

Rathenow zeigte sich konkurrenz- und weltmarktfähig auf der opti'12

20.01.2012 - 17:47 Uhr - OABB optic alliance brandenburg berlin e.V.

„Vielversprechender kann ein Start in ein neues Geschäftsjahr nicht verlaufen“ André Schwolow

Der große repräsentative Gemeinschaftsstand auf der opti'12 war ein gesuchter und beliebter Anlaufpunkt des nationalen und internationalen Fachpublikums. Hier zeigten die ausstellenden Firmen des Netzwerkes Synergien, hier wurde Kooperation gelebt, wurden Weltneuheiten und Spitzenprodukte aus den verschiedensten Bereichen, von Werkstatttechnik über Ladenbau, von Spezialhilfen über Sonderlinsen bis zu trendigen Brillenfassungen präsentiert.

Der Traditionsstandort zeigte sich auf der Internationalen Fachmesse absolut konkurrenz- und weltmarktfähig.

Die Unternehmer und Mitarbeiter der Firmen ziehen erste Bilanz- und die kann sich durchaus sehen lassen! Für alle Unternehmen, die sich mit gebündelter Kompetenz vom 13.- 15.1.12 in München auf dem Gemeinschaftsstand des Netzwerkes präsentierten war es ein durchweg positiver Start ins neue Jahr.

Auffallend war, dass das Publikum der Messe immer internationaler wird, somit bietet sich die Möglichkeit neue Märkte und Zielgruppen zu erschließen. Insbesondere den starken Wiederhall der Augenoptiker aus Österreich als ein Ergebnis der zentraleuropäischen OABB- Marktarbeit würdigten die Netzwerker einhellig in ihren ersten Auswertungsgesprächen.

Die Früchte der Netzwerkarbeit, auch der verstärkte Gang an die Öffentlichkeit in den vergangenen Monaten stärken nachhaltig den Traditionsstandort machen Rathenow als Optikstadt national als auch international bekannt. Der Optikstandort Rathenow lebt.

Für OPTOTEC Optotechnischer Gerätebau GmbH Rathenow ist das große Interesse des nationalen als auch internationalen Fachpublikums an den Investitionsgütern ausschlaggebend. Besonders die neuen Erzeugnisse, wie der Brillenglasrandschleifautomat E- 1000 aber auch die Geräte zur Augenbestimmung fanden sehr großes Interesse und sorgen nun für eine angenehm anstrengende Nachmesseperiode in der Auftragsbearbeitung. Für die OPTOTEC- Mitarbeiter war die stark gewachsene Internationalität dieser größten deutschen Fachmesse für Augenoptik spürbar, wurden doch Interessenten, Großhändler und Augenoptiker, aus einer Vielzahl von Ländern fachlich beraten, unter anderem aus Frankreich, Schweiz, Russland, Israel, Österreich, den Niederlanden, Dänemark, der Türkei, Kroatien, Polen Kanada, Italien, Pakistan, Tschechien, Ukraine anderen Ländern. Sehr großes Interesse hatten ebenso die deutschen Augenoptiker an den technischen Erzeugnissen und den Leistungsangeboten von OPTOTEC. „Wir bestätigen den absolut guten Platz von OABB e.V. innerhalb des Münchener Messegeschehens“, so ist die gemeinsame Auffassung der 12 OPTOTEC- Messestandbetreuerinnen und Betreuer. Umschließen doch die OABB- Firmen mit ihren eigenen Ständen den Stand des Netzwerkes. „Besondere Freude und auch Stolz kommt auf, wenn Besucher sich mit der Bemerkung verabschiedeten nun ein Konkurrenzvergleich machen zu wollen und dann mit dem Wunsch wiederkamen um das Produkt zu bestellen, und dies war in diesem Jahr oft der Fall“, so der OPTOTEC- Mitarbeiter Björn Schmidt.

André Schwolow, OBRIRA Low Vision Rathenow, ist begeistert: „ In diesem Jahr konnte Obrira mit neuen Produkten, innovativen Ideen und tiefgehenden, fachlich hochinteressanten Gesprächen punkten. Umfassend informiert wurden Besucher aus der Türkei, Schweiz, Slowenien, Belgien, Bulgarien, Russland, Ungarn, Italien, Österreich und sogar aus Kanada.

Nach ersten Vertiefungsgesprächen im Anschluss an die Messe konnten bereits 2 neue Vertretungen für Obrira Produkte im Ausland in Rahmenverträge gepackt werden. Aus den Erfahrungen der letzten Jahre hat sich gezeigt, dass es sich bei diesen Geschäftsbeziehungen um langjährige, stetig wachsende und stabile Partner handelt.

© prcenter.de - Das Online Pressezentrum 2010 · Alle Angaben ohne Gewähr, für den Inhalt der Pressemitteilung ist der jeweilige Autor verantwortlich. Marken, Logos und sonstigen Kennzeichen können geschützte Marken darstellen.

Seite 1/4

Auf unsere neuen Produkte wie die Lupenbrille RN 420 und die Beleuchtungseinrichtung HighLED II haben wir durchgehend positives Feedback erhalten und verfügen damit über weitere hochkarätige Produkte – made in Rathenow.

