



„Der Strategie-Preis“ krönt den Erfolg!

Birgit Schott gewann am 27.2.15 den Strategiepreis in der Kategorie „ Beste Spezialisierung“. Dieser Preis wird jedes Jahr vom Strategieforum e.V. Bundesverband für Unternehmen, die sich weg von einem breiten Angebot für alle, hin zum Problemlöser einer klar definierten Zielgruppe entwickelt haben, verliehen. Dabei muss sichtbar sein, dass eine Konzentration auf die eigenen Stärken stattfand und sich dadurch die Durchschlagskraft bei der Zielgruppe erhöhte.

Birgit Schott ist seit 40 Jahren in der Augenoptik tätig. Durch den Preis wurde ihr Einsatz für ihre Branche gewürdigt.

Birgit Schott begann am 1. Januar 1975 die Ausbildung zur Augenoptikerin. In Köln absolvierte Sie am 25. Februar 1982 die Meisterprüfung, sowie den staatlich geprüften Augenoptiker. Im Anschluss arbeitete sie in einem erfolgreichen Optikunternehmen, wo die Qualifizierung der Mitarbeiter und die Filialorganisation zu Ihren Kernaufgaben gehörte. Ihre Leidenschaft waren immer die Brillengläser und die „ Augen“ der Kunden. So arbeitete sie damals erfolgreich mit Ärzten und Kliniken zusammen, welche ihr viel Anerkennung brachte.

In dieser Zeit entwickelte Frau Schott einen speziellen Verkaufsleitfaden, der zur damaligen Zeit schon das Mehrbrillenkonzept und die beste Kundenlösung zur Zielsetzung hatte. Gebeutelt durch die Krankenkassenreform, wurde sie gezwungen, sich mit der betriebswirtschaftlichen Seite in der Augenoptik auseinanderzusetzen.

Ihrer Arbeit liegt ein großes Erfahrungspotential zugrunde.

Wir alle wissen, dass der Erfolg seinen Preis verlangt, gerade wenn die Umsetzung oft steinig und schwer ist. Der Einsatz ist jedoch in wert, wenn der größtmögliche Nutzen für den Kunden erreicht wird.

1990 studierte Birgit Schott Betriebs- und Führungspädagogik und ließ sich zusätzlich zur Technikerin für Betriebs- und Arbeitsorganisation am REFA- Institut ausbilden. In dieser Zeit lernte sie die Philosophien und Theorien von Professor Wolfgang Mewes kennen.

Professor Wolfgang Mewes ist Systemforscher und der Vater des EKS (Engpasskonzentrierte Verhaltens- und Führungsstrategie). Die EKS setzt die persönlichen und betrieblichen Kräfte, sowie Beziehungen und Fähigkeiten so gezielt ein, dass Alleinstellung, Positionierung und ein unverwechselbares Unternehmens-Profil das Ergebnis sind. Die Spitzenleistung ist auf eine eng definierte Zielgruppe ausgerichtet und orientiert sich an deren größten Herausforderungen.

Speziell durch Ihre industriell orientierten Zusatzausbildungen, beschäftigte sich Birgit Schott mit den 4 Prinzipien von Professor Wolfgang Mewes:

1. Konzentration der Kräfte auf Stärkenpotentiale
2. Orientierung der Kräfte auf eine engumrissene Zielgruppe
3. In die Lücke gehen
4. sich in die Tiefe der Problemlösung entwickeln und Marktführerschaft übernehmen

Beide Ausbildungen und ihre Erfahrungen in der Branche machen Ihr zukünftiges Konzept einmalig. Von Anfang an (1992) engagierte Sie sich als Trainerin in der kurz zuvor gegründeten Rodenstock Akademie. Ihre Seminare richteten sich permanent nach den Herausforderungen des Marktes und den jeweils dringendsten Engpässen. Alle Ihre Trainingsinhalte wurden in der Praxis für die Praxis entwickelt. Die Seminare gingen über das Verkaufen, Organisieren bis hin zur Reklamationsbearbeitung, speziell für Augenoptik und Akustik. In Deutschland, Österreich und Schweiz ist Birgit Schott für ihre praxisnahen Seminare bekannt.

Strategiepreis für Birgit Schott



In Polen werden die Beratungs- und Ausbildungs-Strategien von Ihrem Partner sehr erfolgreich weiter gegeben, so dass auch hier das Schott-Sehprofil inzwischen ein Begriff ist. Basis ihrer Arbeit sind heute noch immer die aktuellen Trends, die Marktsituationen, sowie das Ohr an den Brillenträgern und die von ihr durchgeführten Testkäufe.

So wurde das Mehrbrillen- und Mehrwertkonzept zu ihrem Alleinstellungsmerkmal. Durch die ständige Optimierung der Strategien und Vorgehensweisen und den aktuellen Erkenntnisse aus Wissenschaft, Forschung und Industrie setzt Birgit Schott mit der Entwicklung des Schott-Sehprofils in Bildform markante Zeichen, die die Branche revolutioniert haben. Birgit Schott arbeitet heute als eine der erfolgreichsten Trainerinnen mit den Schwerpunkten: Strategie und Spezialisierung in der Optiker-Branche.

Mittlerweile arbeiten viele Augenoptiker mit dem Schott- Sehprofil, gerade auch deshalb, weil sie darüber ihre Positionierung festigen oder ggf. auch finden können. Das Tool managt mehrere Engpässe und führt die Anwender direkt zum Ergebnis - also zum Erfolg. Der Brillenträger erfährt seine beste Lösung für seine Sehaufgaben. Er erhält durch das Sehprofil eine höhere Transparenz und kann die Arbeit des Augenoptikers besser bewerten.

Somit bietet das Schott- Sehprofil zwei Zielgruppen den größtmöglichen Nutzen. Augenoptiker, die ihre Strategie anwenden, haben „Ihre Engpässe“ besiegt und finden Anerkennung bei Ärzten und Kunden. Der Kunde erhält die für ihn beste Sehhilfen-Lösung.

Der Weltmarktführer im Bereich Brillengläser: Essilor begleitete Birgit Schott während dieser Zeit und präferiert heute das Original Schott- Sehprofil.

Demnächst gibt es das Schott-Sehprofil online für alle Brillenträger. Das Portal bietet allen Augenoptikbetrieben die Möglichkeit sich kostenlos registrieren zu lassen und dient der Kundengewinnung und –bindung.

Der Strategiepreis für „ Beste Spezialisierung“ bedeutet auch Anerkennung für den stetigen Einsatz im Sinne des Kunden. Wir gratulieren Frau Schott für diese hervorragende Arbeit und wünschen ihr weiterhin viel Erfolg.