



**ROTTLER**

BRILLEN + HÖRGERÄTE

**ROTTLER macht  
glücklich**

*Auch Dich!*

**ROTTLER-Franchise-Konzept**



Karsten Wendrich, Paul Rottler  
und Peter Rottler (v.l.)

## Herzlich willkommen bei ROTTLER

Aus eigener Erfahrung wissen wir: **Für eine gute Entscheidung braucht es manchmal mehr als Fakten.** Und damit meinen wir, dass auch das Bauchgefühl stimmen muss. Gerade wenn es um eine Partnerschaft geht, ist es nicht nur wichtig wie man arbeitet, sondern auch mit wem.

Und hier kommt unser vielleicht schönstes „Argument“ zum Tragen: **Wir sind ein Familienbetrieb und wer sich für die Zusammenarbeit mit uns entscheidet, wird das vom ersten Tag an spüren.**

**Sicherheit, Verlässlichkeit, Zusammenhalt und Fairness** sind Werte, die wir nicht nur privat, sondern auch beruflich

seit Generationen leben. Den Grundstein für diese Unternehmensphilosophie legte 1946 Paul Rottler senior in Neheim. Das darauf basierende Erfolgskonzept wird bis heute von allen Mitarbeitern und der Geschäftsführung fortgeführt.

Für Ihre Entscheidung geben wir Ihnen diese Broschüre an die Hand. Ihre persönliche, gewinnbringende Zukunft liegt uns sehr am Herzen – mit gebündelten Kräften können wir diese erreichen.

Egal wie Sie sich auch entscheiden, eines können wir Ihnen versichern – dass Sie bei uns jederzeit herzlich willkommen sind!

Paul Rottler

Karsten Wendrich

Peter Rottler



Über 75 Jahre ROTTLER:

## Vom Einzelunternehmer zum achtgrößten Optiker in Deutschland

Die Erfolgsgeschichte von ROTTLER Brillen + Hörgeräte beginnt 1946 im sauerländischen Arnsberg-Neheim. Dort gründen Maria und Paul Rottler sen. ihren ersten Augenoptikerbetrieb. Sechs Jahre später eröffnet ein weiterer Standort im Arnsberger Ortsteil Hüsten. Bereits 1968 wird die Hörakustik neben der Optik zum zweiten Standbein des Unternehmens.

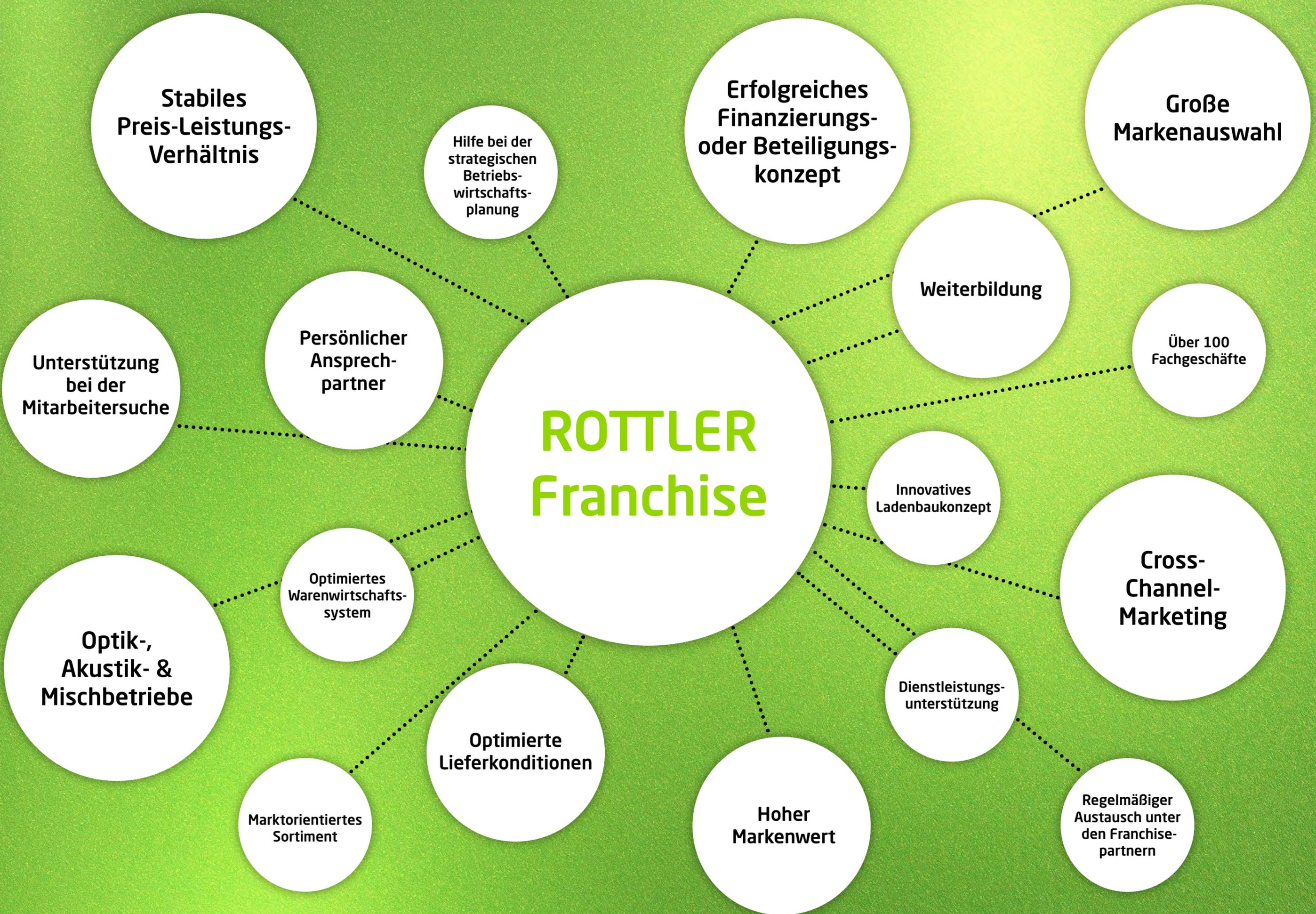
Von Anfang an arbeiten die beiden Söhne, Paul jr. und Peter, sowie Tochter Martha im elterlichen Betrieb mit. Nachdem 1976 erst der älteste Sohn, Paul jr., und 1977 Firmengründer Paul sen. versterben, übernimmt Peter Rottler, unterstützt durch seine Schwester Martha, das Ruder. Martha zieht sich wenig später aus der Geschäftsführung zurück, bleibt dem Unternehmen aber bis zum Renteneintritt treu.

