

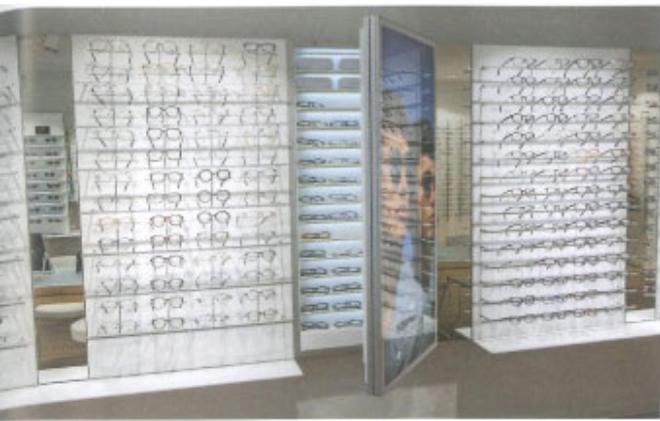


Hell und modern ist es geworden, das neue Geschäft von Optik Andreß in Heilbronn.

# Spürbar mehr Frequenz nach dem Umzug

Harald Andreß ist zufrieden. Der Augentoptikermeister hat im Oktober letzten Jahres neue Geschäftsräume bezogen und spürt, dass „schon mehr los ist“ seit dem Umzug. Dabei hat sich an der Lage gar nichts Gravierendes geändert. Andreß zog aus Heilbronn's Kaiserstraße 10 in das gegenüberliegende Gebäude der Kaiserstraße 9 um. Das ist eine gute Lage in Heilbronn, wenn auch nicht die allerbeste.

Autor | Theo Mahr



Depotlösung statt Schubladen – ein zentraler Wunsch des Augenoptikers Andreß



Weiß, Eiche, Edelstahl – mehr Farbe braucht das Geschäft nicht.

Unverstellter Blick nach draußen – und umgekehrt: Nichts wird versteckt.



Andreß' Kunden mussten sich jedenfalls nicht völlig neu orientieren, um den neuen Standort zu finden. „Die Kunden sind sehr angetan von dem neuen Geschäft“, freut sich der Augenoptiker. 1996 übernahm Harald Andreß das Familienunternehmen und führt es seither in dritter Generation. 1999 folgte der Umzug in die Kaiserstraße 10, wo die nach 20 Jahren überfällige Modernisierung an verschiedenen Gründen scheiterte. Der Umzug auf die andere Straßenseite bot die deutlich besseren Chancen. Der ehemalige Dönerladen in Nummer 9 hatte genau die Fläche, die Andreß für sein neues Geschäft brauchte. „Auch wenn wir wirklich alles rausbauen und lange lüften mussten...“

Wo sich also früher die Spieße drehten, ist heute ein schickes Fachgeschäft, das man als Generalisten im Mittelpreissegment bezeichnen kann. Auf insgesamt 120 Quadratmetern Fläche, davon etwa drei Viertel für den Laden, gibt es Brillen, Kontaktlinsen und alles, was die Kunden von einem Augenoptiker erwarten. Ein ganz zentraler Wunsch von Harald Andreß war ein „Laden ohne Schubladen“. „Wie sieht das denn für einen Kunden aus, wenn sein Augenoptiker in Schubladen nach Ware sucht?“, beschreibt er den für ihn unhaltbaren Zustand. „Wir wollten modernisieren, größer und heller werden. Und wir wollten mehr Ware zeigen“, erzählt der 48-Jährige.

Im Rahmen der opti 2018 stieß Andreß mit seiner Frau auf den Ladenbauer Presenta Nova. Dort gefiel den beiden ganz besonders die Depot-Lösung, die Brillen zwar zunächst verbirgt, aber für jeden Kunden in Sekundenschnelle sichtbar und zugänglich macht. „Unsere Kunden können jetzt selber schauen. Nichts wird irgendwo versteckt“, freut sich Andreß und führt fort: „Wir präsentieren viel mehr Brillen, obwohl wir nicht mehr im Geschäft haben als früher.“ Sein Plan ist also aufgegangen

Begeistert zeigt er sich von der Kooperation mit Presenta Nova, aber auch vom Einsatz der Firmen Freiform, optoshop Schneider und von Südwestlicht aus Stuttgart. „Das waren alles sehr kompetente und einsatzwillige Partner“, lobt er die Unternehmen über den grünen Klee. „Ich würde sie jederzeit wieder in Anspruch nehmen.“ ●●