Vielversprechender kann ein Start in ein neues Geschäftsjahr nicht verlaufen" so Schwolow jun.

Ebenfalls auf der opti'12 die Firma OPTOCONSULT RATHENOW GbR, kurz OCR.

Die Managerin Tatjana Freier berichtet: „Wir hatten spannende und emotionsreiche 3 Messetage in München. Unsere Kollektion RN pep aus Rathenow, die zurzeit aus 21 verschiedenen Formen und Farben besteht, hat die Aufmerksamkeit der Kunden aus Deutschland, Ost- und Westeuropa eindeutig gewonnen. Gerade im Brillenfassungsbereich ist die Konkurrenz auf der opti sehr hoch, aber wir sind absolut zufrieden mit unseren Aufträgen, einerseits unsere Stammkunden – jedoch auch viele Neukunden betreffend.“

Dass „pep“ keine Massenware ist- ist für das geübte Auge des Augenoptikers, der unter den vielen Fassungen etwas Besonderes sucht, sofort zu erkennen. Design, Entwicklung und Produktion- alles aus einer Hand und „made in Germany“- das kommt an.

Genauso stark nachgefragt wie die markanten, klassischen Modelle in schwarz und bordeaux, werden die farbigen Modelle mit dem gewissen Etwas. Auf den ersten Blick schlicht gehalten, offenbart jedoch das Acetatmaterial seine Exklusivität und begeistert durch dreidimensionale Effekte. „Mit der im Trend liegenden interessanten Gestaltung der Bügel trafen wir den Nerv auch sehr vieler junger Kunden aus der Augenoptik“, so Mayk Kuche, Verkaufsberater bei OCR und seit einigen Jahren „messeerfahren“.

Schon bald würden neue Modelle der Kollektion vorgestellt werden, an denen zurzeit gearbeitet würde, erzählt Tatjana Freier.

Auch der Messestand der OPTIKWERKSTATT Berlin war an allen drei Tagen national als auch international sehr gut besucht. Besonders starke Nachfragen gab es für die Messeneuheiten Tauchmaskenverglasung (eine professionelle Lösung für Brillenträger, die gern schnorcheln oder tauchen!) und 3D- optischer Innencлип für Shutterbrillen (3D-TV-Lösung für Brillenträger).

Die Produkte Haribo , Scope , Swissflex waren für Augenoptiker und Fachpublikum ebenfalls von großem Interesse . Das modulare System der HARIBO-Brillen macht eine riesige Vielfalt von Farbvarianten möglich. Hier können sich Kinder IHRE Brille selbst zusammenstellen und tragen diese dadurch auch lieber. Gerade im Bereich der Kinderbrillen gibt es nicht viele innovative Anbieter. Scope ist eine modische Bohrbrille, das Brillenglas wird mit Hilfe von Bohrungen an der Brillenfassung befestigt, somit kann die Brille nahezu „unsichtbar“ sein.

Die Ordertätigkeit blieb trotz der großen Konkurrenz auf der opti im Vergleich zu den Vorjahren stabil, zu neuen Kundenkontakten gab es bereits die ersten Vertiefungsgespräche.

Bernd Michalek, Geschäftsführer von SOLIRA Sonderlinsen GmbH Rathenow und sein Mitarbeiter Stefan Will lobten den generell effektiven und professionellen gemeinsamen Messeauftritt. An allen Messetagen war der Messestand nicht nur national gut besucht. Deutlich angestiegen sei auch die gezielte Nachfrage nach Produktgruppen im Bereich Sonderlinsen und vor allem den Messeneuheiten Allround Addition, Allround Afokal und Hyperokulare Linsen, besonders vom Fachpublikum aus Österreich, Italien, Dänemark, Schweiz.

Auch die Stammkunden, die dem Unternehmen, welche mitunter seit 20 Jahren mit dem Rathenower Unternehmen zusammenarbeiten, besuchten den Messestand und sprachen sich für eine weitere dauerhafte Zusammenarbeit aus.

Die Poschmann Design GmbH begrüßte im Stil einer glamourösen Gala auf dem roten Teppich die Besucher. Die zahlreichen Besucher am Messestand haben sich über den individuellen Ladenbau

© prcenter.de - Das Online Pressezentrum 2010 · Alle Angaben ohne Gewähr, für den Inhalt der Pressemitteilung ist der jeweilige Autor verantwortlich. Marken, Logos und sonstigen Kennzeichen können geschützte Marken darstellen.

Seite 2/4

und die Präsentationsmöglichkeiten für Fassungen und weitere Produkte informiert. Besonders die umfassenden Konzepte, die zum Ziel haben den Optiker als Marke zu etablieren, fanden großen Anklang. Im Mittelpunkt des Messestandes stand die Kommunikation. Die Gespräche mit Kunden, Optikern und Fachleuten zeigen die Tendenz zur Individualität und Abgrenzung zu Mitbewerbern und Ketten auf. Die hohen Serviceleistungen des Optikers sind das überzeugende Merkmal im Kampf um Preise, Anbieter und die verschiedenen Vertriebskanäle.

Und wie geht es jetzt weiter?

"Nach der opti ist vor der opti" antworten darauf die Unternehmer und Mitarbeiter.