

Qual der Wahl – wie viel Extravaganz darf's sein?

Augenoptiker stehen bei der Brillenorder jedes Jahr vor der gleichen Herausforderung: Wie modisch und extravagant soll das neue Sortiment sein, jünger, smarter, stylischer – oder doch eher konservativ-klassisch? Wie gelingt der Spagat zwischen trendiger und tragbarer Brillenauswahl und worauf sollten Augenoptiker beim Verkauf modischer Brillen achten?

Autorin | Petra Waldminghaus

Gut aussehen dank einer Brille mit Wow-Effekt? Das wünschen sich viele Brillenträger. Dem entsprechend soll das Optikergeschäft eine breite Auswahl von angesagten Modellen offerieren. Nichts einfacher als das, denn das Angebot an Farben, Mustern und Formen wächst stetig. Doch – nicht nur beim Ordern – fragt sich so mancher Augenoptiker: Sind diese Modelle überhaupt tragbar für meine Kunden?

Vorsicht beim Griff ins Trend-Regal

Augenoptiker sind in erster Linie Profis für die Korrektur von Sehschwächen, sollten aber auch kompetent in Stilfragen beraten. Schließlich ist die Brille von der Sehhilfe längst zum modischen Accessoire avanciert. So erwarten viele Kunden beim Optiker zusätzlich eine souveräne Unterstützung, um mit der neuen Brille (noch) besser auszusehen. Dies fällt bei konventionellen Modellen naturgemäß leichter, als bei auffälligen Trendsettern.

Doch meine Erfahrung von vielen Individual- und Optikerberatungen zeigt: Immer häufiger greifen Kunden (meist zögernd) nach auffälligen Modellen, da diese „ja im Trend“ seien. Dabei steht häufig der Wunsch im Vordergrund, durch die coole Sehhilfe jünger und interessanter zu wirken. Probieren dann Kunden die extravaganten Modelle an, sind sie schnell frustriert: Das Ergebnis ist häufig zum Schmunzeln, da so eine Fassung nicht in jedes Gesicht passt und gerne albern oder kitschig wirkt, anstatt ein optischer Jungbrunnen zu sein.

In der Beratung gibt es deshalb die klare Regel: Je auffälliger die Brille, desto besser sollte sie zum Typ und den individuellen Gesichtszügen des Trägers passen. Nicht jeder kann alles tragen!

Auf die Wirkung kommt es an

Möchten Sie Ihre Kunden bei der Auswahl von trendigen Modellen wirklich gut beraten, sollten Sie folgendes beachten: Die natürliche Wirkung und die optische Persönlichkeit eines Menschen entstehen durch das Zusammenspiel der körperlichen Proportionen, der Farbgebung und Struktur von Haut und Haaren sowie der Mimik und Gestik.

Diese Parameter bilden die Grundlage der individuellen Stilaussage sowie -persönlichkeit und bestimmen letztlich, welche Materialien, Muster und Farben besonders gut passen. Dabei übermittelt das Gesicht die stärkste Botschaft.

Die individuelle Ausstrahlung in ein Raster zu bringen, ist schwierig. Selbst eineiige Zwillinge können unterschiedliche Ausstrahlungspunkte haben, obwohl sie vordergründig gleich aussehen. Deshalb ist die häufig verwendete Kategorisierung in verschiedene Stiltypen hier nicht unbedingt hilfreich. Zielführender für Augenoptiker ist hingegen die Grundfrage: Wie wirkt mein Kunde? Welche individuellen Charakteristika nehme ich wahr? Versuchen Sie dafür Adjektive zu finden. Fragen Sie sich konkret: Hat die Dame/der Herr eine professionelle, harte, sachliche, kreative, sportive, natürliche, klassische, elegante Wirkung?

Bei den Damen gibt es noch Attribute wie romantisch, verspielt oder mädchenhaft. Diese Wahrnehmung Ihres Kunden beeinflusst neben Farbe und Proportionen (dazu siehe im Detail die Veröffentlichung in DER AUGENOPTIKER 1/20) später die Materialauswahl der Brille.

Jeder Typ verlangt unterschiedliche Modelle

Vergleichen Sie doch einmal die beiden Frauen von den Bildern 1 und 2, unabhängig vom Altersunterschied. Welche Beschreibungen finden Sie für jede? Welche der beiden ist wohl eher für kreative Fassungskreationen geeignet?

