

# LIEBE LEIDENSCHAFT UND *Können*

**Warum sind andere Augenoptiker erfolgreich? Was machen sie anders und vielleicht besser als man selbst? Dieser und anderen Fragen folgt EYECOM mit der Rubrik PORTRAIT, in der besondere Unternehmerpersönlichkeiten vorgestellt werden. Dieses Mal ist es**  
**SABRINA A. OBERLANDER, OFFINGEN**

**O**ffingen ist weder ein Dorf noch eine Stadt, sondern ein „Markt“ im bayrischen Landkreis Günzburg. Mit etwas mehr als 4.000 Einwohnern ist der kleine Ort eigentlich fast zu klein für einen „eigenen“ Optiker – und damit genau die Sorte Herausforderung, die echtes Unternehmertum von „me too“ unterscheidet.

Vor genau einem Jahr, im Januar 2020, hat die junge Unternehmerin Sabrina Oberlander hier in einer ehemaligen Arztpraxis die „Brillenwerke Offingen“ eröffnet. Ohne das Holzschild am Gartenzaun und den Straßenstopper auf dem Gehsteig würde man das feine, kleine Geschäft, das keine Schaufenster hat, leicht übersehen, denn es liegt weder im Ortskern noch an einer belebten Einkaufsstraße. Die „Brillenwerke“ muss man wirklich besuchen wollen; zufällig findet man sie kaum.

An die hektischen Tage vor der Eröffnung denkt sie mit gemischten Gefühlen zurück: „Der Fußboden wurde am 30. Dezember 2019 verlegt, und ich hatte noch keine Ahnung, ob ich am 2. Januar mein Geschäft eröffnen können würde. Die meisten Brillen waren zwei Tage vor Weihnachten da und wurden zuhause am Wohnzimmertisch ausgezeichnet. Dort standen auch die Ladenmöbel im Keller. Das war alles sehr kurzfristig und eine Menge Improvisation, aber nicht zu ändern.“



Sabrina Oberlander



Es ist wichtig, die Kunden nicht in erster Linie als Portemonnaie auf zwei Beinen zu sehen, sondern als Menschen mit Fragen, Sorgen, Erfahrungen und Wünschen.



Das Umfeld der angehenden Unternehmerin, die zusätzlich zu ihrer Augenoptiker-Ausbildung auch BWL und Wirtschaftspsychologie studiert und einen Abschluss als Betriebswirtin hat, war nicht restlos von der Idee ihrer Selbständigkeit begeistert: „Familie und Freunde waren teilweise der Ansicht, dass man als Augenoptiker-Meisterin doch immer einen Angestellten-Job mit festem Gehalt und pünktlichem Feierabend finden könne. Aber die Frage ist ja auch, welche Kompromisse man dabei machen möchte: Will man wirklich überall arbeiten? Unsere beiden Kinder sind hier in der Schule und im Kindergarten, hier sind die Omas und die Tanten.“

Für die Entscheidung zur Selbständigkeit gab es aber nicht nur persönliche, sondern auch sachliche Gründe: Zum einen arbeitet Sabrina Oberlander neben ihrer Tätigkeit als Meisterin auch als Gutachterin für das Augenoptiker-Handwerk. Die Zulassung hierfür ist allerdings an ein eigenes Geschäft oder an eine Arbeitsstelle als Betriebsleiterin gebunden – und ein solcher Fulltime-Job wiederum ist schwer mit den Aufgaben einer zweifachen Mutter zu kombinieren. In einem eigenen Geschäft kann man die Öffnungszeiten und das eigene Arbeitspensum selbst bestimmen: 

„Ich möchte keine Arbeitszeiten diskutieren, nur weil ich Kinder habe. Frauen müssen sich da oft rechtfertigen, und die Augenoptik mit ihrer Sechs-Tage-Woche ist da noch unflexibler als andere Branchen. Wenn meine Kinder Geburtstag oder ein Schulfest haben oder mal krank sind, will ich Zeit für sie haben dürfen.“

