Mitarbeitenden ist hier tief verankert.

Als Angela Wyser bei Max Urech die Lehre als «Optikverkäuferin» startete, gewann eine unbekannte schwedische Popgruppe mit «Waterloo» den Concours Eurovision de la Chanson, kam eine neue Krimiserie namens Derrick ins Fernsehen, kurvte ein neuer VW namens Golf durch die Strassen.

«2013» klang damals im Jahr 1974 für eine junge Lehrtochter noch reichlich utopisch. Sie hätte im Leben nie gedacht, so lange zu bleiben, sinniert Angela Wyser. «Aber wieso öppis anders, wenns eim doch fällt.»

Langjährige Mitarbeitende prägen ein Unternehmen. Und sie erleben die Zeitenwechsel. Die Ansprüche der heutigen Kundinnen und Kunden seien vielfältiger geworden, sagt Angela Wyser. «Sie erwarten mehr und sie bekommen mehr, jedenfalls bei uns. Die Welt ist eine andere. Urech Optik ist modern und gross geworden, die Produkte ausgefeilter und hochwertiger.»

Wandeln

Die Geschwister Dieter und Bea Urech (heute Bea Staffelbach) haben 1986 und 1987 im väterlichen Geschäft angefangen. «Damals waren wir sieben, heute sind wir zwanzig Mitarbeitende», sagt Bea. «Ich war im Brillenverkauf – Kontaktlinsen gab es bei Urech Optik noch keine.» Viele Erfahrungsjahre und manche Weiterbildungen später obliegen Bea Staffelbach heute auch Aufgaben in der Mitarbeiterführung und die administrative Verantwortung im Brillenbereich.

Branche, Betrieb, Arbeit und Möglichkeiten haben sich laut Bea Staffelbach überaus positiv entwickelt. «Wir haben heute mehr junge Kunden, mehr Kinder und auch mehr Neukunden. Die Auswahl an Fassungen ist wesentlich grösser, Linsen und Gleitsichtgläser haben in den letzten Jahren enorme Fortschritte gemacht.»

«Man inspiriert sich gegenseitig.»

Wachsen

Verändert hat sich auch das Sicherheitsbewusstsein der Menschen. War früher ein Auto defekt, brachte der Fahrer es zum Garagisten. War der Fahrer defekt, liess er sich vom Arzt reparieren. Zum Zahnarzt ging man erst mit geschwollener Backe und trüber Laune, und auch an den Augentoptiker dachte man frühestens dann, wenn beim Zeitunglesen die Arme kürzer wurden.

Die Leute von heute denken anders. Sie bringen das Auto regelmässig in den Service, gehen zwecks Vorsorge-Untersuchung zum Arzt, zwecks Jahreskontrolle zum Zahnarzt und zwecks Sehtest zu Urech Optik. Fast unbemerkt hat die Dienstleistungsgesellschaft

«Analyse und Prävention sind wichtiger geworden.»

einen grossen Wandel vollzogen, hin zum Abonnement für Sicherheit. «An Bedeutung gewonnen hat die Sehvorsorge», sagt Bea Staffelbach. «Analyse und Prävention sind wichtige Teile unseres Angebots.»

Entsprechend hoch qualifiziert sind neue Mitarbeitende. Ihr schulisches Wissen ergänzt das Erfahrungswissen der langjährigen Kolleginnen und Kollegen. Man inspiriert sich. Die Erfahrung mache gelassener und ruhiger, findet Bea Staffelbach. «Man kämpft nicht mit eigenen Unsicherheiten, sondern kann sich voll und ganz auf den Kunden ausrichten und einlassen. Umso präziser nimmt man dann dessen Bedürfnisse wahr.»

Spüren

Als gelernte Krankenpflegerin hat Ruth Schmitter einen gewissen Sonderstatus. Optikkurs, interne Schulungen, Weiterbildungen in der Kosmetikbera-

tung und zwölf Jahre Erfahrung im Verkauf haben die zweifache Mutter zur geerdeten Beraterin bei den Brillenfassungen gemacht. Welche Beraterin es ist, die einen Kunden nach dem Sehtest in Empfang nehmen darf, hat nicht zuletzt damit zu tun, was ihm besonders wichtig ist: «Wenn jemand besonderes Gewicht legt auf das Design und allenfalls eine umfassendere Stilberatung wünscht, bin ich die richtige Ansprechperson.»

