

## Die Welt ist nicht heil, aber heil-bar

**BALZERS.** Als Viktor Frankl, Begründer der sinnzentrierten Psychotherapie, nach drei Jahren Konzentrationslager nach Wien zurückkehrte, war sein Lebensmut wie gebrochen. Trotzdem sprach genau dieser Viktor Frankl einige Jahre später die Gewissheit aus: Die Welt ist nicht heil, aber heil-bar.

Was kann man von den Lebensschritten und von den Einstellungen dieses weisen Mannes lernen, damit Menschen auch heute die heilsame Erfahrung des Aufgerichtetseins erleben? In welchen Themen und in welchen Antworten liegt gerade heute der Sinn verborgen? Welche realisierbaren Projekte gäbe es und gibt es schon heute, die aufzeigen, dass die Themen der Zeit eine grosse Einladung zur Gestaltung sind?

Diesen und weiteren Fragen geht Dr. Boglarka Hadinger im Tages-Workshop am 3. Juni im Haus Gutenberg in Balzers nach. (pd)

Informationen und Anmeldung unter [www.haus-gutenberg.li](http://www.haus-gutenberg.li)

## Kurse der Pro Senectute

**REGION.** Die Pro Senectute lädt Seniorinnen und Senioren zu weiteren Kurse ein.

### Fotografieren mit Digitalkamera

Fotografieren bedeutet Sehen und Festhalten der Zeit sowie Schaffen von bleibenden Erinnerungen, zudem macht es Spass. In diesem Kurs lernt man die eigene Kamera und deren Möglichkeiten kennen und ausprobieren. Mit diesen Grundlagen zur Bildgestaltung sowie einer bewussten Bedienung der Kamera kann man die Bildqualität wesentlich beeinflussen bzw. verbessern. Benötigtes Material: Eigene Digitalkamera mit geladenem Akku (kein Handy) inklusive. Kurzanleitung, wenn vorhanden, Speicherkarte sowie das zur Kamera zugehörige Kabel zum Herunterladen der Bilder auf den Computer. Voraussetzungen sind Grundkenntnisse im Umgang mit der Digitalkamera. Der Kurs beginnt am Montag, 23. Mai, und dauert viermal drei Stunden, jeweils am Montag, von 14 bis 17 Uhr im Kursraum der Pro Senectute, Bahnhofstrasse 29, in Buchs.

### Mundharmonika spielen lernen

Im Kurs «Mundharmonika spielen leicht erlernen» lernt man das Mundharmonikaspiel ohne Noten. Benötigtes Material: Diatonische Mundharmonika (kann beim Kursleiter bezogen werden). Voraussetzungen für diesen Kurs: Freude an der Musik, keine Vorkenntnisse und keine Notenkenntnisse notwendig. Der Kurs beginnt am Montag, 23. Mai, und dauert sechsmal 1½ Stunden, jeweils am Montag, von 14.00 bis 15.30 Uhr im Altersheim Haus Castelsriet in Sargans.

Weitere Informationen und Anmeldung bei Pro Senectute Rheintal Werdenberg Sarganserland, Telefon 081 750 01 50 oder 071 757 89 08. E-Mail: [kurse.rws@sg.pro-senectute.ch](mailto:kurse.rws@sg.pro-senectute.ch). (pd) **Anzeige**

## Walter Meier: «Grundsätzlich geht es um Preistransparenz»

*Herr Meier, um was geht es Ihnen mit Ihrem neuen Angebot?*

**Walter Meier:** Grundsätzlich um Preistransparenz. Nur so kann der Kunde reale Preise und Leistungen vergleichen und sich für das «eigene Einkaufsmodell» entscheiden. Denn billig im Online-Shop einzukaufen hat auch seinen Preis. Daher kommt für uns als Augenoptiker-Fachgeschäft auch der Wille, die beste Qualität rund um das gute Sehen und Aussehen unserer Kunden zu verteidigen.

*Wie profitiert denn der Konsument von Ihrem neuen Angebot?*

Ganz wie er es selber möchte. Unsere Erkenntnisse der letzten Jahre führten dahin, unser eigenes Angebot zu überprüfen. So sind wir zum Schluss gekommen, die Herausforderungen der Gegenwart anzupacken. Das Fazit: Einkaufsgewohnheiten kommen vor Verkaufsgewohnheiten.

*Wie dürfen wir das verstehen?*

Der Konsument entscheidet, was und wie er im Detail kaufen will. Will ich ästhetische Beratung, soll mir jemand bei der Suche nach meiner neuen Brillenfassung zur Seite stehen oder nicht? Will ich eine Voll-Kaskoversicherung, zudem noch kostenlose Anpassungen und Ersatz von Verschleissteilen? Oder eben nicht. So haben wir unsere «Verkaufsgewohnheiten» hinterfragt und sind zum Schluss gekommen, dass die Wahlfreiheit wesentlich besser in die heutige Zeit passt, als gut gemeinter «Vollservice».