Die sympathische Unternehmerin glaubt ohnehin nicht, dass es einen Zusammenhang zwischen dem Erfolg eines Augenoptikergeschäfts und der Anzahl seiner Öffnungszeiten gibt; sie setzt von Anfang an auf ein hochqualifiziertes Produkt- und Dienstleistungsangebot in Kombination mit festen Kundenterminen anstatt im Laden zu sitzen und auf Zufallskundschaft zu warten. Die Corona-Zeit mit ihren Einschränkungen hat ihr und ihren drei Mitarbeiterinnen bereits wenige Wochen nach der Eröffnung bestätigt, wie gut man mit solchen Terminvergaben arbeiten kann. Es lässt sich auch den Kunden gut vermitteln, dass man sich so am besten auf sie und ihr Anliegen konzentrieren kann. Und natürlich spart es Personalkosten, wenn man nicht ständig doppelt besetzt sein muss, um Laufkundschaft bedienen zu können. Ja, gelegentlich muss man dann auch mal abends um 19 oder 20 Uhr einen Termin machen, wenn jemand nur dann Zeit hat – aber ein Geschäft ist ja für seine Kunden da und nicht umgekehrt.

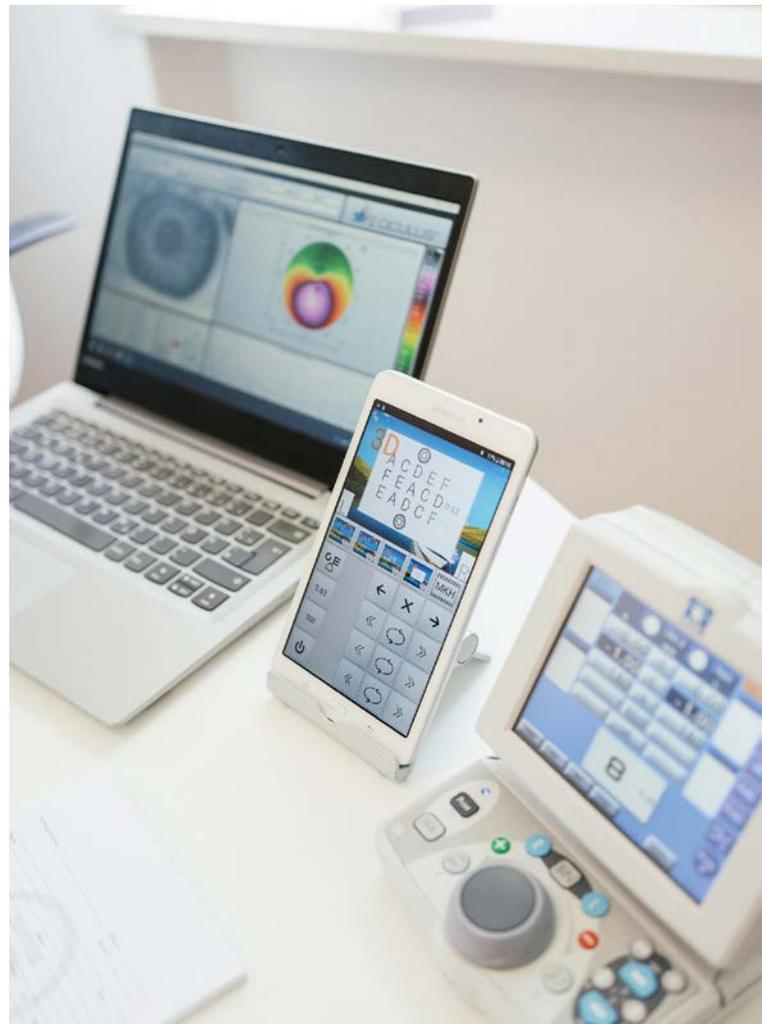
**„Wenn man etwas neu macht und dabei Leidenschaft und Können einbringt, kommt der Erfolg fast zwangsläufig.“**

Ohnehin verlässt Sabrina Oberlander sich eher auf ihren eigenen weiblichen und unternehmerischen Instinkt als auf die Erfahrungswerte anderer, die sowieso kaum übertragbar sind: „Es gibt immer mehr neue tolle Geschäfte, die von Frauen geführt werden und deshalb anderen Kriterien unterliegen als nur Umsatz- und Gewinnmaximierung“, freut sie sich. „Diese Frauen führen ihre Geschäfte mit Liebe und Hingabe und haben natürlich auch großes Fachwissen. Wenn man etwas neu macht und dabei Leidenschaft und Können einbringt, kommt der Erfolg fast zwangsläufig.“