Anhand des Modells auf Bild 1, die ihren extravaganteren, sportiven Stil ganzheitlich umsetzt, können Sie die unterschiedliche Wirkung der mehr oder weniger auffälligen Fassungen vergleichen. Selbst Brillen, deren Form und Farbkontrast nicht optimal ins Gesicht passen, entfalten bei ihr noch eine spannende Wirkung. Dabei sei erwähnt, dass sie recht ausgeglichene Gesichtsproportionen hat und somit viele Fassungsmöglichkeiten bei ihr gut aussehen.

Die junge Frau auf Bild 2 ist hingegen ein klassischer und auch sportlicher Typ. Ein Zuviel an Extravaganz stünde im Widerspruch zu ihrer Ausstrahlung – der Effekt wäre weniger positiv. Deshalb mein Tipp: Die Form, Farbe und das Muster der Brillenfassung sollten typgerecht sein.

Sie haben also eine Kundin im Geschäft, die einen extravaganteren Stil hat und offen für modische Stilstatements ist. Nun geht es um die perfekte Auswahl aus mehreren Trendmodellen: Die Brille von Bild 3 passt von der Proportion optimal und wirkt aufgrund des transparenten Materials und den dadurch geringen Farbkontrast dezent. Viele Menschen würden trotz gleichen Farbtyps eher langweilig damit aussehen. Bei dem Model wirkt die Brille modern und stimmig – gerade auch in Kombination mit ihrem Oberteil.

Die Variante auf Bild 4 ist massiver und durch das strukturierte Material optisch schwerer, passt jedoch sehr gut zur starken Ausstrahlung unseres Models und erzeugt einen Wow-Effekt. Die betonten Seitenränder der Brille und der schmaler zulaufende Seitenbereich verändern optisch den Verlauf der Gesichtskontur. Die rechte Braue ist allerdings verdeckt. Wäre Ihnen das aufgefallen?

Da der Farbkontrast zur Augenbraue passt, übernimmt der rechte obere Fassungsrand den Verlauf der tiefer sitzenden rechten Braue. Setzen Sie nun einmal in Gedanken der jungen Frau von Bild 2 die gleichen Fassungen auf – sie würde optisch erdrückt werden.

Ein weiteres schönes Beispiel für die Gesamtwirkung: Die gemusterte Fassung in Kombination mit dem unruhigen Oberteil auf Bild 5 wäre für die meisten Menschen schon ein No-Go. Da sich dieses Design sehr gut in das farbliche Zusammenspiel von



Bild 1



Bild 2



Bild 3



Bild 4



Bild 5



Bild 6

Haut, Augen und Haar einfügt, wirkt es bei unserem kreativen Modell peppig und überstrahlt nicht. Die randlose Brille auf Bild 6 erscheint im Vergleich nichtssagend.



Bild 7



Bild 8



Bild 9

Die Fassung bildet den Rahmen für die Augen

Bei vielen Menschen erzeugt eine Randlosbrille wenig Spannung und ist schlichtweg langweilig, vor allem, wenn das Gesicht etwas mehr Platz bietet. Da hier jedoch schon optisch sehr viel los ist, wirkt selbst diese minimalistische Fassung im Gesicht der Frau. Dies liegt auch daran, dass sie als hellerer Farbtyp dezentere Töne tragen kann. Dunkelhaarige, kontrastreiche Persönlichkeiten würden hier fad aussehen.

Nun noch ein Exkurs zu den dunklen, dominanten Brillen, die in den letzten Jahren die Trendsetter waren. Die schwarze Fassung auf Bild 7 wirkt sehr hart und steht im Fokus. Die Form verdeckt die rechte Augenbraue und geht im oberen Fassungsverlauf deutlich aus dem Gesichtsfeld hinaus, während sie im unteren Bereich etwas zu schmal zuläuft und somit den Wangenbereich betont. Also eine grenzwertige Brillen-Alternative, die allerdings mit den schwarzen Ohrringen, der schwarzen, auf dem Bild nicht sichtbaren Hose und der dynamischen Ausstrahlung der Frau ganzheitlich gesehen, sehr gut wirkt.

Deshalb sollten Augenoptiker bei ihrer Beratung auch immer das gesamte Erscheinungsbild ihres Kunden einbeziehen. Denn dabei zeigt sich, dass die empfohlenen Parameter einer passenden Brillenfassung bei extravaganen Menschen manchmal außer Kraft gesetzt sind.

Überprüfen Sie Ihr Wissen am Beispiel einer Herrenberatung

Im Folgenden möchte ich mit Ihnen am Beispiel eines Kunden eine kleine Übung zur Stilberatung starten. Natürlich können Sie nur aufgrund der Bilder urteilen, aber als Experiment ist das ausreichend.