Zum Zeitpunkt der Übernahme war Peter Rottler gerade mal 21 Jahre alt und Deutschlands jüngster Augenoptikermeister. Zusammen mit seiner Frau Andrea, ebenfalls Augenoptikermeisterin und zudem Hörakustikerin, gründet er 1978 die Brillen ROTTLER GmbH & Co. KG und gemeinsam bauen sie das Filialnetz weiter aus.

2007 steigt Paul Rottler, Sohn von Andrea und Peter Rottler, in das Unternehmen mit ein. Zu Beginn des Jahres 2015 übernimmt Paul Rottler die Gesamtleitung von ROTTLER und treibt die Expansion nach der gelungenen Unternehmensübergabe weiter voran.

Mittlerweile zählt die ROTTLER-Gruppe mit rund **700 Mitarbeitern in über 100 Fachgeschäften, darunter 23 Franchise-Niederlassungen, nach Fachgeschäften gezählt zu den sieben größten Augenoptikern in Deutschland.**

Seit 2007 findet sich das Unternehmen außerdem kontinuierlich in der Liste der „**Top 100**“-Optiker und „**Top 100**“-Akustiker wieder. Diese Auszeichnung wird vom BGW Institut für innovative Marktforschung an deutsche Optiker und Akustiker vergeben, die sich durch besondere Kundenorientierung und Servicebereitschaft auszeichnen.





Gemeinsam in die Zukunft

## Vertrauen Sie unserem Erfolgskonzept

ROTTLER ist der Ansprechpartner, wenn es um bestes Sehen und Hören geht. Wir stehen für individuelle Beratung, moderne Technik, hochqualitative Brillen, Hörsysteme und Gläser sowie für ein sehr gutes Preis-Leistungs-Verhältnis.

Wir möchten, dass unsere Kunden mit ihrer neuen Brille nicht nur zufrieden, sondern glücklich sind. Unser Firmenmotto **„ROTTLER macht glücklich - Auch Dich!“** ist für uns mehr als ein Werbeslogan. Es ist ein Versprechen, das wir unseren Kunden geben. Jetzt fragen Sie sich vielleicht, was ein Brillen- oder Hörgerätekauf mit Glück zu tun hat. Ganz

einfach: Glückliche Kundinnen und Kunden fühlen sich wohl und kommen gerne wieder, zudem sind wir alle glücklicher, wenn uns unser Alltag Spaß macht. ROTTLER hat es sich daher zum täglichen Ziel gesetzt, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie Kundinnen und Kunden nicht nur zufrieden, sondern glücklich zu machen.

Wenn auch Sie Ihren Kunden ein Lächeln auf das Gesicht zaubern möchten und sie mit ihrer Brille oder Hörgerät glücklich machen wollen, dann sind Sie bei ROTTLER genau an der richtigen Adresse.



### Kontinuierliches Wachstum

Seit der Gründung von ROTTLER im Jahr 1946 ist das Unternehmen stetig gewachsen. So eröffnete ROTTLER in den vergangenen zehn Jahren über 60 Filialen und Franchise-Betriebe.



### Wir stehen für Qualität

Um das Ziel zu erreichen, unsere und Ihre Kunden glücklich zu machen, bieten wir den Kunden nur Fassungen und Brillengläser renommierter Markenhersteller an. Zudem bieten wir unseren Mitarbeitern und Franchisern viele Schulungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten, um die Kunden individuell zu beraten und die bestmögliche Sehlösung zu finden.



### Große Markenvielfalt

ROTTLER bietet seinen Kunden eine große Auswahl an Brillen, Sonnenbrillen, Kontaktlinsen und Hörsystemen verschiedenster Hersteller, wie zum Beispiel: Ray-Ban, Marc O'Polo, Esprit, Dolce & Gabbana, Giorgio und Emporio Armani sowie Markenhörsysteme von Phonak, Signia sowie hochwertige Markengläser von Hoya und ZEISS. Mehr ab Seite 24.