Bei der Berechnung der Brillengläser ist das technische Fachwissen absolut zentral, bei der Auswahl der Fassung hingegen kommt laut Ruth Schmitter ein ästhetisches Gespür zur Geltung, das man zwar ausbauen kann, das man aber idealerweise «im Blut» hat. Formen, Farben, Materialien bilden eine Komposition, die den unverwechselbaren Grundton einer Persönlichkeit hervorheben und zum Klingen bringen soll.

Beobachten

Um einen Kunden in seiner Einzigartigkeit wahrzunehmen, ist Erfahrung hilfreich. Welche Form hat ein Gesicht? Was drückt ein Kunde mit seiner Kleidung aus, setzt er auf Sportlichkeit oder Eleganz, kleidet er sich unkompliziert oder sehr sorgfältig? Bewegt er sich selbstsicher, ruhig, extrovertiert, zurückhaltend? Wagt er gerne Neues oder schätzt er ruhige Diskretion?

«Vor drei Wochen legte ich einem Kunden vier Fassungen als erste Auswahl vor. Als er in den Spiegel blickte, schienen ihm die Treffer bereits klar zu sein. Wir probierten noch etwa ein Dutzend Fassungen aus, aber keine kam an die ersten beiden heran. Vor ein paar Tagen rief ich den Kunden an. Die zwei Fassungen seien Volltreffer, sagte er. Da geht man dann beschwingt in den Feierabend. Und kommt am andern Tag beschwingt zur Arbeit.»

«Formen, Farben, Materialien bilden eine Komposition.»



Angela Wyser, Ruth Schmitter, Beatrice Staffelbach-Urech

Linsenwissen

Der scharfe Blick der Optometristen.

Bei Urech Optik arbeiten nicht nur eidgenössisch diplomierte Augenoptiker, sondern auch drei «Optometristen». Optometristen?

Stefanie Böhm, Lea Gaiarin und David Urech sind Optometristen. Sie haben die vierjährige Ausbildung zum Augenoptiker mit Berufsmatura absolviert und anschliessend den Bachelor of Science in Optometrie gemacht. Dazu gehört der dreijährige Studiengang Optometrie der Fachhochschule Nordwestschweiz im Institut für Optometrie in Olten. Das klinge fast so anstrengend, wie es sei, sagt David Urech: «Das Studium ist anspruchsvoll. Aber auch spannend.»

Während Augenoptiker die besten Glasarten und Brillenfassungen bestimmen, können Optometristen die Rezepte auch selber ausstellen. Zur Optometrie gehören überdies Fachgebiete, die man durchaus der Augenheilkunde zurechnen kann. Zum Tragen kommt das Fachwissen der Optometristen jedoch insbesondere in der Linsenabteilung. Kontaktlinsen sind ein komplexes Gebiet, Sehtests und Linsenanpassungen

bleiben deshalb bei Urech Optik den Optometristen vorbehalten.

Die Optometristen bei Urech Optik halten Schritt mit dem rasanten technologischen Fortschritt bei den Linsen. Sie kennen ihre Produkte. Und sie kennen ihre Kunden. Ein gut verankertes Familienunternehmen sei da entscheidend im Vorteil, findet David Urech: «Es geht zwar um Produkte und ihre aktuellen Anwendungen, aber primär geht es um Kundinnen und Kunden und ihre aktuellen Bedürfnisse. Sie sind es ja, denen wir die Möglichkeiten der neuen Produkte individuell erschliessen wollen.»

Geleitet wird die Linsenabteilung von Stefanie Böhm. Sie arbeitet zwar immer gerne mit Brillen und Gläsern, wollte aber noch mehr. Mit dem Studium der Optometrie habe sie dieses Ziel erreicht, sagt sie. «Für mich ist das Auge mehr als nur ein optisches Sinnesorgan. Es ist Teil des menschlichen Körpers. Gerade in der Linsenabteilung habe ich nicht nur mit dem Sehvermögen, sondern mit der eigentlichen Gesundheit der Augen zu tun. Das gefällt mir.»



