

„Du hast Schwierigkeiten im Privatleben? – Kein Problem! Komm zu uns, werde Pflegekraft. Wir haben kein Privatleben!“ Humor wird vielerorts zur Allzweckwaffe gegen psychische Belastungen und Corona-Müdigkeit. Mit einer gesunden Portion Humor heute Ihre Branchennews der Woche: ■ Strahlende Sieger: optoVision gewinnt zum 3. Mal in Folge den Leistungsspiegel 'Brillengläser' ■ Zerknirschte Verlierer: Optik Matt-Gewinnspielwerbung unterliegt vor Gericht ■ Pffiffige Spitzbuben: SEMIC RF platziert den 5-Minuten-EyeScan-Corona-Test. Doch zunächst, sehr verehrte Dame, sehr geehrter Herr, ist es offiziell:

optoVision macht das Triple perfekt: Titelverteidigung im 'mi'-Leistungsspiegel 'Brillengläser 2020/21'

Sie haben Noten vergeben, bewertet, kommentiert, kritisiert und gelobt und somit für eine aufschlussreiche und interessante Analyseberichterstattung des Leistungsspiegels 'Brillengläser 2020/21' in den vergangenen Wochen gesorgt. Das Unternehmen mit der besten Durchschnittsnote über alle neun Einzelkategorien hinweg ist **optoVision/Langen** und verteidigt damit den Titel aus dem Jahr 2018. **Herzlichen Glückwunsch an dieser Stelle an das komplette Team der optoVision!** Und da die Rahmenbedingungen im zurückliegenden Jahr – quasi der Hälfte des Bewertungszeitraumes – beileibe nicht einfach waren, ist es besonders spannend von optoVision-Geschäftsführer **Axel Kellersmann** und Vertriebsleiter **Thomas Hitz** zu erfahren, wo sie das Erfolgsgeheimnis sehen und auch, was die Langener für Sie in der Pipeline haben. Und damit gehört die 'mi'-Bühne dem Sieger:



Unternehmen mit der besten Durchschnittsnote über alle neun Einzelkategorien hinweg ist **optoVision/Langen** und verteidigt damit den Titel aus dem Jahr 2018.

„Zunächst einmal freuen wir uns riesig über die erneute Wahl zum besten Brillengläserhersteller Deutschlands und möchten uns dafür herzlichst bei allen Teilnehmern sowie den Lesern von 'markt intern' bedanken“, freut sich Axel Kellersmann. „Diese Auszeichnung seit dem Jahr 2016 zum dritten Mal in Folge zu erhalten, ist offensichtlich keine Eintagsfliege, sondern wir sehen dies als Ergebnis unserer konsequenten 'Made in Germany'-Ausrichtung entlang der Bedürfnisse und Forderungen der unabhängigen Augenoptiker, die wir stets als Partner zur gemeinsamen Geschäftsentwicklung sehen. Dass es uns gelungen ist, unser hohes Leistungsniveau auch während der schwierigen Phase

der letzten zwölf Monate, die diese Wahl entscheidend geprägt haben, zu halten, freut mich umso mehr. Sicherlich hat uns auch unsere Produktoffensive mit der Einführung der neuen Gleitsichtglastechnologie 4.0 geholfen. Im Jahr 2020 ist es uns trotz Corona gelungen, die i-Protection+ Premium Entspiegelungen erfolgreich in den Markt zu bringen. Trotz der hohen Entwicklungsaufwände haben wir aufgrund der Corona-Situation auf eine Preisanpassung verzichtet. Auch dieses Verständnis für die jeweilige Situation unserer Kunden hat sicherlich zu dem Ergebnis beigetragen.“

Ihre 'mi'-Redaktion hat Axel Kellersmann gebeten, mit einem Blick auf die Einzelergebnisse (siehe nebenstehende Tabelle) Kategorien aufzuzeigen, über die man sich in Langen besonders freut. Salomonisch und mit allem Grund zur Freude sieht der Geschäftsführer das herausragende Gesamtergebnis:

„Am meisten freuen wir uns natürlich darüber, wieder in allen Kategorien sehr gut abgeschnitten zu haben und mit nur einer Ausnahme immer unter den Top 3 zu liegen. Die drei gewonnenen Kategorien sind für uns das i-Tüpfelchen auf dieses großartige Ergebnis. Auch wenn die Noten gegenüber 2018 in den meisten Kategorien nicht verbessert werden konnten, was u.a. mit der neuen und sinnvollen Bewertungsmethodik zusammenhängt, zeigt diese Ausgewogenheit die große Stärke der optoVision. Damit dies so bleibt, werden wir auch zukünftig kontinuierlich und in allen Gebieten

'markt intern'-Leistungsspiegel Brillengläser 2020/21 Gesamtsieger optoVision		
Kriterium	Note 2020/21	Rang 2020/21
Produktqualität	1,38	2.
Angebotsbreite/Flexibilität	1,60	3.
Neuheiten	1,71	3.
Gesamtergebnis Produkt	1,56	1.
Preispolitik	1,82	5.
Werbeunterstützung/Marketing	1,65	1.
Schulung	1,89	1.
Gesamtergebnis Unterstützung	1,79	1.
Ansprechpartner	1,51	3.
Serviceverhalten	1,43	3.
Lieferverhalten	1,30	1.
Gesamtergebnis Vertrieb	1,41	2.
GESAMTERGEBNIS	1,59	1.

