

## Pressemeldung

### **CEO Micha S. Siebenhandl weitet Präsenz von pro optik in der Corona-Pandemie um 30 % aus**

- **Steigerung von 142 Fachgeschäften zum Amtsantritt auf jetzt 182 Optik- und Hörakustik-Flächen in Deutschland**
- **Aktuelle Neueröffnungen in Kitzingen und Donaueschingen**
- **Konsequenter Kurs von Effizienz und Digitalisierung zahlt sich aus**

**(Wendlingen, Mai 2022) Einen schwereren Start kann man sich kaum vorstellen: Am Tag nach dem Amtsantritt von Micha S. Siebenhandl als neuer CEO von pro optik verkündet Deutschland im März 2020 den Lockdown. Das Land und die Menschen sind zutiefst verunsichert, die Innenstädte verödet. Trotz dieser Rahmenbedingungen hat es der Topmanager geschafft, das Unternehmen in den vergangenen zwei Jahren komplett neu aufzustellen. Mit den aktuellen Neueröffnungen in Kitzingen und Donaueschingen (beide in Baden-Württemberg) steigert pro optik sein Filialnetz auf 182 Flächen im Bereich Optik und Hörakustik – und damit um fast 30 % während der Pandemie. Erst zuletzt wurde mit der Brillenwelt Zscherben eine kleine regionale Kette mit fünf Fachgeschäften akquiriert. Und das ist noch längst nicht alles: Komplett neues Image, neues Führungsteam, neue Kommunikationsstrategie, neue Expansionsdynamik – seit dem Amtsantritt von Micha S. Siebenhandl, der früher auch bei Rodenstock und Marchon wirkte, ist kaum noch etwas beim Alten. Er hat das Unternehmen konsequent auf Wachstum und Zukunft getrimmt. „Vor ein paar Jahren war pro optik ein klassisches, inhaberkonzentriertes, preisaggressives Unternehmen. Heute sind wir ein professionell aufgestelltes und dynamisches Unternehmen mit viel Ehrgeiz und ambitionierten Zukunftsplänen“, so Micha Siebenhandl.**

Der Turnaround ist geschafft, pro optik steht heute ganz anders da als noch vor zwei Jahren, das wird jeder Branchenkenner bestätigen. Damit ist das Unternehmen eines der interessantesten Erfolgsbeispiele, die der deutsche Einzelhandel in den letzten Jahrzehnten gesehen hat – und das mitten in der größten Krise. Doch der Erfolg kommt nicht von ungefähr: Vom Ambiente in den Läden über die Ausbildung der Mitarbeiter\*innen bis zum Corporate Design und dem Produktportfolio, es gibt kaum einen Stein im Unternehmen, den Siebenhandl nicht umgedreht hat, um die Organisation konsequent auf Service und Innovation auszurichten. So wurde das

„First-Class-Service“-Konzept ausgerollt, um pro optik zum besten, freundlichsten und kulantesten Optiker am Markt zu machen. Die Kunden sollen mit Qualität, Beratung und dem idealen individuellen Angebot begeistert werden. Außerdem positioniert sich pro optik als absoluter Spezialist bei Gleitsichtbrillen. Gleichzeitig setzt der CEO auf echte Innovationen, wie die Einführung der eigenen Gläsermarke „pro glas by RODENSTOCK“ – einer Weltneuheit, die die gesamte Branche in Aufruhr versetzte. Und der Erfolg gibt dem neuen Kurs recht: In den zwei extrem schwierigen Retail-Jahren 2020 und 2021 konnte der Umsatz um 11,8 % und die EBITA um 14,2 % gesteigert werden.

### **Partner der traditionellen Fachhändler**

Der besondere Ansatz von pro optik: Das Unternehmen versteht sich als Partner der traditionellen Fachhändler, nicht als deren Gegner. Einzelne Augenoptiker-Fachgeschäfte können sich der Marke anschließen, ohne ihre Eigenständigkeit zu verlieren. „Für klassische Fachgeschäfte, aber auch für uns waren die letzten Jahre nicht einfach. Deshalb überzeugen wir Optiker davon, mit uns zusammenzuarbeiten, in der starken Gruppe wird vieles einfacher. Und natürlich eröffnen wir auch eigene Fachgeschäfte“, erklärt der CEO. So konnte er das eigene Netz um rund 40 Flächen ausbauen. Eine Mammutaufgabe. „Das geht natürlich nur mit einem dynamischen, eingeschworenen Team“, so der CEO. Doch nicht jeder im bestehenden Management-Team konnte das hohe Tempo mitgehen. „Viele waren es gewohnt, Entscheidungen nur auszuführen und nicht selbständig und kreativ in einer professionellen Struktur mit großen Freiräumen zu arbeiten. Deshalb haben wir in zwei Jahren rund die Hälfte des Topmanagements umstrukturiert. Damit sind wir nun besser aufgestellt als je zuvor.“

