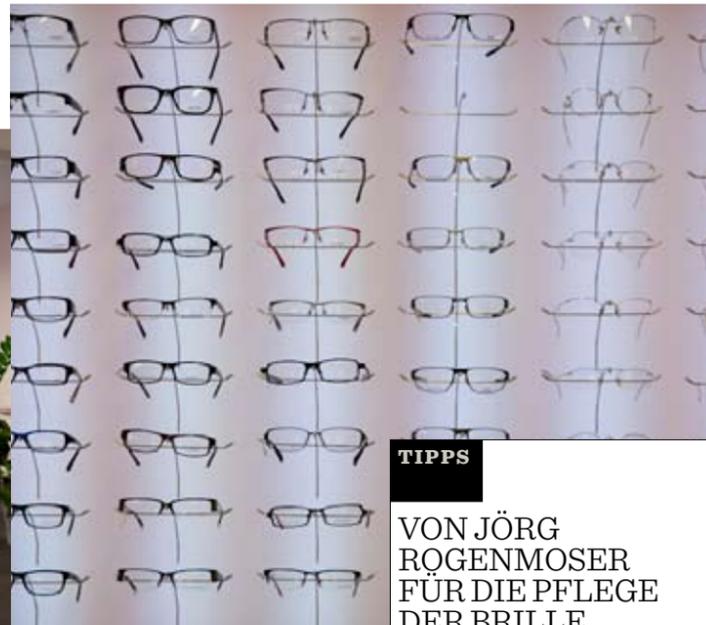


DIE BRILLE MUSS ZUR PERSON PASSEN

TEXT: NADIA FERNANDEZ | PHOTOS: FELIX AEBERLI



TIPPS

VON JÖRG ROGENMOSER FÜR DIE PFLEGE DER BRILLE

- **AUFBEWAHREN.** Eine Brille sollte entweder auf der Nase getragen oder im Etui versorgt werden. So bleibt sie lange kratzerfrei und schön.
- **ULTRASCHALLREINIGUNG.** Etwa alle sechs Monate sollte die Brille zum Optiker gebracht werden, damit sie gründlich gereinigt und ihr Sitz überprüft werden kann.
- **AUFGEPASST!** Auf keinen Fall sollte man die Brille an der Kleidung putzen, da sich an dieser beispielsweise kleine Metallpartikel befinden können, die die Brille zerkratzen. Ideal ist es, die Brille mit etwas Seifenwasser zu waschen. Auch spezielle Reinigungssprays und -tücher, wie sie beim Optiker erhältlich sind, leisten gute Dienste und eignen sich für unterwegs.

«**ICH BIN VON ANFANG AN** konsequent meinen Weg gegangen und habe keine Kompromisse gemacht», sagt der Optiker Jörg Rogenmoser. «Das ist vielleicht auch der Grund, weshalb es mein Geschäft in einer hart umkämpften Branche nach bald 25 Jahren immer noch gibt.» Über diese lange Zeit hat er sich eine treue Stammkundschaft erarbeitet, die sein Angebot zu schätzen weiss und auch bereit ist, dafür längere Anfahrtswege auf sich zu nehmen. Mit einem sicheren Auge für das Spezielle besucht Jörg Rogenmoser Fachmessen in Mailand, Paris und München und bestellt



„Ich will keinen Massentrends nachrennen, sondern selber spannende Tendenzen entdecken.“

JÖRG ROGENMOSER GRÜNDETE SEINEN LADEN 1986

Fassungen in der ganzen Welt, die seine hohen Ansprüchen in Sachen Ästhetik und Qualität genügen. In der Regel handelt es sich dabei um Kollektionen von kleinen Anbietern, wie beispielsweise Marienfeld, einer Walliser Firma, die Brillen aus Naturhorn oder Titan herstellt. Die dänische Marke Blac, die mit ultra-leichten Fassungen aus gewobenen Karbonfasern eine absolute Innovation geschaffen hat, gehört ebenfalls zu seinen Favoriten. Aber die Kunden finden auch geläufigere Namen wie die Franzosen Alain Mikli und Philippe Stark oder den Amerikaner Michael Kors. «Es ist mir wichtig, nicht Massentrends nachzurennen», erklärt Jörg Rogenmoser seine Philosophie, «sondern selber spannende Tendenzen zu entdecken, bevor man sich an ihnen sattgesehen hat.» Pro Modell und Farbe führt der Optiker meist nur eine einzige Brille, so dass sie dem Träger oder der Trägerin nicht überall wieder begegnet.

