

# Favoptic utmanar tyska glasögonmarknaden – med bättre och tydligare priser.

Favoptic ger sig nu in på den tyska glasögonmarknaden. Nätupstickaren vill få fart på konkurrensen genom att erbjuda tyska glasögonkonsumenter bättre och dessutom tydligare priser, som inte vilseleder konsumenten.

Sedan starten för nio år sedan har Favoptics försäljning ökat stadigt. Idag har företaget flera hundra tusen kunder i Sverige, Norge, Finland, Danmark och Tyskland. Nu står företaget i startgroparna för en etablering i Tyskland. Affärsmodellen är att låta kunderna få låna hem bågar utan kostnad och betala först när man bestämt sig och fått sina glasögon med glas i egen styrka levererade hem i postlådan.

För en tid sedan hamnade företaget i en juridisk konflikt med Fielmann efter att ha jämfört priser med dem. Favoptic menar att flera branschaktörer vilseleder konsumenter genom användandet av så kallade lockpriser och tror att Favoptics framgångsfaktor i Tyskland, precis som i övriga länder, kommer att vara just priset. Dels handlar det om Favoptics normalpris som i sig är lågt. Ett par glasögon inklusive slipat glas kostar inte mer än 345-445 kr, och då är frakten inkluderad. Dels är man tydlig med sina priser och undviker lockpriser.

Michael Hartman, Favoptic Tyskland säger: *”Flertalet av våra tyska konkurrenter annonserar friskt och får kunder att gå dit i tron om att handla billigt. Men när de lämnar affären visar det sig att köpet var ganska dyrt. Hos Favoptic finns det inga dåliga överraskningar”*.

Under hösten har Favoptic etablerat en organisation och ett logistikcenter i Tyskland. Nätet och priset må vara själva fundamentet för Favoptics framgångssaga, men även kvalitet, trender och teknik är av största vikt.

Michael Horvath fortsätter: *”Förutom att effektivt erbjuda prisvärda glasögonbågar så jobbar vi väldigt mycket med att hänga med i trender, nya koncept och nya tekniker. Vi är lite som H&M – mode och kvalitet till bästa pris, brett och varierat sortiment.”*

Kunden gör sin beställning på hemsidan och denna går direkt till sliperiet. När glasögonen är klara postas de hem till kunden. Genom att glasögonen vare sig passerar grossister eller optikerbutiker kan Favoptic erbjuda sina kunder glasögon till mycket fördelaktiga priser. Allt på bara några dagar.

*”Vi ser fram emot att utmana våra konkurrenter i Tyskland och det är hög tid att frukterna av en ökad konkurrens från till exempel nättaktörer som Favoptic.com kommer tyska konsumenter till godo”* avslutar Michael Horvath, Favoptic Tyskland.

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA: Carl Erik Eriksson, Vd och grundare, Favoptic AB.

Tel: 070 - 777 0910. Email: [carl.erik@favoptic.com](mailto:carl.erik@favoptic.com). [www.favoptic.com](http://www.favoptic.com)

**OM FAVOPTIC:** Favoptic grundades 2000 av Carl Erik Eriksson, en äkta entreprenörssjäl som egentligen är barnkirurg. Affärsidén är att sälja glasögon via internet och erbjuda bra kvalitet till mycket fördelaktiga priser genom att utesluta mellanhänder såsom grossister och optikerbutiker. Företagets affärsmodell är att kunderna fritt får låna hem bågar och sedan beställa utan att betala förrän de bestämt sig för att behålla sina färdiga glasögon. Idag har man flera hundra tusen kunder i Sverige, Norge, Finland, Danmark och står inför en expansion i Tyskland.



Pressbilder laddas ned från: [www.favoptic.com/press](http://www.favoptic.com/press)

För utlåning av bågar, prisuppgifter och bågbilder hör av er till: [christina.smith@favoptic.com](mailto:christina.smith@favoptic.com). Tel: 08-753 09 99

Presskontakt: Carl Erik Eriksson, VD. E-post: [carl.erik@favoptic.com](mailto:carl.erik@favoptic.com). Mobil: 0707-77 09 10