Lea Gaiarin, Stefanie Böhm, David Urech

«Das Studium ist anspruchsvoll.»

ANZEIGE



PORSCHE DESIGN
EYEWEAR

Multifokallinsen

Linsenträger im Gleitsichtalter.

Bereits etwa jeder zehnte Linsenkunde bei Urech Optik setzt sogenannte Multifokallinsen ein. Optometrist David Urech erklärt, was Multifokallinsen sind.

«Die Multifokallinse bietet Korrekturen für Nähe und Weite gleichzeitig. Sie ist eine Art Gleitsichtlinse. Auch Linsenträger können also auf Gleitsicht umsteigen, wenn ihnen das Fokussieren auf kurze Distanzen schwerer fällt. Ob sie das schon mit vierzig spüren oder erst mit sechzig, spielt keine Rolle. Jedenfalls sollten sie nicht zu lange zuwarten, denn je kleiner der Unterschied bei den Korrekturen für die Nähe und die Weite noch ist, desto schneller gewöhnt man sich an die Linse. Das ist bei Brillen und Linsen genau gleich.»

Multifokallinsen muss man ausprobieren. Ob es klappt, kann man bei Linsen nie hundertprozentig

voraussagen, zu viele Faktoren spielen eine Rolle. Der Sehkomfort soll stimmen, die Linse soll bequem sitzen, an die Korrekturen muss man sich gewöhnen. Ist es der Fall, dann sind Multifokallinsen sehr praktisch. Linsenträger haben sich ja an die Vorteile von Linsen gewöhnt, vor allem draussen und beim Sport, und wollen natürlich weiterhin Linsen einsetzen, auch wenn sie ins Gleitsichtalter kommen. Wir haben allerdings auch Brillenkunden, die im Gleitsichtalter sind, nun aber einfach mal Linsen ausprobieren wollen.

Auch Gleitsichtlinsen gibt es in formstabilen oder weichen Varianten. Wer die Linsen mehr als viermal pro Woche einsetzt, fährt wohl günstiger mit Zweiwochen- oder Monatslinsen. Grundsätzlich empfehle ich halbjährliche bis jährliche Kontrollen. Gerade beim älter werdenden Menschen verändert sich das Auge, und die Linse soll da mithalten.»

«Auch Linsenträger können auf Gleitsicht umsteigen.»

Trends

Ganz. Schön. Frech.

Von braver werden keine Spur: Die Fassungen dieses Sommers bleiben markant. Das gilt auch für einige Marken bei Urech Optik.

450 Aussteller aus 26 Ländern präsentierten an der «Opti München» Ende Januar ihre neuen Designs und Kollektionen. Ein Team von Urech Optik war «on tour». Die Klassiker bleiben auch bei Urech Optik zeitlos, ob Titan, uni oder rahmenlos. Ansonsten gilt: Provozieren erlaubt, Auffallen erwünscht.

Laut Mary Urech ist beim Retro-Trend auch 2013 kein Ende in Sicht. Manche Designer würden eher noch krassere Entwürfe vorlegen. «Das betrifft nebst dem aktuellen Nerd Style auch andere Retro-Assoziationen. Man sieht ganz runde Formen oder sogar frech genietete Brillen. Und Büffelhorn bleibt hip.»

En vogue sind zweifarbige Fassungen und auch Naturtöne wie Grau, Nude und Grün, aber auch gewagtere Farben wie beispielsweise Pink. Kunden von Urech Optik können im Laden an den Trends schnuppern: «Wir haben diesen Frühling mehrere frische, junge und freche Marken ins Sortiment aufgenommen, die man gesehen haben muss – bei uns.»

«Provozieren ist erlaubt und Auffallen erwünscht.»

«Wir haben diesen Frühling mehrere frische, junge und freche Marken ins Sortiment aufgenommen.»



Mykita® Mylon Sun Group

«Nach Büffelhorn kommt Holz – Naturmaterialien bleiben im Trend.»



Holzbrille FEB31st

Mittwoch, 20. März, bis Sonntag, 24. März 2013
AMA – Aargauer Messe Aarau – neu im Schachen.

Samstag, 4. Mai 2013
Früeligsluune – neuste Sonnenbrillenkollektionen.

Samstag, 22. Juni 2013
Brand Day.

