

1 Branche in Kürze

Augenoptiker agieren in einem prosperierenden Marktumfeld

Die Herausforderungen in der Branche sind vielfältig. Neben der Corona-Krise kennzeichnet der Onlinehandel, die Filialisierung, Vertikalisierung, die Vernetzung der Wertschöpfungsketten, langfristig aber auch die Telemedizin sowie Künstliche Intelligenz die Branche bzw. die hohe Veränderungsdynamik. Gleichzeitig bewegen sich Optiker in einem stetig prosperierenden Marktumfeld. Immer mehr Menschen in allen Alterslagen benötigen Sehhilfen, die Anforderungen an das Sehen, das Gesundheitsbewusstsein der Menschen und deren Bereitschaft, Geld dafür auszugeben, wachsen. Auch 2020 ging der Trend zu höherwertigen und damit teureren Produkten; die Demografie begünstigt insbesondere das margenstarke Gleitsichtsegment. Zwar führte die Pandemie zu Umsatz- und noch stärkeren Absatzeinbrüchen, diese fielen jedoch weniger massiv als in anderen Branchen sowie anderen europäischen Ländern aus. Entsprechend positiv fallen die Prognosen für 2021 aus. Branchenexperten gehen davon aus, dass die Optiker recht schnell wieder an die steigenden Zahlen der Vorjahre werden anknüpfen können.

Die Wettbewerbsintensität ist hoch und führt zu sinkenden Margen (bereits vor der Corona-Krise)

Dabei gilt es jedoch zu berücksichtigen, dass – trotz des attraktiven Marktumfelds – der Druck innerhalb der Branche massiv ist, was sich in einer sinkenden Branchenmarge bereits vor der Pandemie 2019 verdeutlicht. Der inhabergeführte Optiker konkurriert insbesondere mit den seit Jahren erstarkenden Filialisten sowie den Onlineoptikern. Im Gegensatz zu den Vor-Ort-Optikern machen diese ihr Geschäft mit Kontaktlinsen und weniger

komplexen Einstärkenbrillen. Sie agieren jedoch zusehends hybrid bzw. als Multichannel-Anbieter, indem sie entweder mit stationären Optikern kooperieren oder selbst eigene Stores eröffnen.

Corona-Pandemie bringt Digitalisierungsschub und auch Chancen mit sich

Die Corona-Pandemie ging auch in dieser Branche mit einem Digitalisierungsschub einher, der dem Wachstum der ungleich größeren Onlineoptiker zu weiterer Dynamik verhalf. Gleichzeitig wurden jedoch viele Vor-Ort-Optiker zu einem Ausbau ihrer digitalen Angebote gezwungen und agieren damit vermehrt selbst hybrid.

Die Pandemie resultiert jedoch nicht nur in einer höheren Onlineaffinität der Bevölkerung, einem schnelleren Anstieg der Onlinemarktanteile, sondern kann auch selbst zu Wachstumsimpulsen beitragen (Anstieg der Kurzsichtigkeit, Nachfrage nach Bildschirmbrillen etc.).

Trend zur Marktbereinigung intensiviert und Anforderungen an unternehmerisch strategisches Geschick der Optiker hoch

Die Wettbewerbsintensität und die Konzentrationstendenzen im Markt führen aktuell zu einer durch die Corona-Krise zusätzlich forcierten Marktbereinigung, insbesondere von jenen Betrieben, die eine gewisse kritische Umsatzschwelle nicht übersteigen. Die Zahl der Optiker wird somit auch weiterhin sinken und deren Durchschnittsgröße wachsen. Für die mittelständischen Optiker, die noch knapp die Hälfte der Marktteilnehmer ausmachen, ergeben sich mit klarer Profilierung und unternehmerischem Geschick aber auch künftig viel versprechende Perspektiven.

Auszug aus Kap. 6: Chancen und Risiken im Überblick

Chancen
Marktwachstum – Demografie und Fehlsichtigkeiten
Gesundheitsbewusstsein der Bevölkerung
Risiken
Wettbewerbsintensität/Margendruck
Konkurrenz durch Filialisten/Hybridoptiker

Quelle: Branchendienst der Sparkassen-Finanzgruppe

Inhalt

1	 Branche in Kürze	2
2	 Branchenbeschreibung	4
3	 Branche in Zahlen	6
3.1	Volkswirtschaftliche Kennzahlen	6
3.2	Branchenspezifische Kennzahlen der Sparkassen-Finanzgruppe	12
4	 Branchenwettbewerb	18
4.1	Wettbewerbssituation	18
4.2	Bedeutende Unternehmen	22
5	 Rahmenbedingungen	25
6	 Trends und Perspektiven	29
	Glossar	33
	Programm der Branchenreports 2021	37
	Impressum	38

Hinweis zur Corona-Pandemie:

Der Branchenreport enthält alle Entwicklungen und Auswirkungen der Corona-Pandemie, sofern uns diese zum Redaktionsschluss (19.7.2021) vorlagen.



Durchblick ist einfach.
Wenn man einen
Finanzpartner hat,
der die Branche genau
kennt.

