



München, opti 2025: Am Messestand von Minadi war richtig was los!

Modische Fassungen ohne jegliches Lagerrisiko

Seit 2009 bietet Minadi mit Sitz in München seinen Partner-Augenoptikern Brillenfassungen als Kommissionsware an. Nur die tatsächlich verkauften Brillenfassungen werden den Augenoptikern in Rechnung gestellt. Wir haben uns am Messestand des Lieferanten in München umgeschaut.

Autor | Theo Mahr



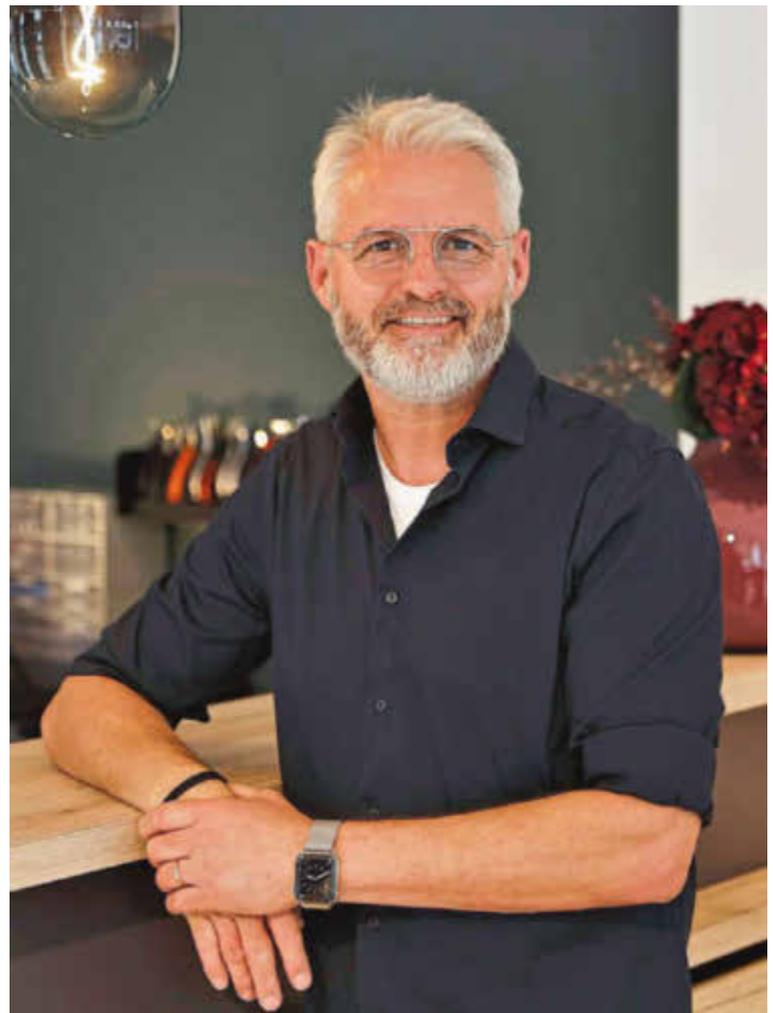
Vater und Sohn sind weit über die Grenzen ihres normalen Einzugsgebiets bekannt: Klaus und Andreas Gase aus Bottrop-Kirchhellen.

Die Brillen sind modisch, tragbar, gut verkäuflich. Manche Augenoptiker stehen dem Thema Kommissionware trotzdem skeptisch gegenüber und vermuten Qualitäts- und Servicemängel. Und die „normalen“ Fassungsanbieter sind sicher, dass die Augenoptikerinnen und Augenoptiker lieber die Ware verkaufen, die sie selbst gekauft haben. Wie sieht sie wirklich aus, die Zusammenarbeit mit den Münchnern?

Der Ablauf des Geschäfts mit Minadi ist klar geregelt: Zu Beginn erhält jeder Neukunde eine Erstaussstattung mit 60 Fassungen. Dabei kann der Augenoptiker frei aus dem Sortiment wählen. Farben, Formen, völlig egal – nur 60 Stück müssen es sein. Alle 40 Tage erfolgt eine Verkaufsabfrage per E-Mail. Nur die verkauften Brillen werden im Anschluss daran in Rechnung gestellt. Der Bestand wird entweder automatisch durch Minadi aufgefüllt und/oder nach den Wünschen des Augenoptikers – ohne Berechnung. Euis, Deko und den Versand gibt es kostenlos dazu.

Wie bei jedem anderen seriösen Fassungsanbieter gibt es eine garantierte Ersatzteilversorgung für 24 Monate. Die Brillen sind für Verbraucherinnen und Verbraucher nicht im Internet erhältlich, weder bei Minadi direkt, noch bei Online-Optikern. Ein Kurzbesuch im Internet bestätigt diese Aussage. Also alles gut?

