

FIELMANN-DATEN

Günther Fielmann, staatlich geprüfter Augenoptiker und Augenoptikermeister, eröffnete im Herbst 1972 sein erstes augenoptisches Fachgeschäft in Cuxhaven. Heute verkauft Fielmann jede 2. deutsche Brille.

2011 gab Fielmann mit 663 Niederlassungen 6,7 Millionen Brillen ab und erwirtschaftete einen Umsatz von 1,23 Milliarden Euro.

Mitarbeiter

Fielmann ist größter Arbeitgeber der Branche. Derzeit beschäftigt das Unternehmen 14.133 Mitarbeiter/innen, hat 2011 zusätzlich 481 Arbeitsplätze geschaffen.

2.622 junge Menschen erlernen bei Fielmann ihr Handwerk in modernen Geschäften und optimal ausgerüsteten Lehrwerkstätten. Mit 5 % der deutschen Optikfachgeschäfte stellt Fielmann 36 % aller Auszubildenden im augenoptischen Handwerk. Jeder dritte Auszubildende in der Branche lernt bei Fielmann. Die Ausbildung ist gut. Bundesweite Auszeichnungen beweisen das.

Wie stark sich Fielmann-Mitarbeiter/innen mit ihrer Firma identifizieren, beweist die Tatsache, dass sich 80 % am Unternehmen beteiligt haben, sei es über Einlagen oder Aktien. Sie bekommen nicht nur gute Gehälter, auch Zinsen, Gewinnanteile, Dividenden. Das motiviert. Den Vorteil hat der Verbraucher.

Alle Fielmann-Niederlassungen werden von Augenoptiker-Meister/innen geleitet. Ihnen zur Seite stehen qualifizierte Augenoptikergehilfen und -gehilfinnen, die sich ständig weiterbilden: fachlich und persönlich. Fielmann-Kunden können darauf vertrauen, dass sie in jedem Geschäft von motivierten Fachleuten beraten werden, die mit ihrer ganzen Person hinter der verbraucherfreundlichen Philosophie des Unternehmens stehen.

Die gemeinnützige Fielmann Akademie Schloss Plön bildet den Nachwuchs aus für die neue Generation des augenoptischen Fachgeschäftes. Die Ausbildung ist gut: seit Jahren stellt Fielmann bei den Gehilfenprüfungen mehr als 70 % der Landessieger. Fielmann übernimmt in der Ausbildung Verantwortung für die gesamte Branche. Die gemeinnützige Fielmann Akademie Schloss Plön steht auch externen Augenoptikern zur Verfügung.

Umsatz

2011 erwirtschaftete das Unternehmen einen Außenumsatz von 1,23 Milliarden Euro (Vorjahr: 1,16 Milliarden Euro).

Der Durchschnittsumsatz einer Fielmann-Niederlassung in Deutschland liegt bei 1,7 Millionen Euro, unsere Schweizer Niederlassungen erwirtschaften einen Durchschnittsumsatz von 4,9 Millionen Euro, in Österreich sind es 2,3 Millionen Euro. Zum Vergleich: Der Durchschnittsumsatz eines deutschen Optikgeschäftes liegt bei 0,3 Millionen Euro. (ZVA)

Stückzahlen

2011 gab Fielmann 6,7 Millionen Brillen ab (Vorjahr: 6,5 Millionen Brillen). Mehr als 23 Millionen tragen eine Brille von Fielmann.

Fielmann-Niederlassungen verkaufen im Mittel 35 Brillen am Tag, der traditionelle Durchschnittsoptiker weniger als 2 Brillen. (ZVA / Spectaris)

Gewinn

2011 erwirtschaftete das Unternehmen einen Gewinn vor Steuern in Höhe von 172,9 Millionen Euro (Vorjahr: 170,3 Millionen Euro). Der Gewinn nach Steuern lag bei 125,0 Millionen Euro (Vorjahr: 120,8 Millionen Euro).

Eigenkapitalquote

2011 lag die Eigenkapitalquote bei 61,4 %, die Eigenkapitalverzinsung nach Steuern bei 28,0 %.

Marktanteile

2011 erwirtschaftete Fielmann im Brillenmarkt mit 5 % aller deutschen Optikgeschäfte einen Umsatz-Marktanteil von 20 % und einen Stückzahlmarktanteil von 50 %. Ein Beweis für die Preiswürdigkeit des Marktführers. Würde Fielmann zu ähnlichen Preisen verkaufen wie der Wettbewerb, müssten sich Umsatzmarktanteil und Stückzahlmarktanteil decken.

