Presseinformation

# Eine Bühne für Kontaktlinsen

## MPG&E stellt auf der Opti 2008 ein neues Vertriebskonzept für Kontaktlinsen vor

(Bordesholm) – Im Fitnessstudio Kontaktlinsen ausprobieren oder beim Einkaufsbummel einen Sehtest machen? Um Kontaktlinsen dort anzubieten, wo Kunden empfänglich für das Thema sind, startet MPG&E mit Lensio ein neues Vertriebskonzept. In voll aus­gestatteten Mini-Kontaktlinsenstudios können Menschen unkom­pliziert und schnell ihre Augen von Augenoptikern oder Augen­ärzten untersuchen lassen und anschließend die passenden Kontaktlinsen vor Ort ausprobieren und kaufen. Nach einer fünf­monatigen Testphase in Kiel stellt MPG&E Lensio auf der Opti 2008 zum ersten Mal der Öffentlichkeit vor.

Die zunehmende Abwanderung von Kunden zu Internet- und Billiganbietern hat MPG&E veranlasst, ein Konzept zu entwickeln, das es Augenoptikern und Augenärzten ermöglicht, ihren Kontakt­linsenumsatz zu steigern. „Wir müssen Kontaktlinsen eine attrak­tive Bühne geben, damit die Kunden auch weiterhin im Premium­handel einkaufen“, sagt MPG&E-Geschäftsführer Volker Grahl. Das Lensio-Studio kann als kleines eigenständiges Unternehmen betrieben werden, als Kontaktlinseneinheit in einem bestehenden Augenoptikgeschäft oder als neue Filiale davon. Aufgrund der geringen Anfangsinvestitionen und den begleitenden Marketing­maßnahmen eignen sich die Mini-Kontaktlinsenstudios auch für Berufsanfänger, die den Schritt in die Selbstständigkeit gehen wollen.

Das Kontaktlinsenstudio im Miniformat

Das Lensio-Kontaktlinsenstudio hat eine Größe von circa 20 qm. Die moderne und hochwertig gestaltete Box mit voll verglaster Front wird – je nach Einsatzort und Vorgaben des Betreibers – individuell in Design und Ausstattung angepasst. MPG&E bietet eine Palette von unterschiedlichen Ausbaustandards an – von der einfachen Standardlösung bis hin zum voll ausgestatteten Augen­optik-Studio inklusive hochwertiger Technik und umfangreichen Marketingpakets. Für die neuen Mini-Kontaktlinsenstudios hat MPG&E eine eigene Produktlinie namens Lensio entworfen: ein Programm aus weichen Tages- und Monatsaustauschkontakt­linsen mit passenden Pflegemitteln.

##### MPG&E Handel und Service GmbH

Die MPG&E Handel und Service GmbH mit Sitz in Bordesholm hat sich auf den Vertrieb von Kontaktlinsen und Pflegemitteln in Premium-Qualität spezialisiert. Das Unternehmen versteht sich als unabhängiger Vertriebspartner, der Augenoptiker und Augenärzte mit qualitativ hochwertigen Produkten aus aller Welt versorgt und sie außerdem bei der Betreuung ihrer Kunden und Patienten unterstützt.

Ein besonderes Augenmerk richten die norddeutschen Kontakt­linsenexperten darauf, internationale Branchentrends frühzeitig zu erkennen. „Wir bieten innovative Produkte, die höchste medizi­nische Standards erfüllen – das ist unser Anspruch“, so Geschäftsführer Volker Grahl. Mit seinem Vollsortiment innovativer Kontaktlinsen und maßgeschneiderter Pflegesysteme bietet das Unternehmen ein breites Spektrum medizinischer Qualität an. Endverbraucher können die Produkte über Augenärzte und Augenoptiker beziehen.

Stand: August 2010

**Kontakt auf der Opti München 2008**

MPG&E Handel und Service GmbH

Halle C 3, Stand 511, 415, 316

##### Pressekontakt

|  |  |
| --- | --- |
| PR-Team MPG&E  c/o ACIES Kommunikation  Axel Ludwig | Tel.: +49 (30) 23 63 67 - 23  Fax: +49 (30) 23 63 67 - 30  E-Mail: [mpge@acies.de](mailto:mpge@acies.de) |

**Pressetexte und -fotos zum Download:**

[www.mpge.de/presse](http://www.mpge.de/presse)