



Foto: Matthias Voigt

Mit Brillenkoffer zum Kunden

Spezialisierung ist das Erfolgsgeheimnis vieler Mittelständler. Michael Grunewald, Geschäftsführer von MG Optik aus Dieburg, hat mit mobiler Augenoptik für Unternehmen, Behörden und vor allem Seniorenheime seine Nische in einer schwierigen Branche gefunden.

— Ein Brillenkoffer auf vier Rollen, Kleinwerkzeug und ein tragbarer Gläserkasten begleiten Optikermeister Michael Grunewald und seine Mitarbeiter bei jedem Kundentermin. Der Geschäftsführer von MG Optik bietet mobile Augenuntersuchungen an, die sich speziell an Unternehmen und Behörden, vor allem aber an Seniorenheime richten. Am Arbeitsplatz oder zu Hause versorgt er so

Menschen in ihrer gewohnten Umgebung. Vor acht Jahren hat er angefangen, dieses Geschäft im Rhein-Main-Gebiet zu entwickeln. Zu dieser Zeit hatte er bereits intensive Berufserfahrung gesammelt.

Nach seiner Meisterprüfung leitete Michael Grunewald sechs Jahre lang eine Filiale eines mittelgroßen Unternehmens, beriet später Innungen und inter-

nationale Firmen, arbeitete eng mit Augenärzten in Wien und Frankfurt zusammen. Dabei eignete er sich über Jahre hinweg Spezialwissen an – auf fachlicher Ebene wie auch im Umgang mit den meist älteren Patienten. „Machen sich altersbedingte Beeinträchtigungen bemerkbar, ist das für die Betroffenen oft nicht schön“, sagt Michael Grunewald. „Die Behandlung in einer fremden Um-

gebung verunsichert Senioren zusätzlich.“ So entstand die Idee, Menschen in ihrem gewohnten Umfeld zu untersuchen.

Kooperation mit Internetanbietern bringt zusätzliches Geschäft

Heute veranstaltet MG Optik mehr als 700 sogenannter Optikertage im Jahr. Von zehn Angestellten sind sieben Optikermeister, denn nur als solche dürfen sie vor Ort Brillen verschreiben. Das Team von Michael Grunewald muss nicht nur eine hohe fachliche Kompetenz mitbringen, sondern auch Stressresistenz. Gerade körperlich eingeschränkte oder an Demenz erkrankte Menschen haben besondere Bedürfnisse. Hier sind Fingerspitzengefühl und viel Geduld gefragt. Grunewalds Mitarbeiter im Außendienst sind allesamt älter als 40 Jahre. Die meisten sind Mütter.

Momentan agiert MG Optik an drei Standorten in Deutschland: Neben Dieburg und München ist sein Team auch in Sarstedt bei Hannover aktiv. Laufkundschaft gibt es in den Geschäftsstellen nicht, dort wird ausschließlich mit Terminen gearbeitet. Zusätzlich setzt Michael Grunewald auf Kooperationen und arbeitet mit Internetanbietern wie Mr. Spex zusammen. Durch Dienstleistungen wie Augenprüfungen oder Reparaturen in seiner Fachwerkstatt gibt er den Onlinern ein Gesicht. Kunden, die so zu ihm finden, kommen in der Regel wieder – und das ganz analog.

„Aus den kleinen Anfängen ist ein ordentliches Unternehmen geworden“, bilanziert Michael Grunewald. Die mobile Augenoptik macht dabei zwei Drittel der Umsätze aus, den größten Anteil nimmt mit über 90 Prozent die Arbeit in Senioreneinrichtungen ein. Künftig wird er den Service für Unternehmen und Behörden mit telemedizinischen Augenscreening- und Präventionsmaßnahmen

ausbauen. Der Fokus aber soll auf den Seniorenheimen bleiben. „Wir wollen uns bundesweit aufstellen und expandieren, vielleicht nach Österreich.“

Was kann ich und wo wird es gebraucht?