Produktivität

Fielmann möchte immer besser und immer günstiger sein als Andere. Deshalb hat Fielmann sich mit seinen Grundregeln, die ein jeder Mitarbeiter und eine jede Mitarbeiterin gegenzeichnet, zu höherer Produktivität, niedrigeren Preisen und besserer Qualität verpflichtet. Während der durchschnittliche deutsche Augenoptiker pro Mitarbeiter weniger als 2 Brillen am Tag verkauft, gibt Fielmann 4 Brillen pro Mitarbeiter am Tag ab, kann auch deshalb günstiger anbieten.

Expansion

Derzeit betreibt Fielmann 665 Niederlassungen, davon 568 in Deutschland, 32 in der Schweiz, 31 in Österreich.

Deutschland bietet für uns nach wie vor großes Potenzial, weiter die Schweiz, Österreich und das angrenzende Ausland.

Unser Ziel ist es, deutschlandweit je 100.000 Einwohner eine Niederlassung zu betreiben. Fielmann will in den deutschsprachigen Nationen zumindest 50 % Absatzmarktanteil in allen regionalen Märkten erreichen.

Dazu benötigt Fielmann in der Bundesrepublik noch um 130 zusätzliche Niederlassungen, vornehmlich in Süddeutschland. Im Norden wird Fielmann weitere Absatz- und Umsatzpotenziale vornehmlich durch Umzug in größere Einheiten und bessere Lagen erschließen.

Die Eröffnung von Großeinheiten wie in Köln, Schildergasse, plant Fielmann nicht nur in den deutschsprachigen Metropolen: mit einem Supercenter und zwei bis fünf zusätzlichen Niederlassungen kann Fielmann den nationalen Markt mehrerer angrenzender Länder weitgehend erschließen.

Produktion

Fielmann ist Produzent, Agent und Augenoptiker, deckt die ganze Wertschöpfungskette der Branche ab.

Fielmann leistet mit seinem Festhalten am Produktionsstandort Deutschland einen maßgeblichen Beitrag zum Erhalt des kulturellen Erbes der Brillenherstellung. Der deutsche Marktführer produziert Brillen-Fassungen in Rathenow / Brandenburg und im französischen Jura.

Das aus guten Gründen: Die eigene Produktion ermöglicht es Fielmann, Modetrends kurzfristig zu initiieren oder innerhalb weniger Wochen aufzunehmen. Üblich benötigt die Industrie für die Einführung eines Brillenmodells fünf bis neun Monate.

Fielmann liefert aus seinen Produktionsbetrieben direkt und ohne Umwege in die eigenen Niederlassungen, schaltet damit die Handelsstufe des Grossisten aus, beliefert aber auch Großhändler.

Hohe Qualität zu niedrigen Preisen

Fielmann hat sich zu bester Qualität in allen Preislagen verpflichtet. Wir kontrollieren die Qualität auf allen Fertigungsstufen.

Fielmann kann zu günstigen Preisen verkaufen, weil Fielmann mehr Brillen abgibt als Nationen, mehr als alle Optiker in Dänemark, der Schweiz, Österreich und den Niederlanden zusammen: pro Jahr mehr als sechs Millionen Brillen.

Unsere eigene, topmodische Fielmann-Collection erhält der Kunde praktisch zum Einkaufspreis des traditionellen Optikers. Fielmann genügt die Grossisten-Marge. Damit sind unsere Niederlassungen gleichsam Factory-Outlets. Der nachgeordnete Optikeraufschlag traditioneller Kollegen entfällt.

Fielmann kauft von den Zulieferanten der großen Marken. Wir lassen dort produzieren, wo die bekannten Marken produzieren lassen.

Fassungen der Fielmann-Collection, die wir von den Zulieferanten der Marken beziehen, erhält der Kunde praktisch zum Einkaufspreis des traditionellen Optikers. Fielmann genügt die Grossistenmarge.

Die Preise der Fielmann-Collection liegen um rund 70 % unter dem allgemeinen Preisniveau gelabelter, also mit einem Markenaufdruck veredelter Ware.