Wir beginnen mit Schritt 1: Wie wirkt der junge Mann von Bild 8 auf Sie? Versuchen Sie entsprechende Adjektive für ihn zu finden und definieren Sie, welche Art Brille er benötigt. Welche Farbe könnte es ein, welches Material? Wirkt er fein oder kräftig, extrovertiert oder introvertiert, flippig oder klassisch? Welchen Brillenstil, welches Material könnten Sie sich vorstellen?

Vergleichen Sie nun die Bilder 9, 10, 11 und 12 und beschreiben Sie die Wirkung der Brille. Wie verändern die Fassungen Ihren virtuellen Kunden – was ist positiv, was negativ? Beschreiben Sie so konkret wie möglich.

Auch ohne komplizierte Tabellen mit Stilbeschreibungen zu wälzen, werden Sie dem jungen Mann sicherlich eine feine, sportiv/natürliche und klassische Ausstrahlung zuordnen können.

Bild 9: Diese Brille passt sehr gut zu den Proportionen des Gesichtes: Die Fassung nimmt den breitesten Punkt der Wangenknochen perfekt auf und wird im Außenbereich gemäßigt schmaler. Die Farbe passt sehr gut zur Augenfarbe, wirkt jedoch zu seinen starken Kontrasten (Haut und Haare) sehr zurückgenommen. Die klassisch-eckige Form unterstreicht seine klassische Note und erzeugt eine sachliche Wirkung.

Bild 10: Eine ähnliche Form, wenn auch deutlich zu groß. Der untere Fassungsrand ragt zu tief ins Gesicht und rückt die Augen optisch zusammen. Das zu grobe Material dominiert seine feinen Gesichtszüge und wirkt schwer. Durch den stark betonten Nasenbereich, steht die Nase im Fokus, obwohl seine Proportionen sehr ausgeglichen sind. Vergleichen Sie den Effekt mit Bild 9.

Einen Menschen mit feiner und klassischer Ausstrahlung durch Extravaganz aufzupeppen, führt häufig zum Gegenteil, sie stört die elegante Ausstrahlung und wirkt aufgesetzt.



Bild 10



Bild 11



Bild 12

Bild 11: Hier stimmen die Proportionen. Das runde Glas gleicht den etwas engeren Augenabstand geschickt aus und die dunklere Variante unterstreicht die kontrastreiche Farbgebung unseres Modells. Vergleichen Sie nun Bild 10 dazu. Die feine Umrandung passt stimmig zu seiner Stilaussage und wirkt modisch, natürlich und auch elegant.

Bild 12: Diese Variante überzeugt zunächst durch die feine Metallfassung und passt sehr gut zur Ausstrahlung des jungen Mannes. Der dezente Doppelsteg unterstreicht natürlich das zurzeit modische Design. Doch die Brille ist bei genauem Hinsehen auch zu groß und die Brauen sind etwas verdeckt. Durch die Feinheit des Materials fällt dies kaum ins Auge. Vielleicht hätten Sie in Ihrem Geschäft auch ein etwas kleineres Modell für den Herrn?

Beim Ordern variantenreich aussuchen

Im Spagat zwischen trendiger und klassischer Auswahl hilft es, bei der Order die unterschiedlichen

Stilaussagen zu beachten und systematisch Vielfalt einzukaufen. Denn in manchen Optiker-Geschäften gibt es zwar viele Schaufenster-Brillen, aber insgesamt wenig Variationen, die sich an den echten Gesichtern der Kundschaft orientieren. Wie Sie die ideale Brille für die Gesichtsproportionen Ihrer Kunden finden, ist in der Grafik 1 zusammengestellt.

Formen: Vergewenwärtigen Sie sich bei der Order die unterschiedlichen Proportions-Parameter Ihrer Stammkunden. Schauen Sie doch einmal Ihre Brillenauslage unter dem Aspekt der Augenbrauenformen, Nasenstegvarianten, der Breite und Größe an und ergänzen fehlende Formen. Die meisten Trends werden in vielen Variationen angeboten und so lassen sich selbst bei sehr modischen Brillen tragbare Modelle für Ihre Kunden finden.

