



Firmengründer und Inhaber von tinpal, Martin Pallasch, legt Wert auf Produkte, die qualitativ überzeugen.

## Optimum bei Passform und Produktion

Wo die Firma tinpal sich auch präsentiert, ob auf Messen oder im Internet, gleich beim Namen steht „handmade germany“. Die Fassungen mit einem Optimum an Passform und Handling sind also nicht nur in Handarbeit hergestellt, sie wurden in Handarbeit in Deutschland gefertigt. Finden sich denn dafür überhaupt Kunden hierzulande, wo doch alle nur auf Schnäppchen zu achten scheinen? Die DOZ fragte nach bei Firmengründer und Inhaber Martin Pallasch.

nen Kunden, viele kleine Anstöße, die schließlich in die Entwicklung und Platzierung einer eigenen Brillenkollektion mündeten.“

### DOZ: Und was ist daran so eigen?

„Alle wollen individuell sein. Ich nicht! Auch wenn es vermessen klingt. Es geht mir um das Optimum. Eine Brille ist dann optimal, wenn sie ihre Funktionen gut erfüllt. Zum Gut-Sehen-Können gehört zwar noch ein Partner, der die richtigen

Kundenwerte ermittelt und die Fassung vernünftig verglast. Das Produkt muss perfekt sitzen, bequem im Handling sein, vorinkliniert und variabel sein, also eher universell. Daher haben wir uns immer für mehrere Stegweiten und Bügellängen entschieden. Individuell wird das Produkt durch den Träger und die Kombinationsmöglichkeit seiner Parameter.“

### Was meinen Sie damit?

„Bei tinpal kann man zum Beispiel einige Modelle wie aus einem Modulbaukasten zusammenstellen. Das heißt, Sie bestimmen die Stegweite, die Scheibenform, die Bügellänge und die Farbe. Dann gefällt die Brille den Kunden nicht nur, sie passt auch besser.

Ich habe meinen Kunden gut zugehört: Die meisten Sätze begannen mit ‚Früher‘! Es handelt sich dabei in keinsten Weise um Patente oder geheime Dinge. Vieles ist offensichtlich, allgemein bekannt, aber oft verschütt gegangen, oder es wird bewusst darauf verzichtet, weil alles billig und mainstreamig sein muss.“

### Was zum Beispiel?

„Nicht alle Menschen sind gleich groß, sicher eine ganz banale Erkenntnis. Sie werden in den wenigsten Katalogen Angaben über die Schläfenbreite finden. Kombiniert mit dem Kastenmaß ist dieses aber ein wichtiger Faktor für die Auswahl einer passenden Brille. Drückt die

Martin Pallasch studierte Wirtschaftswissenschaften mit Schwerpunkten in Marketing und Design. „Als Brillenträger hat man automatisch eine Beziehung zum Thema Augenoptik. Insbesondere, wenn man sich für Gestaltung und Produktentwicklung interessiert, ist der Weg nicht weit, sich mit diesen Themen intensiver auseinander zu setzen.“ Der 46-jährige Diplom-Ökonom wählte seinen Einstieg in die Branche über den Vertrieb.

Pallasch: „Ich begann 1999 bei der Firma D.O.G., einer Tochter von Metzler International. Der Rest ist Geschichte!“ (lacht) „Nein, im Ernst, wenn man sich einem bestimmten Produktfeld nähert, ist es hilfreich, dieses aus den Augen der Kunden zu tun. Neben dem jedem Menschen innewohnenden Schaffensstreben kamen direkt aus dem Markt, von mei-



**Tinpal** ist ein Kunstname und setzt sich zusammen aus dem Ende des Vor- und dem Anfang des Nachnamens von Firmengründer Martin Pallasch. Dieser startete 2006 mit einer Handelsvertretung, Schwerpunkt: designorientierte Fassungen und schaute sich vieles von japanischen Firmen ab. 2009 wurde dann die eigene Marke „tinpal“ – in Deutschland in Handarbeit hergestellte Fassungen – erstmalig auf der opti präsentiert.

Der Erfolg des kleinen Familienbetriebs ließ nicht lange auf sich warten – immer mehr Bestellungen kamen rein und die Umsätze stiegen.

Im November 2011 erfolgte schließlich der Umzug des kleinen Unternehmens aus einem historischen Gebäude am Union-Gewerbehof in Dortmund zurück in die alte Heimat Hannover in einen modernen Neubaukomplex, der Leben und Arbeiten unter einem Dach möglich macht.

