



HEINZ STERNEMANN  
GESCHÄFTSFÜHRER

- seit 1995 im Unternehmen
- Augenoptikermeister

KLAUS HOGREBE  
INHABER

- seit 1995 Inhaber bei IGA OPTIC MUES & STERNEMANN, zuvor Betriebsleiter seit 1990
- staatlich geprüfter Augenoptiker und Augenoptikermeister
- seit 18 Jahren im Vorstand des Verbunds IGA OPTIC eG
- 12 Mitarbeiter

(Bild rechts)

# PREMIUM FÜR ALLE

Seit 30 Jahren haben die Recklinghäuser eine feste Adresse, wenn es um gutes Aus-Sehen geht: IGA OPTIC MUES & STERNEMANN. Das Augenoptikergeschäft mitten in der „Guten Stube“, wie die Altstadt Recklinghausens liebevoll genannt wird, feiert im Jahr 2016 sein 30-jähriges Bestehen. Seit rund einem Jahrzehnt begleitet die CRONBANK die Erfolgsgeschichte des erfahrenen Teams.

## HERZ, HAND UND VERSTAND

Mitten im Herzen Recklinghausens haben sich Inhaber Klaus Hogrebe und Geschäftsführer Heinz Sternemann einen Namen als Premiumanbieter für Brillen und Sonnenbrillen gemacht. Das Geschäft nahe dem beliebten Altstadtmarkt behauptet sich nunmehr seit 1986 mit einem cleveren Konzept gegenüber dem Wettbewerb: Hochwertige Handwerksarbeit, mit Herzblut umgesetzt, am Trend orientiert – und für jeden bezahlbar dank der unkomplizierten Ratenzahlungsmöglichkeit der CRONBANK. Auch wenn das Produkt Finanzkauf vor 30 Jahren noch nicht im Angebot war, als Ulrich Mues und Hans-Wilm Sternemann das Geschäft gründeten, so waren doch aufgrund des fundierten Unternehmer-Know-hows die Weichen für den Erfolg gestellt. Als einer der ersten IGA OPTIC-Shops punktete das Augenoptikergeschäft vor allem mit „Herz, Hand und Verstand“.

## WUNSCHBRILLE, WUNSCHRATE, WUNSCHLAUFZEIT

Klaus Hogrebe, zunächst Betriebsleiter bei MUES & STERNEMANN, übernahm das Geschäft im Jahr 1995 und holte im gleichen Jahr Heinz Sternemann als Geschäftsführer dazu. Hogrebe, der seit 18 Jahren zudem im Vorstand des

Augenoptiker-Verbunds IGA OPTIC eG mitwirkt, ist stets an Branchentrends interessiert und setzt diese auch zeitnah im eigenen Laden um. So führte er beispielsweise 2014 als einer der Ersten in Deutschland die 3D-Refraktion ein, eine neue Technologie zur Brillenglasbestimmung. Sein Interesse an innovativen Konzepten brachte ihn vor rund zehn Jahren auch zur CRONBANK – und da-

Und nicht nur das: Der serviceorientierte Augenoptikermeister lässt keine Gelegenheit aus, sein Dienstleistungsangebot kontinuierlich zu erweitern: „Mit dem Finanzkauf biete ich unseren Kunden einen weiteren Service, der das Erlebnis Brillenkauf noch attraktiver macht.“

„ MIT DER SERVICELEISTUNG  
FINANZKAUF HEBEN WIR UNS DEUTLICH  
VOM WETTBEWERB AB.“

mit zum Finanzkauf: „Gerade im Bereich unseres Premiumsortiments ist der Brillenkauf auf Raten ein attraktives Produkt: Es macht auch hochwertige Brillen für jeden bezahlbar und erleichtert spürbar die Kaufentscheidung. Statt auf den Preis zu schauen, gönnen sich immer mehr Kunden lieber etwas Gutes: ihre Wunschbrille zu Wunschraten. Die Abwicklung ist kinderleicht: Dank der speziellen Software FIBS liegt in kürzester Zeit ein Darlehensvertrag auf dem Tisch, die Kreditzusage erfolgt innerhalb weniger Minuten. Für mich als Unternehmer ist der Finanzkauf daher ein wichtiges Instrument zur Umsatzsteigerung.“