Wir haben fünf Augenoptiker aus unterschiedlichen Orten und mit unterschiedlichen Geschäften nach deren Erfahrungen mit Minadi befragt. Andreas Gase ist „Der Optikpunkt“ und betreibt sein Geschäft in Bottrop-Kirchhellen, der „nördlichsten Bastion des Ruhrgebiets“. 1983 hat Klaus Gase das Geschäft gegründet, 2020 von dessen Sohn Andreas Gase umgebaut. Nur 60 Quadratmeter misst der Laden, in den die Kunden auch aus über 50 Kilometer Entfer-



Augenoptikermeister Thomas Schottler ist bei Minadi an der Produktentwicklung beteiligt.

„Lieferungen und Ersatzteile laufen schnell, der Shop ist einfach zu bedienen – das läuft sehr gut!“

nung kommen. „Wir arbeiten zu 99 % auf Termin, unsere Reichweite generieren wir ausschließlich über Social Media“, schreibt Gase. Vor etwa zehn Jahren wurde er Kunde bei Minadi und ist dageblieben.



Jochen Brenneis sagt: „Wir hatten noch nie einen Fassungslieferanten, bei dem die Reklamationsquote so niedrig war.“

„Die Bestellungen sind unkompliziert. Lieferungen und Ersatzteile laufen schnell, der Shop ist einfach zu bedienen – das läuft sehr gut!“

In Zahlen: 180 Minadi-Brillen hat Gase 2024 verkauft, in den ersten vier Monaten dieses Jahres waren es bereits 80.

Thomas Schottler ist schon einige Schritte weiter und mehr als nur ein Partner von Minadi. Der Chef bei Optik Schottler in Mainz kam vor etwa 15 Jahren mit dem Lieferanten in Kontakt. „Über einen Kundenwunsch einer Zwillingsschwester, die eine Minadi-Brille trug und ich die gleiche besorgen sollte.“ Mittlerweile ist er bei allen Prototypen in der Produktauswahl und der optimalen anatomischen Umsetzung involviert. Schottler schätzt den sehr hohen Qualitätsanspruch an die Materialien „in allen notwendigen Bereichen“. „Seit diesem Jahr gibt es auch super Sonnenbrillen als Kommissionsware – unglaublich!“

Schottler verkauft jährlich rund 250 Fassungen des Lieferanten und freut sich, dass die seltenen Reklamationen sofort und einfach erledigt werden. „Ich stehe zu hundert Prozent hinter Minadi!“

Jochen Brenneis von Optik Fuchs in Schifferstadt betreibt das Geschäft in vierter Generation mit seinem Bruder und seiner Mutter. „Unser Geschäft wurde 1924 von meinem Uropa gegründet“, schreibt er nicht ohne Stolz.

„Wir sind seit Januar 2018 Kunde. Minadi wurde uns von einer Kollegin empfohlen, die ebenfalls sehr erfolgreich mit Minadi arbeitet“.

Brenneis gefällt die umfangreiche Kollektion verschiedener Stilrichtungen für Herren und Damenfassungen. Besonders die Titanfassungen „zu einem absolut guten Preis“ haben es ihm angetan.

Und: „Ich schätze an Minadi sehr, dass man Verbesserungsvorschläge und Wünsche offen annimmt und auch umsetzt. Die Produktqualität ist enorm hoch. Wir hatten noch nie einen Fassungslieferanten, bei dem die Reklamationsquote so niedrig war. Sollte mal eine Fassung nicht verfügbar sein, setzt man alles daran die Fassung für den Kunden schnellstmöglich zu beschaffen. Auswahlendungen sind jederzeit möglich und werden portofrei verschickt.“

Rund 150 Minadi-Fassungen verkauft Optik Fuchs pro Jahr, Tendenz steigend. Ladenhüter können dank des Kommissionssystems jederzeit getauscht werden. „Dadurch traut man sich auch mal ausgefallene Modelle oder Farben zu bestellen, die man normalerweise aufgrund des Lagerrisikos nicht bei anderen Lieferanten kaufen würde.“ Zudem könne man mit den Werbemitteln die Marke perfekt im Geschäft präsentieren.

Auch Brenneis bestätigt, dass Reklamationen und Ersatzteilbestellungen großzügig und schnell erledigt werden. Defekte Fassungen oder Teile muss man als Augenoptiker nicht einschicken.

