

## Marktführer sitzt in Premnitz

Poschmann Design baut Läden für Optiker im gesamten Bundesgebiet

**Premnitz (boh).** Die Spitze des Marktes im Ladenbau für Augenoptiker - wie könnte man diese definieren. In heutigen Zeiten braucht man dafür nicht nur blanke Zahlen zu rate ziehen, sondern auch weichere Faktoren - diese spiegeln sich im Ranking der meist besuchten Seiten wieder. Sucht man also Ladenbau Augenoptik findet man als ersten Eintrag (nach den Anzeigen) Poschmann Design. Das Premnitzer Unternehmen präsentierte sich gerade mit anderen Brandenburger Firmen der optischen Industrie und der Innung an einem Stand der Münchner Messe OPTI.

„Die Messe war gut, wir konnten viele Kontakte knüpfen. Unsere Erwartungen sind sogar übererfüllt“, so Peter Poschmann, Geschäftsführer. Das Team reiste mit zahlreichen Projekten im Gepäck von Premnitz ab. „Wir konnten mit den Kunden bestehender Projekte die Inhalte vertiefen. Wir stellten un-

serer Angebote vor. Unsere Kunden haben sich unser Präsentationssystem angeschaut, alles ausprobiert und anfassen können. Das bringt Vorteile für Gespräche und Planung im Ladenbau“, erklärt der Geschäftsmann.

Natürlich konnten auch Kontakte zu potentiellen Neukunden aufgebaut werden. Mehr als zehn von ihnen wollen ab März ihren Laden umbauen. Diese müssen nun schnell angefahren werden, um konkrete Planungen vorantreiben zu können. Dabei werden rund 20 bestehende Projekte bis dahin weiter vorangetrieben. „Wir müssen 40 Läden im Jahr bauen, beinahe jede Woche einen“, sagt Poschmann. Damit sind seine 24 Mitarbeiter nicht nur gut beschäftigt. Nur mit dieser Zahl an bewältigten Aufträgen können sie gehalten werden.

1992 sah da ganze noch etwas anders aus. Peter Poschmann machte sich mit einigen Kenntnissen und



**Peter Poschmann und Jens Vogel von Poschmann Design.** Foto: Firma

Kontakten auf einem Hof in Rathenow als Ladenbauer selbstständig. Sein Hauptbein war immer der

individuelle Ladenbau. „Der Laden muss dabei für unseren Kunden funktionieren. Ihm und uns nutzt kein super

schicker Laden, der nicht funktioniert. Ziel muss es sein 20 bis 30 Prozent mehr Umsatz mit dem neuen Laden zu bringen“, so Poschmann, der mit seinem geschäftsführenden Gesellschafter Jens Vogel zusammenarbeitet. Aus diesem Grund werden die Gedanken des Kunden mit aufgenommen. Zudem darf der neue Laden keine Schwellenängste beim Optiker-Kunden auslösen. „Unsere Linie ist deshalb gradlinig, mit viel Licht, hellen Möbeln kombiniert mit warmen Hölzern. Die Fassungen sollen so in Szene gesetzt sein, dass nichts von ihnen ablenkt“, beschreibt Poschmann das Erfolgskonzept des Unternehmens.

Neben Läden für Augenoptiker gestalten die Premnitzer auch Schmuck und Uhren-Läden sowie Friseursalons. Für letztgenannten Bereich erhielt die Firma fünf Mal in Folge die Auszeichnung „Bester Salon“.