*Haben Sie dabei vor allem die Generation Internet im Blick?*

Nicht im Speziellen. Alle unsere Kunden überlegen sich, was sie aktuell brauchen. Eine einfache Zweitbrille fürs Auto braucht vielleicht weniger ästhetische und fachliche Beratung als eine «repräsentative Brille für die Arbeit». Übrigens sind sowohl unsere teuersten und wie auch unsere günstigsten Brillenfassungen in beiden Preismodellen zu haben.

*Hand aufs Herz. Welcher Unterschied ergibt sich aus den beiden Preismodellen?*

Grundsätzlich sind immer beide Preise an der Brillenfassung ausgezeichnet. Ein Beispiel: Kostet eine Brille im «lifetime» 403 Franken, kommt diese beim Preismodell «economy» auf 231 Franken.

*Und was ist mit den Korrekturgläsern?*

Die beiden Preismodelle beziehen sich nur auf die Brillenfassungen. Denn bei den Gläsern und der dazugehörigen Fachberatung kennen wir keine qualitativen Kompromisse. Sie sind bei beiden Preismodellen gleich. Wenn man bei uns «economy» eine Brillenfassung kauft, kann man die Gläser natürlich auch bei einem anderen Anbieter einkaufen und einsetzen lassen.

*Überfordern Sie damit nicht die Konsumenten?*

Nein, denken wir nicht. Natürlich informieren wir jeden Kunden zuerst über die Inhalte der beiden Preismodelle. Und wenn da mal eine Frage oder ein Problem auftauchen sollte, wir sind im Gegensatz zum Internet ja immer gleich vor Ort.

*Unterscheidet sich die Dienstleistung innerhalb der zwei Preismodelle?*

Nein – das ist mir sehr wichtig. Beim Angebot «lifetime» entscheidet sich der Kunde für das eingeführte Sorglos-Angebot von Federer. Beim Angebot «economy» profitiert der Kunde von einem vorteilhaften Fassungspreis und bezahlt die Dienstleistungen erst dann, wenn er sie in Anspruch nimmt. Die hohe Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen sind bei beiden Preismodellen absolut identisch! (pd) **Anzeige**



Bild: pd

Grundsätzlich sind immer beide Preise an der Brillenfassung ausgezeichnet.



Bild: pd

Jasmin und Walter Meier bieten zwei unterschiedliche Preismodelle für unterschiedliche Kundenbedürfnisse.

## Buchser Fachgeschäft Federer Augenoptik geht neue Wege

**BUCHS.** Das Einkaufsverhalten der Konsumenten verändert sich und das Modell des Fachgeschäftes gerät dabei, weil oft primär als teuer eingeschätzt, unter Druck. Doch Qualität, gute Beratung, bestens ausgebildetes Personal und der Standort Schweiz haben ihren Preis. Tatsachen, die sich nicht wegdiskutieren lassen, sondern die bei Federer Augenoptik in Buchs zu neuen, kreativen Geschäftsideen führten.

### Kunde wählt seinen Vorteil

Das Fachgeschäft lässt den Kunden entscheiden, wo er seinen persönlichen Vorteil findet. Schon seit Jahren zeichnete es sich ab, dass Konsumenten selbstbestimmter und bewusster entscheiden, wie, wo und zu welchem Preis sie einkaufen. Neue Vertriebswege wie Online-Shops ermöglichen es, kostengünstig, ohne jegliche Beratungsleistungen, shoppen zu können. Alles von zu Hause aus. Kostenlose Rückgabe inbegriffen. Ein ganzer Strauss an «spannenden Vorteilen». Die Grenzen zeigen sich dort, wo «Halbprodukte» wie

Brillenfassungen, Korrekturgläser und individuell auszugleichende Sehschwächen zusammenkommen. Denn beim guten Sehen sollte niemand Kompromisse eingehen.

### Zwei Preismodelle

Federer Augenoptik bietet zwei Preismodelle für unterschiedliche Kundenbedürfnisse. Neu kann sich jeder Kaufinteressierte in diesem Fachgeschäft zwischen den Preismodellen «lifetime» und «economy» entscheiden. Dabei steht das Preismodell «lifetime» für das komplette Dienstleistungspaket eines führenden Optiker-Fachgeschäftes, das Preismodell «economy» für entspanntes «Selber shoppen» zum günstigen Preis. Beide Preismodelle gelten für die über 3000 Brillenfassungen im Angebot von Federer Augenoptik.

### Die Nähe zum Kunden zählt

Gutes Sehen und gutes Aussehen steht bei Federer Augenoptik schon seit Jahrzehnten im Mittelpunkt des Denkens und

Handelns. Dies heisst auch, auf die aktuellen Kundenbedürfnisse einzugehen und das eigene Angebot gezielt anzupassen. Zusätzlich zum hochwertigen Sortiment und der kundigen Beratung stehen heute die Einkaufsbedürfnisse der Konsumenten im Zentrum. Das Ziel: der Kunde entscheidet, wie und was er genau einkaufen möchte. Und dies bei gleichbleibend hoher Qualität.