### Optimierte Lieferantenkonditionen

Durch unsere speziell mit den Lieferanten abgestimmten ROTTLER-Brillenboards erhalten unsere Franchiser Brillenfassungen zu Spezialkonditionen. Zudem ist ROTTLER Mitglied des starken Einkaufsverbundes „Opticland“ und erhält weitere Spezialkonditionen, die für einen Optiker alleine nicht erreichbar wären. Optimale Einkaufsfaktoren und erfolgreiche Eigenmarken für Gläser, Fassungen, Kontaktlinsen und Hörgeräte garantieren hohe Rohgewinne.



### Erfolgreiches Finanzierungs- oder Beteiligungskonzept

Sie haben Interesse, aber Sie sind sich unsicher wegen der Finanzierung? Kein Problem - sprechen Sie uns einfach an. ROTTLER bietet Ihnen verschiedene Finanzierungskonzepte - und auch Beteiligungskonzepte sind möglich.



### Cross-Channel-Marketing

Unsere eigenen Marketing-Abteilung unterstützt Sie mit einem umfassenden und individuellen Marketingplan. Wir bespielen alle Marketingkanäle, Online und Offline. Mehr ab Seite 18.

Mitglied beim



DEUTSCHER FRANCHISEVERBAND

QUALITÄTSSYSTEME VEREINT.

ROTTLER-Akademie integriert im  
Verwaltungsgebäude in Neheim



Gemeinsam in die Zukunft

## Umfassende Leistungen für Ihren Erfolg

Über die Jahre haben wir bei ROTTLER ein erprobtes Konzept entwickelt, welches Ihnen hilft, erfolgreich in die Partnerschaft zu starten.

Bei ROTTLER haben Sie die Wahl, ob Sie eigenständiger Franchiser werden möchten oder, ob Sie ROTTLER an Ihrem Geschäft beteiligen möchten. Gerade mit Blick auf eine zukünftige Nachfolgesuche kann ein Beteiligungskonzept eine sehr gute Lösung sein. Unsere Experten rund ums Thema Existenzgründung stehen Ihnen dabei zur Seite und finden mit Ihnen gemeinsam das passende Franchisekonzept.

Nach Abschluss eines Franchisevertrages werden Sie natürlich nicht alleine gelassen. Wir besprechen gemeinsam, wann welche Maßnahmen, wie Umbau im ROTTLER-CI, Austausch der Brillenboards, Einfügung des Warenwirtschaftssystems etc., erfolgen soll. Zudem werden Sie in allen Abläufen, die wir bei ROTTLER im Alltag durchlaufen, eingewiesen und geschult.

Zudem bieten wir in unserer eigenen ROTTLER-Akademie Schulungen in den verschiedensten Bereichen an, wie z.B. Styleberatung, Kontaktlinsenanpassung oder RO:ME.

## Unsere Leistungen im Überblick

### Hilfe bei der erfolgreichen Existenzgründung:

- ✓ Erfolgreiches Finanzierungskonzept oder Beteiligungskonzept
- ✓ Preisgünstiges, kundenorientiertes Ladenbaukonzept
- ✓ Hilfe bei der strategischen Betriebswirtschaftsplanung
- ✓ Marktanalysen
- ✓ Beratung bei Bilanzgesprächen

### Erprobte Tools für Ihren Erfolg:

- ✓ Getestetes Warenwirtschaftskonzept mit Freiheiten zur Ergänzung
- ✓ ROTTLER-Beratungs-App
- ✓ ROTTLER-Preislisten
- ✓ Mitarbeiterschulungen
- ✓ Tantiemensystem für Mitarbeiter
- ✓ Erprobte Marketingstrategien Off- und Online
- ✓ Erfahrungsaustausch unter Franchise-Partnern
- ✓ Optimale Vorbereitung auf den Start

### Zukunftsweisende Ideen im Kundenservice:

- ✓ Spezialisierungen der Fachgeschäfte auf Optometrie (Sehzentrum)
- ✓ Komplettpreis-Konzept „meineBrille“-Kollektion & „FRAIMS“-Kollektion
- ✓ Nachhaltige „FRAIMS-NATURE“-Kollektion
- ✓ LuckyLens-Abo für Kontaktlinsenträger
- ✓ Neueste Hörgeräte und Anpasstechniken in der Akustik
- ✓ Ausbau eines Hörgeräte-Fachgeschäftes zum Kompetenzzentrum für Sehen und Hören



## Wer ein Ziel vor Augen hat, dem stehen viele Wege offen

Sie haben ein Optik- oder Akustikgeschäft und möchten sich besser auf dem Markt aufstellen? Oder sind Sie Optikmeister oder Akustikmeister und wollten sich schon immer selbstständig machen, zweifeln aber noch aufgrund der Finanzierung oder der hohen Konkurrenz am Markt? Profitieren Sie vom Namen „ROTTLER“. Mit über 100 Fachgeschäften und Franchisern sowie einem durchdachten Marketingkonzept besitzt unser Name einen hohen Markenwert. Mit dem nötigen Know-how, Markterfahrung, Equipment und besten Einkaufskonditionen unterstützen wir Sie von Anfang an.

