

Holger Emmerich mit einer der Sommeraktionen: Beachball-Set



## Emmerich – einfach anders!

Seit nunmehr zwölf Jahren steht Holger Emmerich mit seiner Exklusivbrillenagentur für Innovation und Kreativität im Fassungsmarkt. Elf verschiedene Linien, kreiert von zehn unterschiedlichen Designern, umfasst sein Portfolio. Wobei Emmerich auch selbst den Stift in die Hand nimmt und am Design neuer Modelle mitwirkt. Ein Gespräch mit dem Ideenschmied aus Herdecke über neue Modelle, die Dramaturgie des Lichts und Blicke über den Tellerrand.

### Herr Emmerich, wie war das erste Halbjahr 2011 für Sie?

Emmerich: Einfach super! Wir sind zufrieden, denn trotz der schwierigen Marktsituation konnten wir eine Umsatzsteigerung im zweistelligen prozentualen Bereich erreichen.

### Und was erwartet uns demnächst Neues aus Ihrem Hause?

Da kommt jetzt einiges. Anfang Juli bringen wir mit unserer Jazawa Origami Design Linie die Koinobori-Modelle heraus. Mit dem markanten Nomad-Konzept PRAGUE, sechs Damenbrillenmodellen geprägt durch den momentan angesagten Military-Look, kommen markante Fassungen mit Metalldekor. Die Lightec Alpha 14 Fassungen, ein Herrenkonzept, erscheinen im Sommer. Und im Herbst freuen wir uns auf neue Modelle der Marius Morel 1880 Kollektion, mit Büffelhornbügeln und Titanium, sowie auf die neuen ÖGA-Holzbohrbrillen.

### Wie sehr sind Sie an den Neuheiten beteiligt?

Bei den Kollektionen Joshi Jazawa und Jazawa Origami Design arbeite ich sehr eng mit den Designern zusammen. Dabei beobachte ich den Markt genau. Auch den Entwicklungsprozess der neuen Fassungen bei Morel begleite ich intensiv. Ich fahre regelmäßig nach Frankreich und tausche mich mit Designern, Produktion und der Chefetage aus.

### Was schätzen Ihre Kunden an Ihnen ganz besonders?

Abgesehen von unseren Produkten und dem guten Preis-Leistungs-Verhältnis eindeutig unser serviceorientiertes Handeln. Die Kundenzufriedenheit steht bei uns an erster Stelle. Neuerdings haben wir auch eine eigene Marketingabteilung, die die Augenoptiker bei ihren Werbeaktivitäten unterstützt.

### Sie verstehen sich also auch als Ideengeber für Ihre Kunden?

Ja. Wenn der Kunde es wünscht, entwickeln wir mit ihm zusammen ein umfassendes Konzept. So übernehmen wir beispielsweise die Erstellung von Flyern oder die Gestaltung der Verkaufsräume und Schaufenster. Hier arbeiten wir auch mit der Firma Dula-Werke aus Dortmund zusammen, die sich auf Lichtdesign spezialisiert hat. Gemeinsam mit dem Kunden kann dann ein ganzheitliches Ladenbau-Konzept erarbeitet werden.

### Das richtige Licht ist sehr wichtig für die perfekte Inszenierung eines Produktes. Wird das oft unterschätzt?

Ja, leider. Viele Augenoptiker haben in ihren Geschäften keine ausreichende oder schlichtweg die falsche Beleuchtung.

### Sie sind ja selbst gelernter Augenoptiker. Angenommen, Sie hätten einen Laden: Worauf würden Sie bei der Gestaltung der Geschäftsräume und der Schaufenster besonderen Wert legen? Würden Sie diesen Part selbst übernehmen?

Nein, das würde ich in professionelle Hände geben. Aber ich würde meine Ideen mit einbringen und ganz konkret sagen, welche Vorstellungen ich habe. Ich persönlich würde sogar in Großstädte wie Düsseldorf, München, Paris oder New York reisen und mir dort die Schaufenstergestaltung, auch und insbesondere die der branchenfremden Geschäfte, anschauen und mir so Inspiration holen.

### Also raten Sie Ihren Kunden auch in dieser Hinsicht zum Blick über den Tellerrand?

Unbedingt! Oft sind uns Boutiquen, Cafés, ja sogar Apotheken und Bäckereien einen Schritt voraus.

### Einen Schritt voraus sind Sie technisch auch, ich sehe hier ein iPad liegen ...

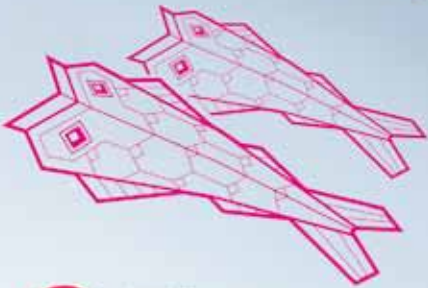
Ja, wir haben gerade im letzten Monat unsere elektronische Datenerfassung komplett auf iPad und iPhone umgestellt. Wir haben sogar eine eigene Software entwickeln lassen, die die Zusammenarbeit zwischen unseren Kunden und den Außendienstmitarbeitern viel angenehmer und effizienter gestaltet. Der Kunde kann sich jedes Modell aus unserem Sortiment in allen Farben und Perspektiven ansehen und direkt bestellen, der Außendienstler hat einen schnellen und gezielten Zugriff auf alle kundenspezifischen Daten und kann den Kunden dadurch letztendlich besser beraten.

### Bei all der kreativen Energie, die Sie in Ihre Firma stecken, wie entspannen Sie sich nach einem langen Arbeitstag?

Ich meditiere, mache Sport und fahre gerne Motorrad. Wir planen sogar einmal im Jahr eine Gruppenreise, dieses Jahr geht es in die USA. Mit dem Motorrad zum Grand Canyon. Darauf freue ich mich schon!

Vielen Dank für das Gespräch.

JAZAWA  
ORIGAMI DESIGN



鯉幟 koinobori  
CARP KITE



LST  
lighttec



exclusiv  
brillenagentur  
Emmerich

Tel. +49 (0) 23 30 60 62 100