Samstag, 31. August 2013
Brand Day.

Donnerstag, 26. September, bis Sonntag, 29. September 2013
MAG – Markt Aarauer Gewerbetreibender.

Porträt

Brillenschränke.

«Die einen haben Schuhschränke, die andern haben Brillenschränke», sagt Judith Gysi. Angesichts ihrer Auswahl an Brillen zählt sich die Kommunikationsfachfrau zu den Letzteren.

Seit Judith Gysi, gelernte Dentalassistentin und heute in der Kommunikation bei «mission 21» tätig, vor neun Jahren Kundin bei Urech Optik wurde, ist ihre Brillensammlung stetig gewachsen. Und warum? «Weil es hier so viele schöne Brillen gibt.» Oft ist es Angela Wyser, die sie berät. Sie freuen sich immer, sich zu sehen. «Einen Brillenfan wie Judith Gysi zu betreuen macht natürlich enorm Spass.»

Welche Brille sie aufsetzt, hängt nicht nur vom Look ab, sondern auch vom «Einsatzgebiet». Bei der Arbeit trägt die 57-Jährige meistens die für den Bildschirm

geeigneten Gleitsichtgläser von Rodenstock. Draussen eine korrigierte Sonnenbrille.

Mehrere Brillen zu benutzen werde nicht grundlos immer mehr zur Selbstverständlichkeit, sagt Optometrist David Urech: «Die heutigen Gläser sind extrem spezialisiert und sehr präzise auf bestimmte Anforderungen und Situationen ausgerichtet, die sie perfekt erfüllen. Alltagsgläser decken zwar mehr Bedürfnisse ab, genügen diesen aber zwangsläufig weniger gezielt. Viele Kunden ziehen die gezieltere, perfektere Lösung vor.»

Qualität ist für eine Kundin wie Judith Gysi selbstverständlich. Bei Urech Optik geht noch etwas darüber hinaus, was sie besonders schätzt: «Die persönliche Beratung und Begleitung.»

«Meine Brillen sind für mich auch wichtige Accessoires.»



Masunaga, Barton Perreira, Blutsgeschwister, REIZ, Rodenstock, Naturhorn: Judith Gysi-Süess aus Möriken liebt jede einzelne ihrer Gleitsichtbrillen.

Wissenschaft

Blindstudie für besseres Sehen.



David Urech

In seiner Bachelor-Abschlussarbeit als Optometrist wollte David Urech es wissen: Sind die Impression FreeSign®-Gleitsichtgläser von Rodenstock mit EyeLT® tatsächlich «besser» als dieselben Gläser ohne EyeLT®?

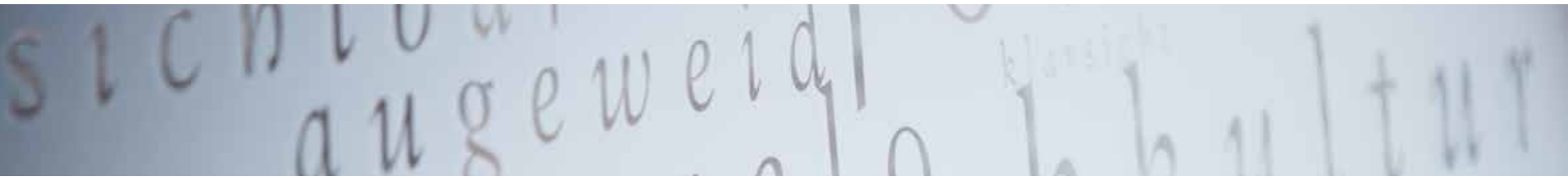
Mit EyeLT® lassen sich in ein und demselben Gleitsichtglas zwei unterschiedliche Refraktionen für das Fern- und Nahsehen integrieren. Doch spürt der Träger der Brille im Alltag einen Unterschied? David Urech und seine Studienkollegin Karin Jeremias gingen der Frage nach – mit einer Vierfachblind-Feldstudie.

Elf Männer und neun Frauen nahmen teil, alle «presbyop», also alterssichtig. Sie waren zwischen 39 und 67, also im besten Gleitsichtalter. Urech/Jeremias vermessen ihre Augen unter anderem mit dem DNEye®-Scanner. Dann wählten sie gemeinsam Brillengläser und Fassungen.