Gemeinsam brauchen Sie keine Mitbewerber scheuen, denn wir sind auf dem Markt bekannt für eine hohe Qualität und einen ausgezeichneten Service. Werte, die unsere Kunden schätzen und an uns binden.

Um optimal auf die Marktsituation bei Ihnen vor Ort aufgestellt zu sein, verfolgt ROTTLER seit Jahren eine einzigartige Säulen-Strategie, die in ihrer Gewichtung individuell für Ihren Standort und Ihre Zielgruppe erarbeitet wird. Ein einmaliges Konzept – entwickelt für das Erreichen größtmöglicher Gewinnmargen.

## Die Säulen-Strategie:

### Kompetenzzentrum für Sehen:

Zeichnet sich durch ein breites Sortiment an Brillen und Sonnenbrillen in allen Preiskategorien aus.



Entdecken Sie das ROTTLER Kompetenzzentrum für Sehen in Menden

### Kompetenzzentrum für Hören:

Zeichnet sich durch ein breites Sortiment an Hörsystemen in allen Preiskategorien aus.



Entdecken Sie das ROTTLER Kompetenzzentrum für Hören in Herdecke

### ROTTLER-Sehzentrum:

Zeichnet sich durch eine breite Leistungspalette mit besonderem Augenmerk auf die Optometrie und Kontaktlinsen aus.



Entdecken Sie das ROTTLER Sehzentrum in Neheim

### ROTTLER-Hörzentrum:

Betriebe mit einem breiten Sortiment an Hörsystemen, Gehörschutz und eigenem Klangstudio.



Entdecken Sie das ROTTLER Hörzentrum in Neheim

### ROTTLER-Exklusiv:

Hochwertige Marken, wie Gucci, Chanel, Cartier und Lindberg, gehören zum Sortiment. Hier wird extravagante Mode und eine noch individuellere Beratung geboten.



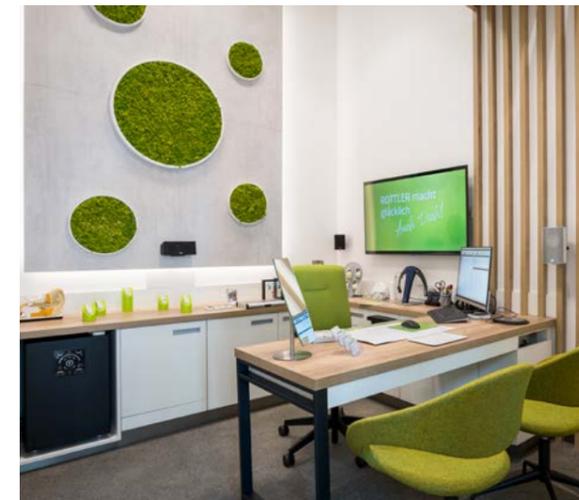
Entdecken Sie das ROTTLER Exklusiv in Ibbenbüren

### ROTTLER Seh- und Hörzentren:

Mischbetriebe, welche die Kunden rund um die Themen Sehen und Hören glücklich machen. Mit einem breiten Sortiment und modernster Technik. Eine der beliebtesten Betriebsformen bei ROTTLER.