Materialien: Metall, Holz, Horn und Kunststoff werden am meisten verwendet. Es gibt sie in unzähligen Varianten – beispielsweise strukturiert, gemustert, glatt, glänzend oder matt. Dabei entfaltet

Grafik 1

Die Augenbrauen sind sichtbar und/oder werden in ihrer Form von Glas/Fassung betont

Die Gläser-/Fassungsgröße stimmt mit den Größenverhältnissen des Gesichtes überein

Der Nasensteg unterteilt die Nase an einer günstigen Stelle und passt zur Proportion des Nasenrückens

Die Bügelbreite orientiert sich an der Länge und Fläche des Gesichtes

Die Fassung ragt nicht über den breitesten Punkt des Gesichtes hinaus

Die Farbe der Brille richtet sich nach Farbtyp, Kontrast und unterstreicht ausdrucksstark die gewünschte Wirkung



Bild 13



Bild 14

das jeweilige Material erst im Gesicht des Trägers die individuelle Wirkung. Deshalb steht nicht jeder Person jedes Material. Am besten, Sie probieren die verschiedenen Materialien im Vergleich an Modellen, Ihrer Belegschaft oder Kunden aus. Sie werden schnell feststellen, welche Varianten besonders vielseitig einsetzbar sind und können diese dann vermehrt ordern. Achten Sie darauf, nicht zu viele dominante Fassungen zu bestellen – der Kundenkreis, der diese Variante gut tragen kann, ist begrenzt.

Farben: Obwohl bunt Trumpf ist, lohnt es sich, auch immer die Klassiker in aktuellen Fassungsformen im Sortiment zu haben. Zudem ist dies eine gute Möglichkeit zum Mehrbrillenverkauf, da der Kunde zur ausgefallenen Modebrille auch gerne eine zweite, klassische Variation für entsprechende Anlässe wie beispielsweise Business-Termine braucht.

Schauen Sie ihren Kunden tief in die Augen, denn hier lohnt es sich, die farbliche Auswahl zu erweitern. Unterschiedliche Blau-Grün-Petrol-Töne sind sehr vielseitig und heben die entsprechende Augenfarbe hervor. Achten Sie dabei auch auf die Intensität der Augenfarben, denn zu intensive, leuchtende Fassungs-Farben konkurrieren schnell mit dem Augenton.

Klassische Farben, welche die Haarfarben der Kunden aufnehmen oder diverse Pinktöne, die harmonisch zur Wangen- und Lippenfarbe bei den Damen passen, sind ebenfalls gut verkäufliche Varianten. Auch hier wieder die Farb-Intensität im Auge behalten. Gerade Kunden, die eine eher unsichtbare Brillenwirkung wünschen, werden diese Farbempfehlungen schätzen.

Glücksfall Unentschiedenheit

Jetzt schließt sich der Beratungskreis: Sie haben den Kunden souverän beraten, passende Modelle vorgelegt und nun stehen nach dem Auswahlprozess mehrere Brillen mit unterschiedlicher Stilaussage zur Entscheidung. Hier ist jetzt gutes Argumentieren wichtig, um die Kunden bei der Auswahl zu unterstützen und nicht zu überfordern.

Je mehr Wissen vorhanden ist, desto mehr nachvollziehbare Informationen bekommt der Kunde. Eine ideale Voraussetzung, um mit guter Argumentation gleich zwei Brillen zu verkaufen. Gerade Kunden, die schon lange erfolglos nach einer Fassung gesucht haben, freuen sich, nun mehrere gute Varianten zur Auswahl zu haben. Ein schöner Erfolg für Kunde und Anbieter, oder?

Welche Brille passt zu Ihren Kunden? Die Bilder 13 und 14 sprechen für sich, oder? Beide Sonnenbrillen, so unterschiedlich sie sind, passen sehr gut. Sie erzeugen einfach nur verschiedene Wirkungen. Dies ist auch eine zentrale Richtlinie für Ihre Beratung – welche Wirkung, welches Image möchte Ihr Kunde erzeugen? ●●



Die Autorin

Petra Waldminghaus ist Deutschlands renommierteste Expertin in Sachen Image, Auftritt und Brille. Sie unterstützt internationale Unternehmen, Mittelständler und Freiberufler zu allen Themen rund

um deren optischen Auftritt. Seit mehr als zehn Jahren ist ein Schwerpunkt ihrer Coachings das Thema Brille. Sie ist Mitautorin des Fachbuches „Lebensgefühl Brille“ und bildete bereits zahlreiche Augenoptiker weiter. Im Mittelpunkt ihrer Seminare steht die Vermittlung von Wissen darüber, wie man mit gezieltem Griff die richtige Brille findet und Kunden professionell berät. Petra Waldminghaus ist u.a. Dozentin für die Rodenstock-Akademie und bietet eigene Seminare an. 2017 veröffentlichte sie im Gabal Verlag das Fachbuch „Erfolgsfaktor Erscheinungsbild“. Im Januar 2020 ist ihr neuer Beitrag im „Das große Personal Branding Handbuch“ aus dem Campus Verlag erschienen.
www.petra-waldminghaus.de