

# AUGENOPTIK

## ANPASSERIN DES JAHRES 2011 – EIN ERFOLG FÜR DIE GANZE BRANCHE

Strahlende Gewinner: Firmeninhaber Christian Lehmann und seine  
Filialleiterin Anne Worch



Die Gewinnerin steht fest. Die Anpasserin des Jahres für moderne Ciba Vision Kontaktlinsensysteme ist Anne Worch von Augenoptik Regina Lehmann in Berlin. Die Augenoptikerin überzeugte die Jury mit Teamgeist, Engagement und Offenheit gegenüber Neuem. Insgesamt zeigt die rege Teilnahme der FOCUS-Leser und der Neuträger an der Aktion, dass das Interesse an der Kontaktlinse in Deutschland zunehmend wächst.



Birgit Süß (Ciba Vision), Peter Frankenstein (Spectaris), Anne Worch (Augenoptik Lehmann) und Silke Sage (FOCUS)

Von Silke Sage

**W**ie können Augenoptiker ihre Kunden für Kontaktlinsen begeistern und sich so eine attraktive zusätzliche Ertragsquelle sichern? Um Antworten auf diese Frage zu finden, haben Ciba Vision und FOCUS im Februar letzten Jahres diese besondere Aktion gestartet. Augenoptiker waren aufgerufen, den Anteil der Neuträger in ihrer Kundschaft zu erhöhen. Dabei erhielten die Kunden nach der Anpassung beim Augenoptiker einen attraktiven Rabatt auf Kontaktlinsen der Marken Dailies und Air Optix. Diesen Rabatt konnten sie gegen einen Wert-Coupon bei Ciba Vision einlösen. Jeden Monat wurde der Augenoptiker mit der höchsten Wert-Coupon-Rücklaufquote als „Anpasserin des Monats“ in FOCUS vorgestellt. Am Ende stellten sich zehn Erfolgsgeschichten der Jury bestehend aus FOCUS-Lesern, der FOCUS-Redaktion und dem Fachverband Spectaris zur Wahl.

## Rege Beteiligung belegt hohes Interesse an Kontaktlinsen

Die rege Beteiligung der Augenoptiker an der Aktion und die hohen Rücklaufquoten zeigen uns, dass das Interesse an Kontaktlinsen groß ist“, sagt Birgit Süß von Ciba Vision. „Wir freuen uns, dass wir mit unserer Aktion bei den Augenoptikern und den Kunden ins Schwarze getroffen haben. Als einer der führenden Kontaktlinsenhersteller unterstützen wir den Fachhandel tatkräftig dabei, Neuträger zu gewinnen und sich auf diese Weise eine zusätzliche attraktive Ertragsquelle zu erschließen.“ Nach wie vor gehört Deutschland mit einer Kontaktlinsen-Penetration von weniger als fünf Prozent zu den Nachzüglern in Europa. Zum Vergleich: Beim Nachbarn Schweiz beträgt der Anteil fast 15 Prozent. Den Augenoptikern entgehen dadurch gute Umsätze: 155 Euro geben Kontaktlinsenträger pro Jahr im Durchschnitt bei ihrem Augenoptiker aus - gegenüber 107 Euro der reinen Brillenträger (Ciba Vision Shopper Basket Study 2010 – Germany, Gallileo Business Consulting).

## Qual der Wahl aus zehn hervorragenden Erfolgskonzepten

Zehn Wege zu diesem Potenzial weisen die Erfolgsgeschichten der Anpasser des Monats, die zur finalen Wahl standen. Das Rennen machte schließlich Anne Worch von Augenoptik Regina Lehmann aus Berlin. „Aus diesen zehn exzellenten Kandidaten eine Wahl zu treffen war außerordentlich schwer“, sagt Peter Frankenstein vom Fachverband Spectaris. „Jedes der Konzepte ist überzeugend und hat für die eigene Geschäftsbilanz Erfolg gebracht – im Grunde kann sich jeder der zehn als Gewinner fühlen. Den Ausschlag für Frau Worch hat schließlich das Gesamtkonzept von Optik Lehmann mit Schwerpunkt auf einem gemeinsamen Teamerfolg gegeben. Frau Worch zeigt, wie wichtig das Engagement jedes einzelnen Mitarbeiters für den Erfolg eines Augenoptik-Geschäfts ist.“ Die Gewinnerin ist sichtlich stolz auf den neuen Titel: „Die Auszeichnung bekommt im Geschäft natürlich einen Ehrenplatz“, freut sich Anne Worch. „Für mich und meine Kollegen ist das ein toller Ansporn, weiterhin Ideen zu entwickeln um Kunden für Kontaktlinsen zu gewinnen.“ Für die FOCUS-Redaktion war ein ausschlaggebender Punkt, der die Wahl auf Frau Worch fallen ließ, dass sie als Angestellte des Unternehmens Augenoptik Lehmann so engagiert aufgetreten ist. Das zeigt: Auch als Mitarbeiter kann man den Geschäftserfolg mitbestimmen und die Ausrichtung des Unternehmens mitgestalten. Vielleicht ist das ein Anreiz für Inhaber bestehender Betriebe ihren jungen und motivierten Mitarbeitern mehr Gestaltungsmöglichkeiten auf einem Terrain zu lassen, auf dem der Chef selbst möglicherweise weniger sicher ist. Den Mut ihres Arbeitgebers, Frau Worch diesen Spielraum zu gewähren ist ein Aspekt, der besonders hervorzuheben ist. Gerade bei der Kontaktlinse kommt es auf Offenheit gegenüber Neuem an, gepaart mit Know-how und Leidenschaft für das Produkt. Das kann die junge Filialleiterin zusammen mit ihrem Team erfolgreich vermitteln. Immerhin schafft sie es rund die Hälfte der Kundschaft mit Kontaktlinsen zu versorgen und einen Umsatz von rund 20 Prozent zu erzielen. Ein enormes Ergebnis!