Entdecken Sie das ROTTLER Seh- und Hörzentrum in Mönchengladbach



## Mit einem modernen und durchdachten Ladenbaukonzept zum Erfolg

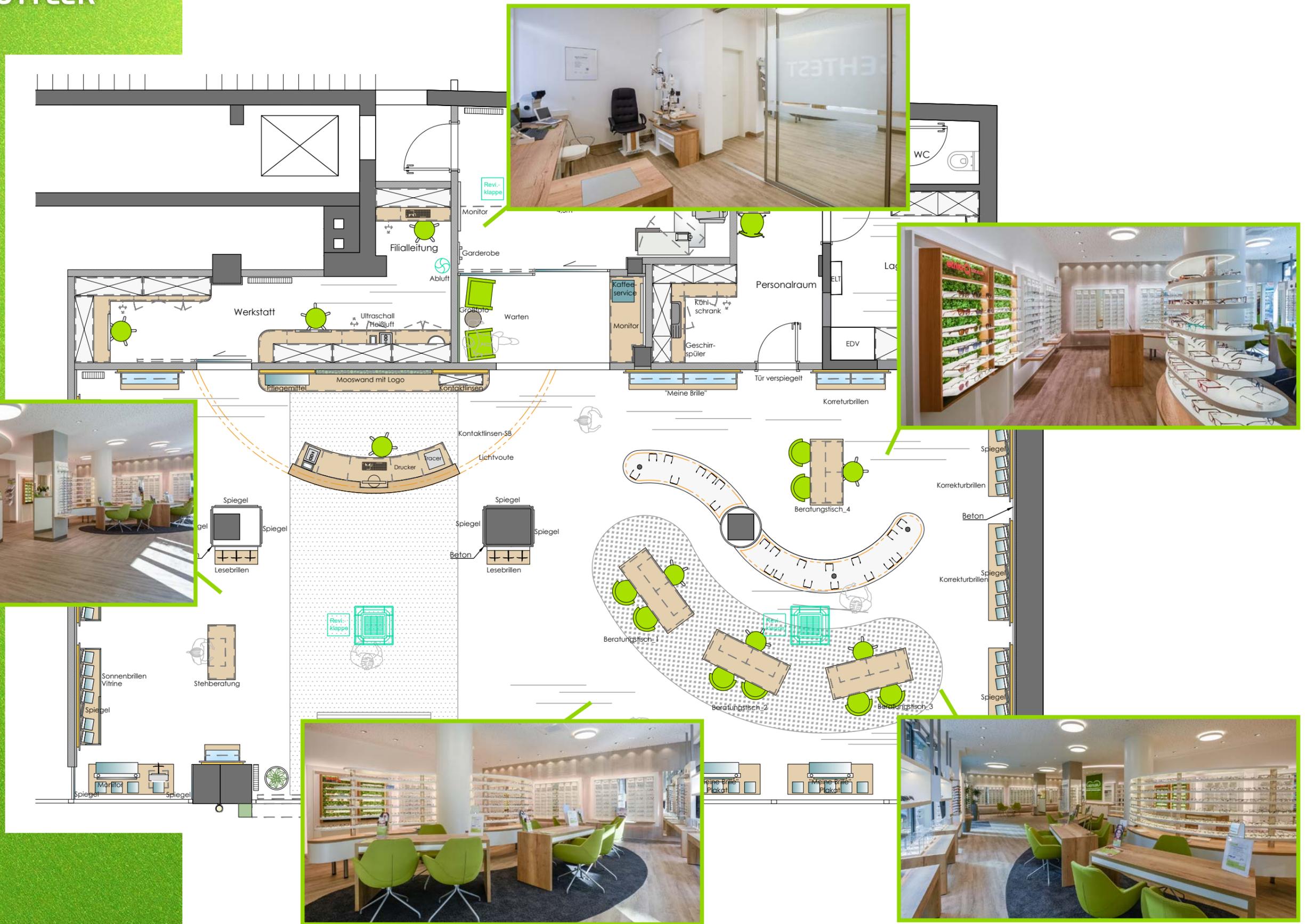
ROTTLER legt stets Wert auf ein modernes und kundenorientiertes Ladenbaukonzept. Mit Liebe zum Detail und Materialien aus der Natur möchten wir dem Kunden das Gefühl geben, willkommen zu sein.

Hierbei werden, in Berücksichtigung der vorhandenen Räume und der Region der Niederlassung, individuelle Ladenbaukon-

zepte erstellt. Natürlich darf dabei eine persönliche Note nicht fehlen.

Gerne laden wir Sie ein, eine Filiale zu besuchen. Ihnen wird auffallen, dass trotz der einheitlichen Corporate Identity, jede Filiale ihre eigene und unverwechselbare Note besitzt.

# Ladenbaukonzept am Beispiel von RÖTTLER in Menden







Kundenbedürfnisse erkennen und erfüllen -

## Individuelle Marketingkonzepte und Werbung für Ihren Erfolg

Wenn man das Wort „Marketing“ hört, denkt jeder sofort an Werbung. Aber Marketing ist viel mehr. Marketing beschreibt ein Konzept der marktorientierten Unternehmensführung, das darauf ausgerichtet ist, die Bedürfnisse bestehender und potenzieller Kunden zu verstehen und diese zu befriedigen. Dies umfasst neben verkaufsfördernden Maßnahmen, unter anderem auch Maßnahmen der Kundenbindung, der Markenführung, der Mitarbeitergewinnung und -bindung sowie das Markenbild intern und extern zu entwickeln und zu präsentieren.

Unser Marketing-Team besteht aus vier Bereichen. Das Strategie-Team, das Onlinemarketing-Team, die Grafik und die

Marketing-Assistenten, die sich unter anderem um Flyerverteilungen, Promotion, Anzeigenschaltungen und ähnliches kümmern. Im Zusammenspiel nutzen wir verschiedene Instrumente für den größtmöglichen Erfolg.

Neben der klassischen Werbung, wie Anzeigen, Flyer und Briefe, bespielen wir auch die verschiedensten Online-Kanäle, wie Website, Social Media, Google und YouTube. Radiowerbung, Promotion und Sponsoring zu offenen Sonntagen, Neueröffnungen oder anderen Events, runden das Konzept ab. Darüber hinaus entwickeln wir Mitarbeiter-Incentives, organisieren Mitarbeiter-Events und spezielle Überraschungen zu bestimmten Anlässen.

## Klassische Werbung:

Die klassische Werbung ist ein großer Teil der Kommunikationspolitik bei ROTTLER. Sie umfasst alle Formen der Marktkommunikation, welche sich Zeitungen und Zeitschriften, Radio sowie Plakaten, Flyern oder Briefen als Werbeträger bedient.



### Werbeflyer

Regelmäßige Verteilung per Post an alle Haushalte oder Haushalte mit Tagespost. Aufgeteilt nach Postleitzahlengebieten und Marktpotenzial.



### Promotion

An besonderen Tagen, wie offenen Sonntagen, Festen, Eröffnungen oder ähnlichem, haben wir eine Vielfalt an Promotion-Möglichkeiten, wie Moderator, Maskottchen, Promoter, Flyermaterial, Streuartikel.



### Direktmailing

Briefe oder Selfmailer an unsere Bestandskunden, themenabhängig, zum Beispiel Sonnenbrillen, Sehtest oder Weihnachten. Immer mit einem Anreiz zum Kauf, wie einen Gutschein oder Serviceinformationen.



