Pressemeddelelse
Tirsdag 26. maj 2009



Louis Nielsen i Vestergade i Varde blev i januar kåret til Årets Butik i Louis Nielsen kæden.

Årets Louis Nielsen-butik fejrer 1-års fødselsdag

Med en kundetilstrømning over al forventning og et salg, der har været hele 25 procent over budgettet, har Louis Nielsen butikken fået en fantastisk start i Varde.

- Jeg kan helt roligt sige, at alt det, vi har opnået i løbet af vores første år i Varde, det er langt hen ad vejen kundernes fortjeneste, og vi er utroligt taknemmelige for den store opbakning.

Det siger chefoptiker og partner Jesper Hestbech Hansen, som tirsdag 26. maj runder det første år som Louis Nielsen optiker i Varde. Allerede i slutningen af januar kom det første bevis på, at Jesper Hestbech Hansen og hans personale havde gang i en usædvanlig præstation. Louis Nielsen i Varde blev nemlig kåret som Årets Butik i Louis Nielsen kæden, der tæller 51 butikker, men har en plan om at åbne yderligere 35 butikker landet over.

- Årets Butik bliver kåret ud fra mange kriterier, men kundetilfredsheden vejer tungt, så Derfor kan vi i høj grad takke kunderne for denne hæder. Jeg vil dog også tillade mig at fremhæve mit fremragende personale som en væsentlig årsag, siger Jesper Hestbech Hansen.

Bedre salg end ventet
Regnestykket taler også sit tydelige sprog om Louis Nielsens succes i Varde. Salget af kvalitetsbriller og –kontaktlinser til faste lave priser ligger 25 procent over nogle budgetter, som ellers i sig selv var ret optimistiske.

- Også der må jeg bare sige tak til de mange kunder, der har fundet vej til os, siger Jesper Hestbech Hansen, der alt i alt er uhyre tilfreds med, at han har taget chancen med butikken i Varde. Ikke blot som chef for butikken, men samtidig som partner i Louis Nielsen.

Jesper Hestbech Hansen er nemlig en del af Louis Nielsens partnerskabsmodel, der giver optikere muligheden for at blive medejer af den eller de butikker, som de er chef for.



Chefoptiker og partner Jesper Hestbech Hansen giver kunderne og et godt personale æren for det flotte første år for Louis Nielsen i Varde.

- Jeg er utroligt glad for at have fået muligheden for at blive partner i Louis Nielsen. Jeg er stolt over at være medejer i en ambitiøs virksomhed, hvor man er i gang med at udvide fra 51 til 86 butikker, og hvor det hele går frem. Blandt andet fordi vi har stærke koncepter med kvalitetsprodukter til faste lave priser og tilbud som 2for1, hvor vi giver kunderne to par briller for ét par brillers pris, siger Jesper Hestbech Hansen, der selv er en særdeles erfaren og fagligt kompetent optiker.

Aktiv i handelsstanden
Han arbejdede 14 år i Synoptik, før han skiftede til Louis Nielsen i Varde. I øvrigt sammen med sin bedre halvdel, Helle Hestbech Hansen, der også forlod Synoptik til fordel for Louis Nielsen.

Jesper Hestbech Hansen har i øvrigt også kastet sig aktivt ud i Vardes foreningsliv efter åbningen af Louis Nielsen butikken. Han er blevet valgt som kasserer i Varde Handelsstandsforening.

- Jeg synes, det er vigtigt at tage aktivt del i det lokale foreningsliv, og jeg er glad for bestyrelsesposten i handelsstandsforeningen, siger Varde-optikeren.

###

Yderligere oplysninger på www.louisnielsen.dk.

Yderligere oplysninger, kontakt:
Chefoptiker & Partner Jesper Hestbech Hansen
Vestergade 11
6800 Varde
Tlf: 75276277

Tino Pedersen
PR & Communication
Tlf.: 30783051
E-mail: tip@louisnielsen.dk

Om Louis Nielsen A/S:
Louis Nielsen A/S er en af Danmarks største optikerkæder med mere end 50 butikker og 500 medarbejdere over hele landet. Virksomheden sælger årligt mere end en kvart million briller og 25 millioner kontaktlinser. Virksomheden er grundlagt i Aalborg i 1978 af optikeren Louis Nielsen, og i 2005 blev Louis Nielsen A/S en del af den internationale optikerkæde Specsavers, som har mere end 1.500 butikker i 10 lande verden over. Louis Nielsen A/S har fortsat sit danske hovedkontor i Aalborg, mens Specsavers har internationalt hovedkontor på Guernsey i Den Engelske Kanal. Louis Nielsen A/S og Specsavers har som mission at levere briller og linser af den bedst mulige kvalitet til den bedst mulige pris.