Beim Budget kalkulierte Sabrina Oberlander allerdings mit spitzem Stift; sie wollte sich nicht auf unabsehbare Zeit verschulden: „Das Teuerste war der Refraktionsraum mit Geräten für etwa 35.000 EUR; da haben wir wirklich tolle Sachen. Das Geld, das ich zur Seite gelegt hatte, musste für den Rest und die Möbel reichen. Logoentwicklung und Homepage kosteten etwa 5.000 Euro; alles andere etwa 20.000 EUR.“ Für die Möbel hatte sie dabei lediglich 2.500 EUR veranschlagt – und das klappte mit Hilfe von ein paar aufgearbeiteten antiken Möbeln, einigen Stücken von IKEA und der tatkräftigen Hilfe von Verwandten tatsächlich: Das Ergebnis hat viel von einem gemütlichen Wohnzimmer. „Und trotz Corona hatten wir unseren Bankkreditschon im August zurückgezahlt“, erzählt die Jungunternehmerin stolz.

**Dinge, die einen Wert haben sollen, müssen auch einen Preis haben.**

Gemeinsam mit ihren Mitarbeiterinnen hat Sabrina Oberlander sich vor der Eröffnung auch andere Geschäfte angeschaut – nicht um sich abzuschauen, „wie man es macht“, sondern im Gegenteil, um herauszufinden, wie man es besser nicht macht. „Die Beratungsqualität mancher Kollegen ist teilweise durchaus ausbaufähig“, beschreibt sie ihre Erfahrungen diplomatisch. Daneben waren diese Beobachtungen aber auch eine weitere Bestätigung dafür, dass es wichtig ist, die Kunden nicht in erster Linie als Portemonnaie auf zwei Beinen zu sehen, sondern als Menschen mit Fragen, Sorgen, Erfahrungen und Wünschen. „Ich habe immer dieses Zitat von Zino Davidoff vor Augen, der in einem Interview einmal sagte, er habe einfach immer nur versucht, die Bedürfnisse seiner Kunden besser zu bedienen als der Wettbewerb.“





**Sabrina Oberlander**

Brillenwerke Offingen  
 Bahnhofstraße 48, 89362 Offingen  
 Tel. 08224-9675568  
 www.brillenwerke.de, info@brillenwerke.de  
 www.facebook.com/BRILLENwerke-Offingen-103049971180526

**Gegründet:** 2020

**Team:** 3 Mitarbeiter

**Öffnungszeiten:**

Montag, Dienstag, Mittwoch, Freitag und jeden 1. Samstag  
 im Monat: 8 bis 13.30 Uhr Donnerstag: 14 bis 20 Uhr  
 Weitere Termine außerhalb dieser Zeiten nach Vereinbarung



Eine weitere wichtige Komponente ihres Konzepts: Ehrlichkeit. Wozu unter anderem gehört, dass Dinge, die einen Wert haben sollen, auch einen Preis haben müssen. Das gilt bei den Brillenwerken beispielsweise für Brillenreparaturen, Testlinsen und Refraktionen. Manche Kunden sind anfangs verwundert, weil sie anderswo schon die „augenoptische Gratis-Kultur“ erlebt haben – aber mit ein paar kleinen Erläuterungen verstehen sie es: Man müsste diese Kosten sonst ja in den Brillen- und Kontaktlinsenpreisen verstecken. Zu dieser Ehrlichkeit gehört auch, nicht um jeden Preis zu verkaufen: „Ein Früh-Presbyoper mit Addition 1,0 braucht ganz sicher kein Gleitsichtglas für 800 EUR; der braucht einen Optiker, der ihm sein neues Sehen richtig gut erklärt“, sagt sie.

**„Ich habe einfach immer nur versucht,  
 die Bedürfnisse meiner Kunden  
 besser zu bedienen als der Wettbewerb.“**

Nach einem Jahr Selbständigkeit unter durchaus erschwerten Bedingungen zieht Sabrina Oberlander eine positive Zwischenbilanz: „Ich hatte von Anfang an das gute Gefühl, dass es schon irgendwie klappen wird. Und es funktioniert tatsächlich – weil ich jetzt einfach tun darf, was ich möchte und nicht, was ich soll. Wenn ich eine pinkfarbene Brille einkaufen will, dann kaufe ich eine pinkfarbene Brille. Vor allem, wenn ich schon eine Idee habe, zu welchem Gesicht sie passen könnte.“ ■