### Verkaufsförderung am Point of Sale

Mit verschiedenen Werbemitteln oder Broschüren versuchen wir, Sie beim Verkaufsgespräch mit dem Kunden zu unterstützen. Darunter fallen Flyer zu den Themen Sehtest, Kontaktlinsen, Brillen-Abos und viele weitere.



### Werbeanzeigen & PR-Anzeigen

In Tages- und Wochenzeitungen, Anzeigenblättern sowie Zeitschriften und Fachzeitschriften.



### Werbeaussagen am Point of Sale

Wir statten jeden Betrieb mit Postern, Aufklebern, Werbekarten etc. aus, damit Sie vor Ort für die Laufkundschaft sichtbar werden. Optional bieten wir auch eigene Signage Systeme an, mit denen zentralseitig Content, wie Bilder und Videos aufgespielt werden können.



### Radiowerbung

Themenabhängige und zielgruppenorientiertere Werbespots zu Optik und Akustik auf verschiedenen lokalen und landesweiten Radiosendern.



### Großplakatwerbung

Zu groß gibt es nicht. Wir belegen in regelmäßigen Abständen 18/1-Plakatwände und Citylights rund um unsere Standorte.



### Sponsoring

Wir sponsern spezielle Feste, Vereine und Events. Diese werden von uns genau ausgewählt, damit das Event auch zur Marke passt.

## Online-Werbung:

Wer sein Unternehmen zukunftsorientiert aufstellt, muss auch die Online-Medien professionell benutzen und mit ihnen werben. Darauf hat sich unser Team im Marketing spezialisiert.



### Website

Auf unserer Website „www.rottler.de“ werden alle aktuellen Themen und Angebote abgebildet. Zudem hat jeder Standort seine eigene Unterseite und kann so individuell vermarktet werden.



### Social-Media

Wir sind auf den verschiedensten Social-Media-Kanälen zu finden. Neben altbewerten Kanälen, wie Facebook, Instagram, XING und LinkedIn, sind unsere Azubis seit neuestem auch auf TikTok für das Unternehmen sichtbar. Neben den organischen Postings, die regelmäßig erfolgen, werden auf unseren Social-Media-Kanälen auch individuelle Anzeigen zu verschiedensten Angeboten und Events geschaltet.



### Suchmaschinen-optimierung

Als aufstrebendes Unternehmen ist es wichtig, auch bei Suchmaschinen wie Google und Bing sichtbar und gut platziert zu sein - bezahlt (SEA) und unbezahlt (SEO). Für jeden unserer Standorte gibt es einen eigenen Google-Standort, mit wichtigen Informationen, wie Öffnungszeiten und Telefonnummern sowie Filialbilder. Wenn gewünscht, kann hier auch ein 360°-Rundgang verknüpft werden.



### Leadgenerierung

Ein wichtiger Baustein in der Online-Werbung ist die Terminplanung / Terminbuchung. Spezielle Kampagnen zielen deshalb nur auf Terminvereinbarungen mit den Kunden ab.



### Online-Shop

Der Markt für Brillen und Hörgeräte ist momentan noch stationär beheimatet. Aber schon heute findet man Optiker und Akustiker online mit ihrem eigenen Shop wieder. Hier möchten auch wir in Zukunft gut aufgestellt sein. Daher arbeiten unsere Experten täglich an unserem aktuellen Shop, um diesen zu vergrößern und besser aufzustellen.



### Newsletter

Die Welt ist im Wandel und heute wird vermehrt darauf geachtet, ob ein Produkt oder ein Unternehmen nachhaltig ist und sich für die Umwelt einsetzt. Daher haben wir ein besonderes Augenmerk darauf gelegt, unsere E-Mail-Kontakte auszubauen, um zukünftig unsere Kunden mit den neuesten Angeboten und Themen per Newsletter abzuholen und auf Briefmailing zu verzichten. Hierbei hilft uns ein eigenes CRM-System, welches die Bedürfnisse unserer Kunden erkennt und diese angebotsabhängig informieren kann.



### Video-Produktion

Im Bereich Bewegtbild und Online-Werbespots setzen wir auf eigene ROTTLER-Spots, welche Angebote und die Markenbotschaft transportiert. Die Reichweite ist hierbei enorm. Diese spielen wir online auf YouTube aus oder als Add im Social-Media-Bereich.



Geschäftsführer Paul Rottler und Marketingleiter Dominik Eidens (v.l.) bei der Award-Übergabe im Juni 22 in Berlin

## Ausgezeichnete Marketing-Leistung

Wir sind stolz und dankbar, dass ROTTLER mit dem German Brand Award 2022 ausgezeichnet wurde. Für die Kampagne „**ROTTLER macht glücklich - Auch Dich!**“ erhielt ROTTLER im Bereich „Excellence in Brand Strategy and Creation - Brand Design / Corporate Brand“ den begehrten Marketing-Award.

Die unabhängige Jury des German Brand Awards bewertete insgesamt rund 1.200 Einreichungen aus 19 Ländern. Der German Brand Award gilt als einer der wichtigsten Markenpreise im deutschsprachigen Raum. Die Nominierung und Auszeichnung zeigt, dass wir mit der Kampagne „ROTTLER macht glücklich - Auch Dich!“ den Zeitgeist getroffen haben.