an uns arbeiten, damit unsere Kunden weiterhin dem Wettbewerb entscheidend voraus sein können. Denn der Erfolg unserer Kunden ist unser Ansporn.“

Und weil Ruhm nun einmal vergänglich ist und auch das Wettbewerbsumfeld der optoVision mit zum Teil völlig überzeugenden Leistungen auftritt, gibt es nur eine Blickrichtung: Nach vorn. optoVision-Vertriebsleiter Thomas Hitz erläutert die nächsten Schwerpunkte: „Aktuell fokussieren wir uns auf die Sunlimited 2021 Aktion – die neue Sonnenschutzaktion mit der größten Farbvielfalt aller Zeiten in der Geschichte der optoVision. Hier setzen wir auf ein neuartiges Beratungskonzept mit der mit Abstand größten Kombinatorik zwischen Funktion und Fashion, bei der Augenoptiker und Kunde neue und individuelle Looks gemeinsam konfigurieren können. Ferner dürfen sich unsere Kunden auf ein Update der VR-Brille 3.0 freuen – mit einer neuen VR-Brille mit optimierten grafischen Eigenschaften, neuester Technologie wie Eye-Tracking. Hinsichtlich der zunehmenden Tendenz von Augenkrankheiten bauen wir unser Angebot, neben dem bereits erfolgreich etablierten Retina Care Netzhautscreening, mit medizinischen Kantenfiltern weiter aus. Somit stellen wir die Versorgung unserer Kunden mit einem Rundumpaket sicher. Wie bereits in den Jahren zuvor werden wir ferner die diesjährige 'markt intern'-Auszeichnung dafür nutzen, um unsere Kunden mit neuen Kommunikations-Konzepten zu unterstützen.“

Thomas Hitz versäumt es schlussendlich nicht, auf die Chancen der sich verändernden Rahmenbedingungen hinzuweisen: „In der Tat ergeben sich durch die Hygieneregeln neue Möglichkeiten. Hierzu werden wir unsere Partner in den kommenden Wochen mit gezielten Kommunikationsmaßnahmen und Online-Terminvereinbarungs-Tools unterstützen. Hervorheben möchte ich auch die Intensivierung des Zusatzbrillenverkaufs durch unser attraktives 4 zu 3 Angebot: Laut Allensbach Statistik wird nur jedem fünften Kunden eine weitere Brille angeboten. Der aktuelle Spectaris Branchenreport Augenoptik belegt, dass 12 % der Kunden eine zusätzliche Brille erworben haben, ohne dass diese vom Augenoptiker empfohlen wurde. Mit Empfehlung steigt die Quote auf 27 %.“ – Ihre 'mi'-Redaktion hätte nach dem Gespräch mit den Langenern gut und gerne alle vier Seiten der dieswöchigen Branchenausgabe mit den vielen kleineren und größeren Erfolgsbausteinen des 'Made in Germany'-Herstellers optoVision füllen können. Am Ende eines Leistungsspiegels, der es durch die zweimalige Aussendung und Branchenbefragung durchaus in sich hatte, soll dieses Extrakt für die überragende Marktperformance von optoVision über alle Einzeldisziplinen hinweg stehen – und gleichzeitig Anerkennung Ihrer 'mi'-Redaktion sein. **Abschließend noch einmal unser herzlichster Glückwunsch an optoVision!**



Marko Schucht
Dipl.-Wirtschaftsjur. Marko Schucht
– Chefredakteur –



Carsten Schmitt
Ass. jur. Carsten Schmitt
– Chefredakteur –

markt intern und **III**DIREKT – volle Leistung für Abonnenten!

Europas größte Brancheninformationsbrief-Verlagsgruppe kämpft für den Erhalt und die Stärkung des deutschen Mittelstandes. Nutzen Sie deshalb unsere umfangreichen Zusatzangebote durch den Bezug eines unserer klassischen Print-Briefe inkl. Digitalversion und Online-Zugang oder der rein digitalen Variante. Sie sind noch kein Abonnent? Informationen zu den Möglichkeiten (bei jährlicher Berechnung mit 15 % Nachlass, beim Bezug mehrerer Briefe mit weiteren 40 % Nachlass) und Urheberrechten finden Sie unter www.markt-intern.de. – Im **markt intern** Verlag erscheinen zumeist wöchentlich:

Steuern & Mittelstand:

- arbeitgeber intern
- GmbH intern
- Ihr Steuerberater
- immobilien intern
- Mittelstand
- steuerberater intern
- steuertip
- umsatzsteuer intern

Gesundheit & Freizeit:

- Apotheke/Pharmazie
- Augenoptik/Optometrie
- Hörgeräteakustik
- in motion – Sport- plus Schuh-Handel
- Parfümerie/Kosmetik
- Spielwaren/Modellbau/Kreativ

Technik & Lifestyle:

- Automarkt & Tankstelle
- Büro-Fachhandel
- Consumer Electronics
- Elektro-Fachhandel
- Foto-Fachhandel & -Studio
- Uhren & Schmuck

Bauen & Wohnen:

- Eisenwaren/Werkzeuge/Garten
- Elektro-Installation
- Installation Sanitär/Heizung
- Möbel-Fachhandel

International:

- EXCLUSIV (Schweiz)

Im **kapital-markt intern** Verlag erscheinen wöchentlich:

- Bank intern
- finanztip
- kapital-markt intern
- versicherungstip

50
JAHRE
markt intern