Das Kernvertriebsgebiet der „tinpal“-Fassungen ist der deutschsprachige Raum und angrenzende Länder, neben ausgewählten Kunden aus Übersee.

Die Kollektion umfasst aktuell 27 Modelle, zumeist in drei Farben, die matt und hauttonfreundlich gewählt sind. Der Schwerpunkt der Modelle liegt im Metallbereich. Seit 2012 gehören aber auch Acetatmodelle zum Angebot.

Fassung den Kunden am Kopf, hat er schon verloren. Fühlen ist viel wichtiger als Reden. Bei tinpal haben wir sogar eine Schläfenbreitenanpassbarkeit.“

Mehrere Stegweiten und Bügellängen bieten viele Kombinationsmöglichkeiten bei den Parametern der Fassungen von tinpal.



### Wie funktioniert das?

„Strengstes Betriebsgeheimnis! (schmunzelt) Nein, ganz einfach: Der Doppelknick macht's möglich. Sie können die Winkelverhältnisse mit einer Flachzange ändern. Dadurch öffnet oder schließt sich die Fassung, sie kann aber auch insgesamt schmaler oder breiter werden, eben wie der Kopf des Trägers es benötigt!“

### Und die Farbe hält das aus?

„Wir verwenden hochwertige Farbgrundierungen, die meist eine Schwarzchrombasis besitzen. Der Augenoptiker sollte allerdings eine weiche Zange mit Kunststoffbacken benutzen, ggf. noch ummantelt.“

### Sie produzieren in Deutschland. „Made in Germany“ erlebt in den letzten Jahren eine wahre Renaissance. Was hat Sie veranlasst, sich diesem Trend anzuschließen?

„Wir sind seit 2009 mit tinpal auf dem Markt. Es war keine Idee, jetzt machen wir aber mal wieder fein etwas Deutsches ... Es geht eben nicht um Deutschtümelei oder Entgegenstellen gegen die Globalisierung. Es geht um Produkte, die qualitativ überzeugen, Ideen, die schnell umgesetzt werden können. Und da ist der Standort Deutschland auch aufgrund der handwerklichen und produktionsseitigen Historie durchaus konkurrenzfähig.“

Ja, und natürlich gibt es mehr Menschen, die aktiv fragen, wo, von wem und unter welchen Bedingungen die Produkte hergestellt wurden. In Asien gibt es auch seriös arbeitende Menschen, aber da kann man nicht so leicht reingucken. Für mich als Anbieter und Entscheider ist



Schwerpunkt bei tinpal sind Metallfassungen, aber seit 2012 gibt es auch Acetatmodelle.

es elementar, mit wem ich zusammenarbeite, und da habe ich zwei hervorragende Betriebe, die sich jeweils auf die Metall- und Acetatverarbeitung spezialisiert haben. Für die Kunden ist es neben einem funktionierenden Produkt letzten Endes auch die Story dahinter. Das verbindet und bildet den Markenkern und den eigentlichen Wert des Produkts.

Immer mehr unserer Kunden bestätigen, dass dieses Denken in der Köpfen der Endkunden wieder stärker präsent ist und es zu einem wichtigen Entscheidungskriterium beim Kauf wird.

Die Kosten sind aufgrund des Lohnniveaus natürlich höher. Ich könnte es aber nur schwer ertragen, wenn die Produkte, die ich in Auftrag gegeben habe, von ausgebeuteten Menschenhänden gemacht werden.

Es gibt weitere Vorteile, in Deutschland zu produzieren: Arbeitsplatzsicherung, Qualitätskontrollen und Ersatzteil-lieferbarkeit sind nur einige Stichworte.“

### Herr Pallasch, was sind Ihre Ambitionen und Ziele für die Marke tinpal in der Zukunft?

„Ich arbeite ... (senkt die Stimme und schaut sich nach allen Seiten um) ... an der unsichtbaren Brille. Genau! Ich liebe auffällige, aber auch unauffällige Brillenfassungen ... das machen wir über ein mittleres Maß an Minimalismus und mittels der Farbgebung.“

Ein anderes Thema ist Nachhaltigkeit. Brillen, die möglichst ökologisch korrekt sind: sehr spannend! Wir zeigen zu Jahresbeginn Acetatbrillen, die mit M49 ausgestattet sind, einem biokompatiblen Material von Mazzucchelli ... Wir sind zwar hier unter uns – aber die anderen Dinge sind noch in Planung und die offenbare ich gern erst etwas später ...

**Herzlichen Dank für dieses Gespräch, Herr Pallasch.** (pe)