



# 1 Branche in Kürze

## Margendruck hoch – bei wachsendem Markt

Der augenoptische Markt wächst langsamer als die Gesamtwirtschaft, die Stückzahlen bei Brillen, Kontaktlinsen etc. entwickeln sich sogar leicht rückläufig. Da die Kosten als Folge der wirtschaftlichen und geopolitischen Rahmenbedingungen (Lieferkettenproblematik, Energiepreise, Inflation, verteuertem Einkauf) angestiegen sind und die Personalkosten als Folge des Fachkräftemangels ein Rekordniveau erreicht haben, verbuchten Augenoptiker zuletzt rückläufige Gewinne. Die Zahlen basieren jedoch auf einem vergleichsweise soliden Fundament, da die Optiker in den beiden Vorjahren weniger stark als andere Branchen von der Pandemie betroffen waren. Mittelfristig ist mit einem etwas stärker wachsenden Markt und einer sich wieder leicht verbessernden Renditeentwicklung zu rechnen.

## Konzentration nimmt zu – kleinere Betriebe verlassen den Markt

Dem größten Margendruck sind die kleineren Branchenvertreter ausgesetzt, die großen Filialisten hingegen wuchsen auch zuletzt wieder überproportional und haben sowohl Marktanteile als auch das Filialnetz ausgebaut. Die Anzahl der augenoptischen Betriebe hingegen sinkt seit geraumer Zeit, Einzelbetriebe scheiden aus dem Markt aus, weil sie zu klein für Übernahmen sind oder sich kein Nachfolger findet.

Im mittleren Bereich können sich kleinere Optikerketten oder spezialisierte Einzeloptiker (in Nischen) differenzieren. Das erfordert entsprechend unternehmerisches Geschick.

### Auszug aus Kap. 6: Chancen und Risiken im Überblick

| Chancen                                   |
|---|
| Marktpotenziale (Demografie) / Gleitsicht |
| Nischen / Differenzierungspotenzial       |
| Risiken                                   |
| Margendruck / Wettbewerbsintensität       |
| Fachkräftemangel / Personalkosten         |

Quelle: Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe

Wachstumsstark und den Wettbewerb intensivierend präsentieren sich auch die Online-Optiker, die zusehends auch eigene Stores eröffnen und ihre Onlinemarktanteile – insbesondere im Kontaktlinsenbereich – weiter ausbauen. Den Verkauf von Brillen hingegen – insbesondere im hochwertigen und lukrativen Gleitsichtbereich – bestimmt weiterhin der stationäre Handel. Dabei kommt ein Optikbetrieb, egal welcher Größe, an Digitalisierung nicht vorbei. Das betrifft die Prozessabläufe, die technische Ausstattung, aber auch Kundenservices und Social Media Aktivitäten.

## Optometrie: Abhängigkeit von Zulieferindustrie und Kooperation mit Augenärzten

Der Konzentrationsprozess in der Branche nimmt zu, ebenso wie die wertschöpfungsübergreifende, interdisziplinäre Verflechtung. Die vorgelagerte Augenoptische Industrie liefert Messgeräte und Gläser, die mit Einkaufserlebnissen beim stationären Optiker vor Ort verknüpft werden (z.B. indem VR-Brillen zum Einsatz kommen). Des Weiteren versprechen optometrische Dienstleistungen (Screenings) Kundenbindungspotenziale, bei denen der Vor-Ort Optiker mit einem Augenarzt kooperiert. Beratung und persönlicher Kontakt gewinnen damit an Bedeutung, während die Tätigkeit in der Optikerwerkstatt an Bedeutung verliert. Diese wird vermehrt ausgelagert und der Anteil extern zugekaufter, endgerandeter Gläser oder kompletter Brillen (sogenanntes Glazing) steigt stetig.

Die Branche weist insgesamt geringe Nachhaltigkeitsrisiken auf (S-ESG-Branchenscore Note B).

# Inhalt

|     |  |    |
|-----|--|----|
| 1   | <b>Branche in Kürze</b>                                    | 2  |
| 2   | <b>Branchenbeschreibung</b>                                | 4  |
| 3   | <b>Branche in Zahlen</b>                                   | 6  |
| 3.1 | Volkswirtschaftliche Kennzahlen                            | 6  |
| 3.2 | Branchenspezifische Kennzahlen der Sparkassen-Finanzgruppe | 13 |
| 4   | <b>Branchenwettbewerb</b>                                  | 18 |
| 4.1 | Wettbewerbssituation                                       | 18 |
| 4.2 | Bedeutende Unternehmen                                     | 23 |
| 5   | <b>Rahmenbedingungen</b>                                   | 26 |
| 6   | <b>Trends und Perspektiven</b>                             | 30 |
|     | <b>Glossar</b>   | 34 |
|     | <b>Programm der Branchenreports 2024</b>                   | 38 |
|     | <b>Impressum</b>   | 39 |

