

50 Jahre Optik Claßen: Interview mit Brunhilde Claßen

Wann haben Sie und Ihr Mann Optik Claßen gegründet und wie verliefen die ersten Jahre?

Alles fing 1974 an: Im Haus neben unserem heutigen Geschäft stand ein 35 Quadratmeter großes Ladenlokal mit Werkstatt im 1. Stock zur Verfügung, das für den Start genau richtig war. Erst neun Jahre später, 1983, sind wir dann in den größeren Laden umgezogen, vormals Juwelier Zimmer. Hier sind wir noch heute zu finden. Bereits ein Jahr vorher hatte mein Mann Lothar seinem Chef bei Optik Trompeter erzählt, dass er sich selbstständig machen möchte und nach einem Ladenlokal Ausschau hält. Der war alles andere als begeistert. Aber für uns war es wichtig, auf eigenen Beinen zu stehen.

Mein Mann war also schon bekannt, vor allem für sein handwerkliches Geschick und seine professionelle und persönliche Kundenbindung. Deshalb folgten ihm viele Kunden nach dem Wechsel in den eigenen Laden. Sie rannten uns bei der Eröffnung die Türen ein. Viele sagten: „Sie haben meine erste Brille gemacht.“, und blieben uns treu.

„Wir waren der letzte private Brillen-Anbieter in Castrop-Rauxel, der sich selbstständig gemacht hat.“

Zunächst haben wir das Lokal aufwendig renoviert und mit drei Verkaufstischen ausgestattet. Damals gingen die Leute noch nicht von alleine an die Regale. Doch das änderte sich schnell und so wurde ein Tisch zugunsten eines weiteren Regals entfernt. Wo heute die Werkstatt ist, wurden in der ersten Zeit die Formscheiben für die jeweiligen Brillen gelagert. Wir spannten sie zu Beginn per Hand in den Automaten ein, der daraus die passenden Gläser schliff. 1996 kam dann der erste digitale Computer dazu.

Wichtig war für uns, neben den unförmigen Kassengestellten schöne, gut aussehende und trotzdem erschwingliche Brillenmodelle anzubieten. Dazu gehörte für uns auch die Präsentation mithilfe von aufwendigen Fensterdekorationen. Hier nahmen wir sogar an Wettbewerben teil und freuten uns, wenn wir den ersten Platz bekamen. Die Dekoration aus dieser Zeit und die Preise haben wir heute noch. Was sich ebenfalls bis heute erhalten hat, sind Merchandising-Artikel wie bedruckte Tragetaschen in verschiedenen Größen, die von der Kundschaft gerne genommen werden.

Es gab damals viel mehr Vertreter als heute, zu denen wir immer ein gutes Verhältnis hatten. Damals war der Umgang miteinander viel persönlicher und nicht so anonym wie heute. Und die Stimmung in unserem Laden war immer gut. Deshalb war das Verhältnis zu den Kunden auch oft von Freundschaften begleitet. Es gab sogar eine Künstlerin, die meinem Mann und mir ein Kunstwerk gewidmet hat, das bis heute bei uns an der Wand hängt.

Wie haben Sie sich kennengelernt?

Das war ein schöner Zufall. Ich komme aus dem Münsterland und in unserem Dorf gab es ein Fachgeschäft, unter anderem für Optik. Mein späterer Mann besuchte dort einen Arbeitskollegen, dessen Eltern das Geschäft führten. So haben wir uns getroffen.

Meine ersten Brillen habe ich tatsächlich erst in die Hand genommen, als wir das Geschäft eröffneten. Meine Devise lautete: Learning by doing. Das hat auch geklappt. Alles, was es brauchte, lernte ich

Wir hatten damals drei Angestellte, darunter unsere älteste Tochter. Wir haben gerne Menschen eine Chance gegeben, die nach der Ausbildung keinen Einstieg ins Berufsleben gefunden haben. So ist auch Frau Woelk, die unserem Unternehmen bis heute treu geblieben ist, zu uns gekommen.

Wie war die Übergabe an Ihren Sohn?

Nach 35 Jahren waren mein Mann und ich uns einig: Es ist genug. Die nächste Generation soll übernehmen. Und unser Sohn hat sich sehr gefreut, das



von meinem Mann. Außerdem übernahm ich buchhalterische und organisatorische Aufgaben. Erst versorgte ich die Kinder und am Nachmittag ging ich dann ins Geschäft.

Damit sich Beruf und Kindererziehung vereinen ließen, begleiteten uns die Kinder auf Messen und Ausstellungen. Sie sind also mit dem Beruf aufgewachsen. Früher gab es auch sehr viele Werbebesuche. Die Kinder verließen die Messen jedes Mal mit gefüllten Tüten. Das hinterlässt natürlich einen bleibenden Eindruck.

Haben Sie selbst auch ausgebildet?

Sowohl mein Sohn Markus als auch seine ältere Schwester wurden bei uns im Betrieb ausgebildet. Damals war unsere Mitarbeiterin Frau Woelk ihre Ausbilderin. Mein Sohn, der jetzige Inhaber, konnte sich bereits sehr früh mit dem Beruf seines Vaters identifizieren.

„Wir haben unsere Kinder nie gedrängt, in unsere Fußstapfen zu treten.“

Ihren Bildungsweg haben wir ihnen völlig freigestellt. Umso mehr haben wir uns gefreut, dass Markus nach seiner Meisterprüfung den Wunsch hatte, unserem Geschäft beizutreten.

alteingesessene Geschäft weiterführen zu können. Das war im Jahr 2009. Wir halfen natürlich noch aus, zum Beispiel in Urlaubszeiten. Doch im selben Jahr stieg Markus' Frau Madeleine mit ein und wir konnten mit ruhigem Gewissen Schritt für Schritt in den Ruhestand gehen.

Da hatten wir unser Logo schon überarbeitet und markenrechtlich schützen lassen, Anlass war das 25-jährige Geschäftsjubiläum im Jahr 1999 gewesen. Ein Jahr später nahmen wir kleine Glaswürfel mit dem Castroper Erin-Turm ins Sortiment auf, die bis heute bei Optik Claßen zu erwerben sind.

Wie blicken Sie heute auf das Unternehmen „Optik Claßen“?

Wir hatten nicht die Erwartung, dass unser Geschäft in der Familie bleibt. Doch um so schöner ist es nun, dass Markus und Madeleine das Geschäft übernommen haben. In den meisten Geschäften ist es doch so, dass einer die Brille verkauft, eine andere Person übergibt Ihnen die fertige Brille und wenn Sie das nächste Mal zum Richten kommen, steht da wieder ein anderer. Das ist bei uns ganz anders.

„Die persönliche Beziehung zu unseren Kunden war uns immer sehr wichtig und das ist bei Optik Claßen bis heute so geblieben.“