Die Probanden trugen die Gläser jeweils zwei Wochen. Anschliessend füllten sie einen Fragebogen aus. Urech/Jeremias analysierten die einzelnen Parameter. Das Ergebnis war laut David Urech erstaunlich klar: «Bei jeder gestellten Frage erreichte das Impression FreeSign® mit EyeLT® eine höhere Gesamtpunktzahl. Die höchste Differenz zeigte sich bei der subjektiven Beurteilung der Sehschärfe für die Nähe. Was das Ergebnis der Messungen noch unterstreicht.»

Urech Optik bietet die EyeLT® Premium-Gleitsichtgläser seit 2012 an. Die Bestimmung der üblichen Brillenglaswerte wird kombiniert mit einem Nahsehtest am DNEye®-Scanner, jenem Gerät mit dem Design einer Nespressomaschine. Laut Hersteller Rodenstock verbessert sich die Sicht auf kurze Distanzen deutlich. Dave Urechs Kommentar, kurz und knapp: «Stimmt!»

«Das Ergebnis war erstaunlich klar.»



Publireportage

Eye Lens-Technologie, kurz EyeLT®



100 % Sehen mit Rodenstock-Brillengläsern.

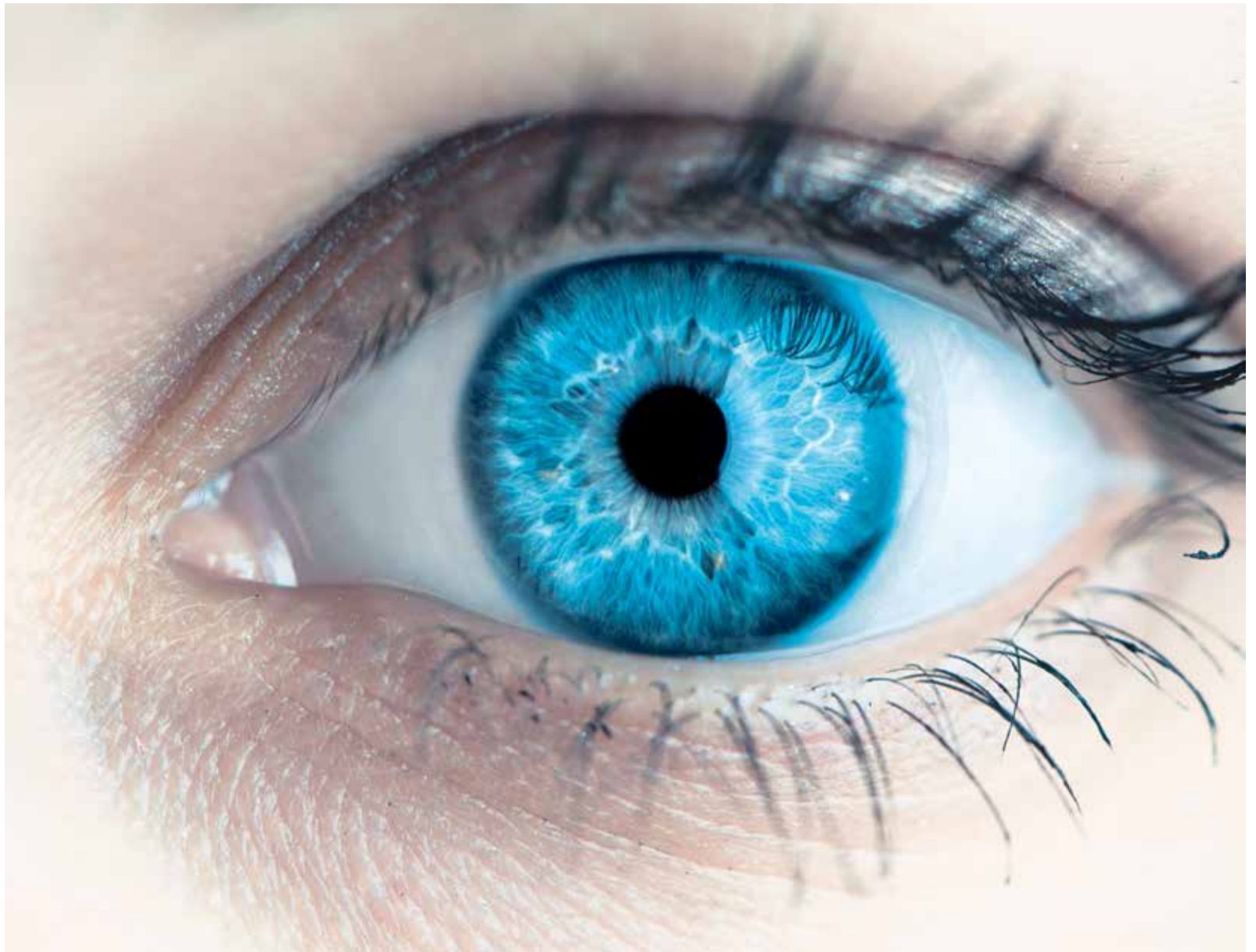
Dank der modernen Forschung haben Brillenträger heutzutage die Auswahl zwischen verschiedensten Hightech-Brillengläsern. Besonders die technisch sehr anspruchsvollen Gleitsichtgläser wurden in den letzten Jahren immer weiterentwickelt.