Ein weiteres exklusives Angebot von Rogenmoser-Optik stellen die antiken Brillen von RetroSpecs & Co. dar. Die in Los Angeles beheimatete Firma hat sich auf Brillengestelle der Zeit von 1870

TO ODI LAMCONSECTEM ZZRIT augiatum vel del ero conse tatie vulputpat, quam quisit lum incin henit, sequi blan ulputet nismodionsed tat loreet, si bla faciliquam vulla aut wisl



bis 1970 spezialisiert. Diese Brillen werden nach ursprünglichen Plänen und auf alten Maschinen so restauriert, dass sie wieder in neuem Glanz erstrahlen. Da alle Brillenbestandteile registriert sind, können sie bei Bedarf aus dem grossen Fundus ersetzt werden. «Mit RetroSpecs sprechen ein Publikum an, das Wert auf schöne Sachen legt, gleichzeitig aber kein lautes, plumpes Auftreten wünscht. Understatement ist das Schlüsselwort», weiss Jörg Rogenmoser. Der Preis dafür bewegt sich zwischen xxx und xxx Franken je nach Exklusivität und Alter der Retro-Brille.

Die Zeiten, in denen der Optiker im weissen Arbeitskittel im Laden stand, und der Kauf einer Brille einer medizinischen Prozedur glich, sind zum Glück vorbei. Im grosszügigen Laden von Rogenmoser-Optik kann man in Ruhe verweilen und so viele Fassungen ausprobieren wie man möchte. Aber das ist häufig gar nicht nötig, weiss der Fachmann: «Oft spüre ich genau, wonach die Leute suchen, noch bevor sie ihr Bedürfnis in Worte fassen können.» Bei unserem Besuch können wir von der Richtigkeit dieser Aussage überzeugen: Ein Mann betritt mit seiner Partnerin den Laden, probiert ein erstes Modell und weiss auf Anhieb, das ist es! Wenige Minuten später sind die technischen Daten vermessen und der Kauf abgewickelt. Natürlich geht es nicht immer so schnell. Kunden unterscheiden sich schliesslich in ihrem Verhalten und in ihren Einstellungen. Da gibt es beispielsweise die Gewohnheitsträger, die ihrer Brille lange die Treue halten, sie gut pflegen und immer wieder auffrischen lassen. Und dann gibt es Brillenfans, die sich alle drei bis sechs Monate eine neue Brille kaufen. In beiden Fällen sind Brillen aber ein Accessoire, an dem die Trägerin oder der Träger Freude haben sollte. «Ob eine Form im Moment angesagt ist oder weniger, ist für mich kein besonders wichtiges Kriterium», sagt Jörg Rogenmoser. «Mein erstes Ziel ist es, dass die Brille zum Menschen passt und seine Persönlichkeit vorteilhaft betont.» Wenn das passende Modell gefunden ist, ist Jörg Rogenmoser glücklich – und seine Kunden natürlich auch.

BEST OF



TO ODI LAMCONSECTEM ZZRIT augiatum vel del ero conse tatie vulputpat, quam quisit lum incin henit, sequi blan ulputet nismodionsed tat loreet, si bla faciliquam vulla aut wisl eu feu feugue dunt ipisci ex enisim vercidunt ute ver sustrud do elis exerci eum quissecte duisit iriure dignibh erat, quat veraessi.



→ **Rogenmoser-Optik**
Mittlere Bahnhofstrasse 10, Lachen
Tel. 055 442 49 44
info@rogenmoser-optik.ch
→ **Öffnungszeiten:** Di–Fr 8.30–12
und 14–18.30 Uhr
Sa 8.30–16 Uhr