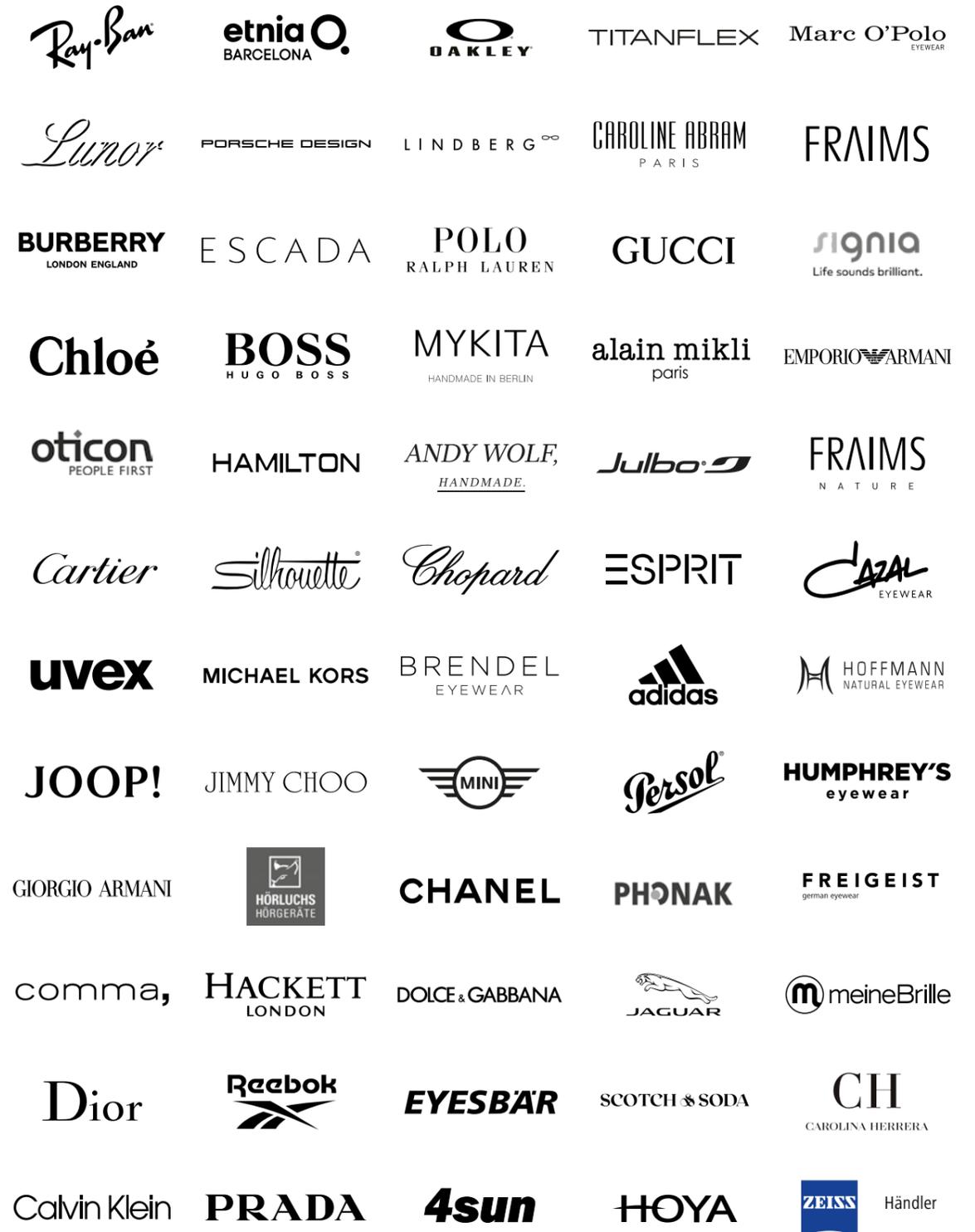
Die Stiftung German Brand Institute wurde gemeinsam vom Rat für Formgebung und der GMK Markenberatung ins Leben gerufen. Ihr Ziel ist es, die Bedeutung der Marke als entscheidenden Erfolgsfaktor von Unternehmen im nationalen und internationalen Wettbewerbsumfeld zu stärken. Mit dem German Brand Award vergibt die Stiftung eine einzigartige Auszeichnung für herausragende Markenführung.





## Große Markenauswahl

Mit unserer großen Auswahl an verschiedensten Markenfassungen ist es uns möglich, jeden unserer Kunden mit einer Brille glücklich zu machen.





Deine Brille, Dein Style -

## Komplettpreis-Kollektionen

Der Brillenmarkt ist im Wandel. Viele Kunden möchten unkompliziert eine günstige Brille bekommen. Dieses ist gerade für die jüngere oder preisbewussteren Zielgruppe attraktiv. Auch hier möchten wir die Bedürfnisse auf dem Markt bedienen und haben mit

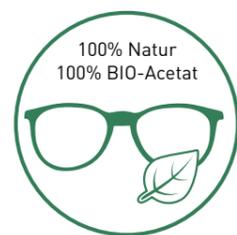
„meineBrille“ und „FRAIMS“ zwei Komplettpreis-Angebote auf den Markt gebracht. Denn viele möchten einfach eine gute Brille zum sehr guten Preis erhalten. So bieten wir eine ZEISS-Gleitsichtbrille bereits ab € 299,- an.