Michael Grunewald hat es geschafft, in einer schwierigen Branche eine Nische zu finden und sein Geschäft zukunftsfähig zu machen. Unabdingbar für den Erfolg sei dabei das Wissen um eigene Stärken und Schwächen. „Jeder Unternehmer sollte sich fragen: Was kann ich bieten und wo wird genau das gebraucht?“ Der Kunde suche einen greifbaren Mehrwert und ein wertiges Produkt zu einem vernünftigen Preis. Angst vor dem Internethandel sei indes unnötig. „Das Mensch-zu-Mensch-Geschäft bleibt in unserer Branche immer noch das Wichtigste.“ — svd

➤ www.brillenmobil.de

Das eigene Geschäftsmodell stets prüfen

Nicht nur für Gründung und Geschäftsaufbau braucht es gute Marktkenntnisse und eine zündende Idee. Auch etablierte Unternehmen müssen regelmäßig ihr Geschäftsmodell überdenken und anpassen. Doch allein mit einem guten Konzept für einen Service oder ein Produkt ist es nicht getan, sagt Simone Stratmann von der IHK-Mitgliederbetreuung.

IHK-Report: Was kann man von Michael Grunewald und dem Konzept von MG Optik lernen?

Simone Stratmann: Michael Grunewald hat sich mit Senioren eine sehr spezielle Zielgruppe ausgesucht, die aufgrund der demografischen Entwicklung ein hohes Potenzial verspricht. Während sich so manches klassische Optikergeschäft oftmals in der Preisschlacht um die neuesten modischen Brillenmodelle verliert, setzt er gezielt auf Service für eine anspruchsvolle Klientel und schafft damit ein Alleinstellungsmerkmal. Zusätzlich verfügt er über Erfahrungen, die er sich über Jahre angeeignet hat. Darüber hinaus auf eine Kooperation mit einem Online-Händler zu setzen, ergibt in seinem Fall absolut Sinn.

IHK: Eine gute Idee für ein Geschäftsmodell zu finden, ist das eine. Oft scheitert es aber gar nicht daran, sondern an den finanziellen Mitteln zur Umsetzung.

Stratmann: Das kann so sein, muss aber nicht. Gründern und KMU stehen eine Vielzahl verschiedener Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten zur Verfügung – etwa für die Einführung eines neuen Geschäftsmodells, Investitionen zur Modernisierung des Betriebs oder bei der Realisierung einer innovativen Produktidee. Hier ist es sinnvoll, sich beraten zu lassen. Das Gespräch mit Banken und Betriebsberatern der Kammern zu suchen, lohnt sich.

IHK: Ist ein Produkt oder ein Service marktreif, braucht es eine gute Verkaufsstrategie. Wie finde ich die?

Stratmann: Wir unterstützen beispielsweise mit einem Vertriebsleitfaden für kleine und mittlere Unternehmen. Darin weisen wir unter anderem darauf hin, dass es wichtig ist, in der Leistungsbeschreibung eines Produkts oder Services die Vorteile aufzuzeigen, ohne dabei Erwartungen beim Kunden zu



Foto: Dennis Möbs

wecken, die man anschließend nicht erfüllen kann. Wer bereits eine Strategie hat und wissen will, ob er in Sachen Marketing und Vertrieb gut aufgestellt ist, kann unsere kostenfreien Sprechstage besuchen. Zudem bietet die IHK Trainings und Seminare für Mitarbeiter an.

Individuelle Hilfestellung

Wie kann die IHK Sie unterstützen, um Ihr Unternehmen voranzubringen? Das Team der IHK-Mitgliederbetreuung kommt für ein persönliches Gespräch in Ihren Betrieb. Gemeinsam schauen wir, wo Potenzial besteht und welche Services Ihnen dabei helfen können, Ihre Geschäftsziele zu erreichen. Vereinbaren Sie einen Termin:

➤ www.darmstadt.ihk.de, Nr. 125069

Information:

Simone Stratmann
IHK-Mitgliederbetreuung
T: 0 6151 871-1176
E: simone.stratmann@darmstadt.ihk.de