Mit der Eye Lens-Technologie, kurz EyeLT®, ist es Rodenstock gelungen, ein Technologiekonzept zu entwickeln, das zum ersten Mal ermöglicht, 100 % der persönlichen Sehleistung jedes Brillenträgers zu korrigieren.

Die Technologie ist in drei Schritten aufgebaut. Wobei der erste Schritt Bewegungseigenschaften beim Sehen in die Nähe berücksichtigt. Diese Bewegungseigenschaften können aufgrund von Erfahrungswerten für jedes individuelle Gleitsichtglas von Rodenstock berechnet und als Standard integriert werden. Das heißt konkret: Jedes individuelle Gleitsichtglas von Rodenstock beinhaltet den ersten Schritt von EyeLT®. Das Resultat daraus sind bis zu 20 % breitere Sehfelder in der Nähe als bei einem herkömmlichen Gleitsichtglas.

Der zweite Schritt der Eye Lens-Technologie von Rodenstock hat die Augenoptik revolutioniert. Zum

ersten Mal ist es möglich, nicht nur die Fernkorrektur individuell auf das Kundenbedürfnis anzupassen, sondern auch die Korrektur in der Nähe.



«100% der Sehleistung kann korrigiert werden.»

Es ist wie bei einem Massanzug, der bis anhin nur in der Hosen- und Ärmellänge gekürzt und auf dessen Träger angepasst werden konnte. Die Taille und der Bund zum Beispiel müssen so getragen werden, wie es der Hersteller vorgibt. Der Anzug konnte gut getragen werden und hat auch seinen Zweck getan. Neu aber kann auch die Taille und der Bund eingenommen werden, und der Anzug passt wie angegossen an dessen Besitzer. Er wurde vollumfänglich individualisiert. Mit

der weiteren Individualisierung der Nahkorrektur und somit des Gleitsichtglases können die Nahsehfelder mit dem zweiten Schritt der Eye Lens-Technologie bis zu 40 % vergrößert werden.

Brillengläser mit DNEye® – so individuell wie der Brillenträger selbst.

Mit dem dritten Schritt schöpft Rodenstock 100 % des persönlichen Sehpotenzials des Brillenträgers aus. Der Rodenstock DNEye®-Scanner vermisst vollautomatisch und hochpräzise das Auge. Die aus dem DNEye®-Scanner gewonnenen Daten werden mit den Werten des Sehtests, welcher von spezialisierten Augenoptikern durchgeführt wird, kombiniert und eine daraus

resultierende individuelle Korrektur errechnet. Mit der Berücksichtigung der unterschiedlichen Daten entstehen unerreicht individuelle und präzise Brillengläser, die in jedem einzelnen Durchblickspunkt optimal auf das Auge des Brillenträgers abgestimmt ist.

Für den Brillenträger ist das Resultat ganz einfach: Er sieht einfach schärfer und kontrastreicher, was vor allem in der Dämmerung spürbar ist. Zum ersten Mal kann er sein persönliches Sehpotenzial zu 100 % ausschöpfen. Höchster Komfort und beste Verträglichkeit machen das Seherlebnis perfekt.