## FRAIMS NATURE - Aus Liebe zur Natur

Die neue FRAIMS NATURE-Kollektion wird in Italien handgefertigt und aus Bio-Acetat hergestellt. Im Vergleich zu herkömmlichem Acetat hat unser Bio-Acetat einen höheren Holz- und Baumwollfaser-Anteil und funktioniert ganz ohne chemische Weichmacher. Dadurch sind die Brillen nicht nur umweltschonend in der Herstel-

lung, sondern auch biologisch abbaubar. Durch die verantwortungsbewusste Herstellung in Europa (Italien) werden fossile und begrenzte Rohstoffe eingespart und Treibhausgas-Emissionen reduziert, sodass wir vom ersten bis zum letzten Schritt unsere Umwelt unterstützen.



# FRAIMS

N A T U R E



## Unsere Franchiser:



**Heinz Riehl**

Seit 1995  
in Dinslaken, Gelsenkirchen  
und Mülheim an der Ruhr



**André Baumgärtner**

Seit 2011  
in Hilden



**Axel Schorsch**

Seit 2015  
in Duisburg



**Witold Woelki**

Seit 2019  
in Grevenbroich



**Oliver Kern**

Seit 1996  
in Mönchengladbach



**Albert Voss**

Seit 2012  
in Hüsten



**Simon Tepasse**

Seit 2017  
in Bocholt



**Michael Pleines**

Seit 2019  
in Jüchen



**Michael und  
Lars Dieckerhoff**

Seit 1997  
in Iserlohn



**Birgit Heinzel**

Seit 2012  
in Bordesholm und Preetz



**Udo Motzkus**

Seit 2018  
in Remscheid



**Karsten Haumann**

Seit 2019  
in Unna (Akustik)



**Sylvia Duda-La Paglia**

Seit 2009  
in Herdecke



**Heike Kayser**

Seit 2013  
in Schwerte



**Stephan Risch**

Seit 2018  
in Essen



**Heike Lopes**

Seit 2020  
in Schwerte



**Vasilios Tses**

Seit 2010  
2x in Dortmund



**Karsten Stodiek**

Seit 2014  
in Schloß Holte-Stukenbrock



**Frank Oberkampff**

Seit 2019  
in Menden (Akustik)

**Bald auch Ihre  
Erfolgsgeschichte?**

Nehmen Sie mit uns Kontakt auf ►

## ROTTLER - bald auch Ihre Geschichte?

Ob Paul Rottler senior und seine Ehefrau Maria damals geahnt haben, dass ihr Traum über inzwischen drei Generationen weitergeführt werden würde? Ob sie geahnt haben, dass ROTTLER irgendwann zu den nach Fachgeschäften gezählt sieben größten Optikern Deutschlands gehören würde? Gewiss haben unsere Eltern bzw. Großeltern es gehofft, denn nicht umsonst haben sie mit viel Kraft das damals noch unbekannte Unternehmen aufgebaut.

In den vergangenen Jahrzehnten ist viel passiert. Mal wurde umgedacht, dann umstrukturiert oder umgebaut - und inzwi-

schon ist unsere Familie um viele Franchise-Nehmer gewachsen. Doch bei all den Neuerungen ist eines immer geblieben: **unsere Liebe zum Beruf.**

Wenn Sie diese Liebe teilen und sich außerdem vorstellen können, sich einem Unternehmen mit festen Wurzeln und offenem Miteinander anzuschließen, sollten Sie nun den Worten Taten folgen lassen: Verwirklichen Sie sich selbst - mit unserer Hilfe!

Hierfür, als auch für alle noch offenen Fragen, reicht ein Anruf.

**Lassen Sie sich von uns umfassend und unverbindlich beraten.  
Vertraulichkeit ist für uns selbstverständlich!**

**ROTTLER macht  
glücklich**  
*Auch Dich!*





## Gemeinsam zum Erfolg



### Kontakt

Rufen Sie uns einfach an und vereinbaren Sie einen unverbindlichen Termin.

### Information

Bei einem unverbindlichen Erstgespräch lernen wir uns kennen. Wir stellen Ihnen unser Franchisekonzept vor, klären Ihre Fragen und stimmen die weitere Vorgehensweise ab.

### Strategie

Auf Wunsch unterstützen wir Sie beim Erstellen eines Businessplans und Bankgesprächen.

### Umbau

Gerne helfen wir Ihnen, mit unseren Experten, bei möglichen Facelifts oder Umbauten Ihrer Filiale.

### Eröffnung

Schulungen, Geschäftsausstattung, Eröffnungswerbung, Promotion. Durch unsere langjährige Erfahrung unterstützen wir Sie mit unserem ganzen Team, damit Ihre Eröffnung ein voller Erfolg wird.

**„Haben Sie Fragen?  
Schreiben Sie mir eine E-Mail  
oder rufen Sie mich direkt an.  
Ich berate Sie gerne.“**

**Jörg Katzky**

Ansprechpartner Franchise

Telefon: 0151 590 235 03  
E-Mail: joerg.katzky@rottler.de