### **Erfolgsgeheimnis: Einbindung von Personal und Franchise-Partnern**

Das Erfolgsgeheimnis von Micha S. Siebenhandl ist einfach: Er möchte alle Mitarbeiter\*innen sowie Franchise-Partner (pro optik betreibt eigene Fachgeschäfte und Franchise-Geschäfte) in den Wachstumskurs integrieren und in einer fröhlichen, motivierten und partnerschaftlichen Art zusammenarbeiten. Dafür wurden zahlreiche interne Kommunikationstools geschaffen, vom „Orange Crystal Award“ bis zum internen Vortragsangebot und neuen, digitalen Informationsangeboten, wie dem internen Videoformat „the brain“. Auch die Ausbildung am pro optik campus wurde komplett überarbeitet und ins 21. Jahrhundert transformiert. „Die Ausbildung in der Optik und Hörakustik ist heute viel digitaler als noch vor zehn Jahren. Dem mussten wir Rechnung tragen.“ Und auch generell hat der 47-jährige Topmanager die Digitalisierung in seinem Unternehmen rasant vorangebracht.

## **An der Speerspitze der Digitalisierung: neue App und hybrider Online-Shop**

Die Liste der Veränderungen ist lang: Neue Software-Basis unternehmensweit ausgerollt, interne und externe Kommunikation neu aufgestellt, Social-Media-Kanäle eingeführt, neue Website und den ersten hybriden Online-Shop im Brillenmarkt gestartet – in dem Live-Beratung mit dem Onlinekauf verbunden wird. So hat sich pro optik den Ruf als Innovationsführer der Branche erarbeitet. In dem Zuge wird in der nächsten Zeit auch die pro optik-App überarbeitet. Siebenhandl: „Wir setzen weiter auf einen starken Fachhandel. Denn der perfekte Service vor Ort, an der Brille, wird sich nie ersetzen lassen. Davon abgesehen nutzen wir aber konsequent jede noch so kleine Chance, die uns die digitale Transformation bietet. Wir werden jeden Tag ein Stück effizienter.“

## **Internationale Erfahrung**

Siebenhandl profitiert dabei von seinem globalen Blick mit über 18 Jahren internationaler Erfahrung in ganz Europa, USA, Asien (China und Japan) und dem Nahen Osten sowie von seiner Expertise aus anderen Branchen. Er ist ein Experte in der Führung großer Verbrauchermarken. So war er unter anderem CEO der Huber AG, einem Wäsche- und Stoffhersteller, und als CEO von Murnauer Markenvertrieb im Bereich Beauty und Lifestyle aktiv. Als Spezialist für Restrukturierung, Umsatzsteigerung, strategische Ausrichtung mit Blick auf das große Ganze sowie Management Assessment hat er sich in den letzten Jahren einen Namen gemacht. In der Optikbranche selbst war Siebenhandl viele Jahre in führenden Funktionen bei Rodenstock und Marchon aktiv.

## **Persönlichkeitsstruktur: Veränderungsbereitschaft und Leidenschaft**

Micha S. Siebenhandl ist Vater von drei Kindern und lebt mit seiner Frau in Stuttgart. Wegbegleiter beschreiben den Betriebswirt als leidenschaftlich, dynamisch und hochmotiviert, mit schneller Auffassungsgabe. „Ich schaue genau hin, analysiere und dann setze ich Veränderungen um. Geht nicht, gibt's nicht. Man kann immer das Ruder herumreißen, muss dafür aber in der Lage sein, rasch richtige Entscheidungen zu treffen, das Positive in Challenges zu erkennen und ein harmonisches und gutes Team aufzubauen – und das dann auf ein gemeinsames Ziel auszurichten, zu motivieren und konsequent in die Umsetzung zu gehen“, beschreibt sich Siebenhandl selbst. Diese Dynamik und Veränderungsbereitschaft, gekoppelt mit dem feinen Gespür für Verbraucherwünsche und Trends im Markt, waren in den letzten Jahren das Markenzeichen von Micha S. Siebenhandl.

Micha S. Siebenhandl steht für Interviews und Hintergrundgespräche gerne zur Verfügung. pro optik ist auf starkem Expansionskurs und freut sich immer über das

Interesse neuer Fachhändler oder Franchisepartner. Weitere Informationen unter:  
[www.prooptik.de/franchise](http://www.prooptik.de/franchise).

Über pro optik:

pro optik ist mit rund 182 Flächen die drittgrößte Optikerguppe in Deutschland. Das Unternehmen hat im Jahr 2021 insgesamt 144 Mio. Euro Umsatz generiert. Das Unternehmen mit Sitz in Wendlingen am Neckar wurde 1987 gegründet und blickt auf eine erfolgreiche Entwicklung und kontinuierliches Wachstum zurück. Ein wesentlicher Meilenstein der jüngeren Vergangenheit ist die Erweiterung des Produktspektrums um die Hörakustik. CEO des Unternehmens ist seit März 2020 Micha S. Siebenhandl. [www.prooptik.de](http://www.prooptik.de)

**Pressekontakt:**

Deutscher Pressestern®

Bierstadter Str. 9 a – 65189 Wiesbaden

Caroline Wittemann

[c.wittemann@public-star.de](mailto:c.wittemann@public-star.de)

Tel.: 0611 395395-22