

PRESSEINFORMATION

(K)ein unmoralisches Angebot: 4CARE AG setzt auf Partnerschaft mit Augenoptikern

Das mit dem Versandhandel „Lenscare“ groß gewordene Unternehmen aus Kiel wagt einen innovativen Vorstoß in Richtung vermeintlicher Konkurrenz: Dem augenoptischen Fachhandel

Kiel, 15. Mai 2009 – Die Kieler 4CARE AG möchte ab sofort mit dem Augenoptikfachhandel deutschlandweit strategische Partnerschaften eingehen. Das Unternehmen, welches seit 1995 Kontaktlinsen und Pflegemittel im Versandhandel anbietet, möchte seine Vertriebswege im stationären Bereich weiter ausbauen. Die Ausweitung auf den augenoptischen Fachhandel sieht man bei 4CARE daher als logische Konsequenz. „Wie der stationäre Fachhandel reagieren wird, ist noch unklar – als sicher gilt jedoch, dass wir ein partnerschaftliches Verhältnis anstreben“, sagt Bernd Behrens, Vorstand der 4CARE AG.

Behrens erklärt den Hintergrund folgendermaßen: „Wir möchten unsere Kunden bestmöglich betreuen und ihnen eine persönliche, kompetente Beratung anbieten, insofern liegt es nahe, Lenscare-Produkte auch im augenoptischen Fachhandel zu vertreiben. Lenscare ist eine Marke mit Tradition, die für Qualität steht. Man kennt uns. Für Augenoptiker bedeutet das sicher eine profitable Partnerschaft“. Was manch einer bislang vielleicht nicht wusste: Mit einer Markenbekanntheit von 44 Prozent in der Zielgruppe der Kontaktlinsenträger ist Lenscare die Nummer 2 auf dem deutschen Markt.

„Wir möchten nachhaltige Partnerschaften aufbauen“, erklärt Behrens das Vorhaben. Für die Umsetzung des Projekts konnte die 4CARE AG Gabriele Stößinger gewinnen. Sie übernimmt das Partnerkonzept federführend als Verkaufsleiterin. Arnoud H. Walkate steht der 4CARE AG zusätzlich beratend zur Seite. Beide waren vorher für Bach Optic tätig. Gabriele Stößinger zeigt sich zuversichtlich bezüglich der Umsetzung des Projektes: „Ich bin überzeugt, dass das Partnerkonzept erfolgreich ist. Dem Augenoptiker gehen nicht, wie oft befürchtet, Kunden verloren. Im Gegenteil, er profitiert von dem Angebot in mehrfacher Hinsicht: Beim Verkauf von Lenscare-Produkten winken dem Augenoptiker attraktive Margen, er kann Marketingaktivitäten für sich in Anspruch nehmen und zusätzlich erhält er für jeden Internet-Kauf eines Lenscare-Produktes eine Provision.“

In der Umsetzung sieht die Markenpartnerschaft für den Augenoptiker so aus: Für die Ausstattung bekommen Lenscare-Vertragspartner kostenlose Point of Sale-Materialien wie Displays, Leuchttafeln sowie Broschüren. Zusätzlich erhalten die Augenoptiker Produkt- und Verkaufsschulungen der 4CARE AG, um sich mit der Lenscare-Produktpalette vertraut machen zu können. Als „Offizieller Lenscare Partner“ werden dem Fachgeschäft zudem bestehende Lenscare-Kunden aus dem entsprechenden Einzugs-/ PLZ-Gebiet zugeordnet. Diese Kunden werden für regelmäßige Kontrolluntersuchungen oder bei Nachfrage nach Stationärhändlern direkt an den Augenoptiker verwiesen. Auch wenn ein Kunde diesen Service nicht in Anspruch nimmt, sondern nur einmal beim Fachhändler vor Ort etwas gekauft hat, dann aber alle Folgekäufe ausschließlich im Internet tätigt, erhält der Vertriebspartner für jeden Einkauf „seines“ Kunden eine Provision. Auf diese Weise profitieren Fachhändler auch von den Onlineeinkäufen ihrer Kunden.

Das Konzept sieht vor, dass alle Partner gewinnen – Augenoptiker genauso wie die 4CARE AG als Versandhändler. Und natürlich die Kunden, welchen der Rund-um-Service zugute kommt.

Über die 4CARE AG:

Die 4CARE AG ist Deutschlands führender Anbieter von Kontaktlinsen und Pflegemitteln. Als zertifizierter Medizinprodukte-Hersteller steht das Unternehmen für qualitativ hochwertige Produkte und individuelle Vertriebskonzepte. Ursprünglich als reines Versandhandelsunternehmen gegründet, ist die 4CARE AG heute ein Multichannel-Anbieter mit zwei verschiedenen Produktmarken, einem eigenen Online-Shop (Lensbest.de) und einer Vielzahl weiterer neuer Vertriebskanäle.

Lenscare-Produkte (Kontaktlinsen, Pflegemittel und Zubehör) werden überall dort vertrieben, wo eine qualifizierte persönliche Fachberatung möglich ist. Acumed-Produkte (Kontaktlinsen und Pflegemittel, Fertig-Lesebrillen sowie Sonnenbrillen für Erwachsene und Kinder) werden im Selbstbedienungshandel angeboten.

Bildmaterial und weitere Informationen finden Sie unter www.4care.de/augenoptik und unter www.4care.de/presse



Pressekontakt:

Ziegfeld Enterprise GmbH, Anna Rathje

Tel: 040 – 38 68 74 – 62, anna.rathje@ziegfeld-enterprise.de, www.ziegfeld-enterprise.de