

SuperVista AG: Filialen als Ergänzung zum Partneroptiker-Modell - 200 eigene Stores bis Ende 2021 geplant

brillen.de wächst weiter: Hybrid-Optiker eröffnet seine 50. eigene Filiale

Berlin, 08.07.2020 - Mit der brillen.de-Filiale in der Schönhauser Allee in Berlin hat sich die Zahl der eigenen Optikergeschäfte des Omnichannel-Unternehmens auf deutschlandweit 50 erhöht. Weitere zehn neue Stores stehen ebenfalls unmittelbar vor der Eröffnung, wie z. B. in Hagen, Viersen und Augsburg.

Seit Gründung des Unternehmens im Jahr 2012 baut die SuperVista AG ihr Netzwerk aus Partner-Optikern stetig aus. Mittlerweile haben sich in Deutschland über 600 Augenoptiker brillen.de angeschlossen, weltweit sind es 1.400 Partner. brillen.de ist neben Deutschland auch in Österreich, Italien, Spanien, Polen, UK und in den USA aktiv. Parallel zum Partneroptiker-Modell setzt der Hybrid-Optiker vermehrt auch auf eigene Filialen.

"Wir setzen dort auf eigene Filialen, wo ein bestehender Standort über Wochen ausgebucht ist oder brillen.de gar nicht vertreten ist", sagt Vorstandsmitglied Volker Grahl, betont aber: "Die Zusammenarbeit mit einem Partner-Optiker hat nach wie vor hohe Priorität, weil es das angestammte und schnellere Modell ist. Durch unsere "location intelligence" können wir vorher sehen, wie hoch das Potential für unsere Produkte an einem Standort wäre - und damit wo eine eigene Filiale für uns sinnvoll ist. Außerdem beeinflussen wir zu 100% die technische Ausstattung der Filialen, was bei bestehenden Partnerbetrieben natürlich nicht der Fall ist. So werden z. B. alle eigenen Standorte mit modernsten optischen Geräten ausgestattet, damit der Sehtest und die Zentrierung der Brille kontaktlos erfolgen kann. Insgesamt planen wir, bis Ende 2021 die 200. Filiale zu eröffnen."

Die brillen.de-Filialen zeichnen sich durch ein neues Konzept des Brillenkaufs aus: Entgegen des traditionellen Modells mit einer oft langwieriger Kaufberatung, setzt brillen.de auf einen zeiteffizienten Umgang mit den Kunden. Diese buchen auf der Firmenwebseite einen Termin bei einem Optiker aus dem brillen.de-Netzwerk in ihrer Nähe und erhalten ein Ticket, das zur Anmeldung im Geschäft dient. Um die Kunden effizienter beraten zu können, übernehmen verschiedene Mitarbeiter bestimmte Arbeitsschritte der Kaufberatung. Der Optikermeister führt den Sehtest durch, danach hat der Kunde Zeit, aus dem Sortiment von mindestens 250 Fassungen sein favorisiertes Brillengestell auszuwählen und in Ruhe anzuprobieren. Im Anschluss erfolgen Anpassung und Zentrierung sowie Aufgabe der Bestellung und Übermittlung der Daten an die SuperVista AG. Nach wenigen Tagen erhält der Kunde die Benachrichtigung, dass die fertige Brille bereit zur Abholung ist.

Mit diesem Konzept kann bei gleichem Personal eine deutlich höhere Anzahl an Kunden optimal betreut werden. Ein Meilenstein in Sachen Brillenkauf in Deutschland.

Ein weiterer Vorteil: Dank Terminbuchung wird gewährleistet, dass der Mindestabstand zwischen den Kunden zu Zeiten von Corona jederzeit gewährleistet werden kann. Zudem laufen Sehtest, Anpassung und Bezahlung dank moderner Technik komplett kontaktlos ab. Masken und Desinfektionsmittel stehen zur freien Verfügung bereit.

Über die SuperVista AG:

Die SuperVista AG ist ein Omnichannel-Unternehmen im Bereich der Augenoptik. Mit den Marken "brillen.de" und der Lizenzmarke "STEINER-Vision" vertreibt der Hybrid-Optiker über ein stetig wachsendes Netzwerk von weltweit über 1.400 selbständigen Partner-Optikern komplett verglaste Brillen aus der eigenen Produktion. In Deutschland setzen über 600 Partner-Optiker das Konzept erfolgreich um. Kern des Geschäftsmodells ist das Zusammenspiel aus Online-Marketing zur Gewinnung von Neukunden und der Beratung bei der Glas- und Fassungs Wahl, dem Sehtest und

dem Anpassen der fertigen Brillen ausschließlich über die stationären Partner-Optiker und den derzeit über 50 eigenen Filialen in Deutschland.

SuperVista AG, 08. Juli 2020

Kontakt:

presse@supervista.de

SuperVista AG

Mittenwalder Str. 9

12529 Schönefeld (bei Berlin)