«Der Rodenstock DNEye®-Scanner vermisst vollautomatisch und hochpräzise das Auge.»



DNEye®-Scanner

BEYOUNIQUE

MOD GLORY

MOD LEGEND 1

MOD FREEDOM 1

POLICE

POLICELIFESTYLE.COM
YOUTUBE.COM/POLICEBEYOUNIQUE
FACEBOOK.COM/POLICEBEYOUNIQUE.OFFICIALPAGE
PINTEREST.COM/POLICELIFESTYLE
POLICELIFESTYLE.COM
YOUTUBE.COM/POLICEBEYOUNIQUE
FACEBOOK.COM/POLICEBEYOUNIQUE.OFFICIALPAGE
POLICELIFESTYLE.COM
YOUTUBE.COM/POLICEBEYOUNIQUE
POLICELIFESTYLE.COM
PINTEREST.COM/POLICELIFESTYLE
FACEBOOK.COM/POLICEBEYOUNIQUE.OFFICIALPAGE

infos

Urech Optik

Weitere Informationen gibts auf unserer Website:
www.urech.ch
 Oder rufen Sie an, wir freuen uns darauf:
Telefon 062-838 20 00

Überraschend persönlich

Zukunftsvorstellungen.

Der Blick in die Zukunft ist kurzsichtig: Absehbar ist nur, was nahe liegt. Wer seinen Blick an entfernte Zeithorizonte schweifen lassen möchte, muss sich mit Umrissen begnügen. Es sei denn, man fokussiert auf ein Ziel.

Das Familienunternehmen Urech Optik richtet sein Augenmerk in den nächsten Jahren besonders auf die Qualitäten «einzigartig» und «persönlich». «Unsere Kunden sind einzigartig und persönlich», sagt Susanne Urech, «unsere Mitarbeitenden sind es. Unser Service soll es sein. Das ist unser Ziel.»

«Einzigartig» und «persönlich» umfasst vieles. Eine Atmosphäre, die einlädt zum Besuch und Lust macht

zum Längerbleiben. Freude am Fach. Identifikation mit dem Urech-Spirit. Spass an der Begegnung mit Kundinnen und Kunden. Qualitätsbewusstsein, Ehrgeiz, Fachkompetenz. Humor. Und die Freiheit der Mitarbeitenden, die Welt nicht mit den Augen eines Hauptsitzes zu sehen, sondern mit den Augen des Kunden, den man in diesem Augenblick berät.

Und was ist der Antrieb? Susanne Urech lacht. Dieter würde sagen: «Wir wollen in unserer Branche zu den Besten gehören und qualitativ Massstäbe setzen. Fehler passieren. Dazu stehen wir. Dennoch wollen wir uns engagiert mit Freude und Ausdauer für unsere Vision einsetzen: Wir nehmen unsere Sehkultur überraschend persönlich.»

«Wir wollen in unserer Branche zu den Besten gehören.»

FAQ

«FAQ» ist die Abkürzung für «frequently asked questions», also: oft gestellte Fragen. Kundinnen und Kunden von Urech Optik stellen gute Fragen und erhalten die besten Antworten.

Muss ich altersbedingt irgendwann mit dem Linsentragen aufhören?

Nein. Solange es von der Gesundheit und Motorik her angenehm ist, die Linsen einzusetzen, gibt es keinen Grund, damit aufzuhören.

Wieso kann ich meine weichen Linsen nicht mit Wasser abspülen?

Das Trinkwasser in der Schweiz ist von sehr guter Qualität, trotzdem findet man Bakterien und Amöben darin. Sie können sich in den Poren der Weichlinsen festsetzen und dadurch Augenentzündungen auslösen. Bei formstabilen Linsen besteht dieses Risiko kaum.

Wieso empfiehlt es sich, neben den Linsen noch eine Brille zu haben?

Weil es doch immer wieder Situationen gibt, in denen man die Linsen nicht tragen sollte. Vor allem bei Infektionen der oberen Atemwege sollte man darauf verzichten, um das Risiko einer Bindehautentzündung zu vermeiden.

Antworten:

Stefanie Böhm, Urech Optik