Diana Göbel und Sascha Krüger bestätigen genau diese Aussagen der Standeskollegen. Sie leben in der Kleinstadt Homberg-Efze im Schwalm-Eder-Kreis. Das Geschäft liegt etwa 500 Meter von der direkten Innenstadt entfernt an einer vielbefahrenen Straße. „Unser Geschäft optikkreativ ist mit einer Fläche von 80 Quadratmetern eher klein.“ Und weiter schreiben sie: „Wir arbeiten zu zweit Hand in Hand. Wir haben einen individuellen Stil mit gemütlichen Bambusmöbeln und einen flauschigen grünen Teppich, also nicht unbedingt der klassischen Optikerladen. Wir arbeiten mit Terminen, um eine optimale, kompetente Beratung zu ermöglichen. Bekannt sind wir auch als bunter, modischer Optiker mit einigen ausgefallenen Fassungen zur Auswahl.“

Minadi bemerkten sie auf der opti 2015 in München und bis heute von der Wertigkeit und Qualität der Produkte überzeugt. „Die Farben sind angenehm und stimmig. Der gute Sitz der Fassung ist oft ein ausschlaggebendes Argument. Wenn zwei Fassungen zum Schluss noch in der Auswahl übrig sind, wird sich oft für die Minadi entschieden. Es gibt viele verschiedene Modelle in oft sehr vielen Farben. Die Modelle bestechen mit ihrer schlichten Schönheit und Eleganz, sie fügen sich schön ins Gesicht ein. Für jeden ist was dabei.“ Kein Wunder also, dass die Nordhessen etwa 110 Fassungen pro Jahr verkaufen.

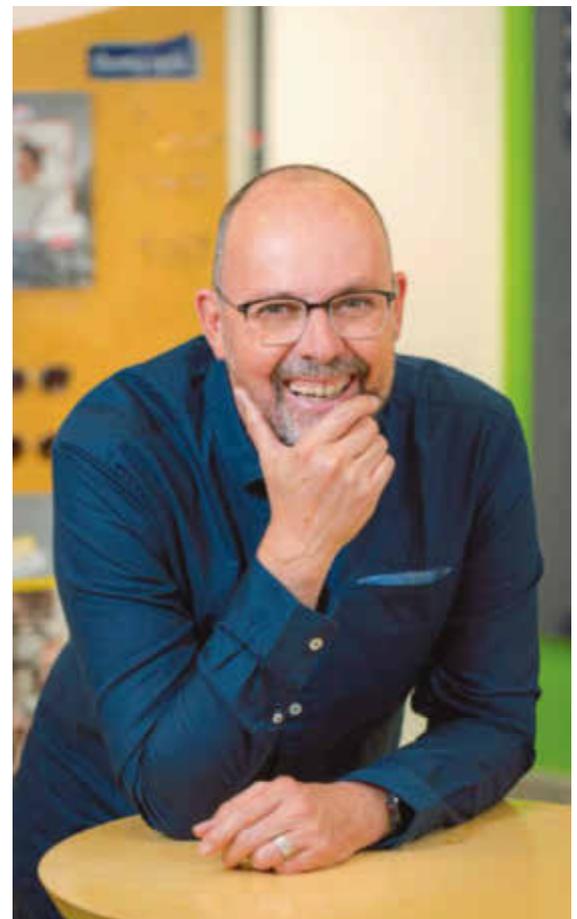


Sascha Krüger ist sicher, dass jede Kundin und jeder Kunde für sich eine Brille in der Minadi-Kollektion findet.

Harro Schattschneider ist Augenoptikermeister und Chef bei Thoma Optik in Reinheim. Das Geschäft liegt etwa 15 Kilometer von Darmstadt entfernt und ist am Ortseingang nicht zu übersehen. Der Laden verfügt über genügend Kundenparkplätze vor dem Haus, denn früher war hier mal eine Sparkassenfiliale.

Minadi lernte Schattschneider vor zehn Jahren kennen, damals über einen Außendienstler. Der Augenoptiker schätzt die gute Qualität und die schnellen Lieferungen. Es gibt viele Farben, manchmal vielleicht zu viele, wie er denkt. Großes Plus ist die Tatsache, dass er die Brillen frei kalkulieren kann. Und: „Manchmal werden auch unsere Veränderungswünsche bei dem einen oder anderen Modell umgesetzt (bessere Anpassbarkeit, Größen, Farbe usw.).“

Beim Thema Reklamationen bestätigt der Südhessen alle anderen. Ladenhüter gebe es nicht, weil man diese ja zurückschicken könne. Verkauft werden bei Thoma Optik bis zu 130 Fassungen des Lieferanten pro Jahr. ●●



Harro Schattschneider findet gut, dass er die Minadi-Fassungen frei kalkulieren kann.