### Innovativ und kundennah

Bei der rasanten Entwicklung im Bereich der Technologien erscheint jede Voraussage, wie das Fachgeschäft der Zukunft aussehen wird, als reine Spekulation. Wie weit die Kommunikation unter Maschinen oder unter Menschen die Zukunft bestimmen wird, kann heute nicht beantwortet werden. Klar ist: Veränderungen lassen sich nicht lenken oder stoppen. Das Modell «Fachgeschäft» wird sich zu bewegen haben. Und dies mittels innovativer und kundennaher Angebote wie jener von Federer Augenoptik. (pd) **Anzeige**



Bild: pd

Famille Kohler mit Markus Lehmann und dem tollen Verlosungspreis.

## Neues TV-Gerät gewonnen

**MELS/BUCHS.** Familie Kohler aus Mels darf sich als Gewinnerin des Siga-Gewinnspiels am Messtand von Rii-Seez-Net über einen neuen Flachbildschirm freuen. Die Glücksfee hat aus über 1900 Wettbewerbsteilnehmern, welche die Fragen zum

Thema «Abschaltung der Analog- und ISDN-Telefonie» korrekt beantwortet haben, den Gewinner gezogen. Die Preisübergabe erfolgte Anfang Mai durch den Leiter Kommunikation Matthias Lehmann im Rii-Seez-Net-Beratungszentrum. (pd) **Anzeige**

## Berufsausbildung bei der VAT: Produktionsmechaniker/in EFZ

**HAAG.** Diese spannende dreijährige Ausbildung ist geeignet für Jugendliche mit vorwiegend praktischer Begabung, technischem Verständnis, räumlichen Vorstellungsvermögen, handwerklichem Geschick, Fingerspitzengefühl und einer sorgfältigen, genauen Arbeitsweise.

Was aber macht ein Produktionsmechaniker/eine Produktionsmechanikerin genau? Mit verschiedenen Fertigungsverfahren fertigt diese Berufspersonlichkeit Werkstücke an und baut Geräte, Apparate und Maschinen zusammen und bearbeitet in Zusammenarbeit mit anderen Fachleuten Aufträge und Projekte. Zudem führt diese Berufsgruppe Inbetriebnahmen und Instandhaltungsarbeiten aus.

Während eines Tages pro Woche besuchen die Produktionsmechaniker/innen in Ausbildung die Berufsschule. Auf dem Lehrplan stehen dabei Technische Grundlagen (Mathematik und Physik), Werkstofftechnik, Zeichnungstechnik sowie Verbindungs-, Fertigungs- und Ma-



Bild: pd

Am Mittwoch, 18. Mai, öffnet die VAT ihre Ausbildungstüren.

schinenteknik und Allgemeinbildung. Die Ausbildung des 1. und 2. Lehrjahres und die überbetrieblichen Kurse finden vorwiegend im eigenen VAT-Ausbildungszentrum statt. Im 3. Lehrjahr wechseln die Lernenden in die VAT-Produktion. Während der ganzen Lehre stehen die Berufsbildner Claudio Reichmuth und der VAT-Leiter Berufsbildung Karl Ammann den Lernenden mit Rat und Tat zur Seite.

Und in Zukunft? Getreu dem Motto «Ausbildung mit Zukunft» bietet die VAT den Lernenden

dieser Berufsausbildung, je nach Leistungsausweis, die Möglichkeit, sich während einer zweijährigen Zusatzlehre zum Polymechaniker/in EFZ ausbilden zu lassen. Am Tag der offenen Ausbildungstür am Mittwoch, 18. Mai, von 14 bis 19 Uhr können alle Interessierten mehr über dieses spannende Berufsbild sowie die Berufsbildner Konstrukteur/in EFZ und Polymechaniker/in EFZ und über die VAT Vakuumventile AG im allgemeinen erfahren und einen Blick hinter die Kulissen werfen. (pd) **Anzeige**

### Diese Seite enthält Informationen von Anzeigekunden

Die Seite «Schaufenster» enthält ausschliesslich kostenpflichtige Informationen von Anzeigekunden. Ansprechpartner für Kunden ist die Anzeigenabteilung: NZZ MediaSolutions, Werdenberger & Obertoggenburger, Bahnhofstrasse 14, 9470 Buchs, Tel. 081 750 02 01, [insetate@wundo.ch](mailto:insetate@wundo.ch).

Für den Inhalt der Texte sind die Anzeigekunden verantwortlich. NZZMediaSolutions AG, BuchsMedien AG und die Redaktion des Werdenberger & Obertoggenburger können keine Garantie für den wahrheitsgetreuen Inhalt übernehmen.