Auch Markenfassungen kauft Fielmann ein wie Nationen, kann deshalb Preise bieten, die 15 % bis 50 % unter den Preisen des traditionellen Durchschnittsoptikers liegen.

Erfolgskonzept

Unsere Mitarbeiter/innen sehen sich in ihren Kunden. Sie bedienen ihre Kunden so, wie sie selbst bedient werden möchten. Fielmann-Mitarbeiter leben nicht unter dem Druck, dem Verbraucher teure Brillen aufschwätzen zu müssen.

Bei Fielmann haben sie die befriedigende Aufgabe, für jeden Kunden die optimale Lösung zu finden, das unabhängig vom Preis. „Nimm weniger, dann bekommst du mehr“ lautet die Maxime. Der Erfolg: Schon 23 Millionen tragen eine Fielmann-Brille.

Fielmann hat immer wieder verbraucherfreundliche Leistungen in der Branche eingeführt, die es vordem nicht gegeben hat: wie die Auswahl vieler tausend offen präsentierter Brillen, die Drei-Jahres-Garantie, die Geld-zurück-Garantie, die Zufriedenheitsgarantie oder die Nulltarif-Versicherung von Fielmann und der HanseMerkur.

Fielmann hat die Kassenbrille schön gemacht. Zu Gunsten des Verbrauchers brach Fielmann aus der Phalanx der Optikbranche aus und schloss 1981 einen einmaligen und richtungsweisenden Sondervertrag mit der AOK Esens. Aus acht zeitlos hässlichen Kassengestellen machte Fielmann 90 schicke und modische Metall- und Kunststoffmodelle in 640 Varianten. Es ist die historische Leistung des Unternehmens, die Diskriminierung per Sozialprothese abgeschafft zu haben. 8 Millionen Bundesbürger brauchten den Nachweis ihres niedrigen Einkommens nicht mehr auf der Nase zu tragen.

Fielmann schreibt die Geschichte der Kassenbrille fort. Die Nulltarif-Versicherung von Fielmann und der HanseMercur entwickelt das bewährte System von Sachleistung und Zuzahlung weiter. Sie ist eine denkbar günstige Alternative zur gestrichenen Leistung der gesetzlichen Krankenkassen.

Sofort nach Abschluss der Versicherung hat der Kunde Anspruch auf eine neue topmodische Brille aus der Fielmann-Nulltarif-Collection mit drei Jahren Garantie:

Er zahlt nicht für die Fassung, nicht für die Gläser. Die Prämie für eine Brille mit Einstärkengläsern liegt bei 10 Euro pro Jahr, für eine Brille mit Mehrstärkengläsern bei 50 Euro pro Jahr.

Entscheidet sich der Versicherte für eine Brille aus dem Zuzahlungsbereich, erhält er bei einer Einstärkenbrille 15 Euro Gutschrift auf den Kaufpreis, pro Einstärkenglas 5 Euro und 5 Euro für die Fassung. Bei Mehrstärkenbrillen werden ihm 70 Euro gutgeschrieben, pro Glas 32,50 Euro und 5 Euro für die Fassung.

Wählen unsere Kunden eine Zuzahlungsbrille, erhalten Sie als Sonderleistung von Fielmann zusammen mit der Erstattung der Versicherung bei Bruch, Beschädigung oder Sehstärkenveränderung (ab 0,5 Dioptrien) bis zwei Jahre nach Erwerb 70 Prozent Gutschrift auf den Kaufpreis der versicherten Brille. Fielmann übernimmt hierbei die Differenz zur Erstattung der Versicherung.

Versicherte können unter 90 Nulltarif-Modellen in Metall oder Kunststoff in mehr als 600 Varianten wählen, unter anderem aus Edelstahl: Brillen aus diesem dauerhaften Material kosten in der Branche üblich um 60 bis 120 Euro, je nach Print-Veredelung. Bei Fielmann erhält der Versicherte sie zum Nulltarif.

Alle zwei Jahre haben die Versicherten der HanseMercur Anspruch auf eine neue Brille aus der Fielmann-Nulltarif-Collection. Jederzeit kostenlosen Ersatz gibt es bei Bruch, Beschädigung oder Sehstärkenveränderung ab 0,5 Dioptrien.

Fielmann macht Brillenmode. Fielmann führt weltbekannte Marken und internationale Couturiers zu fairen Preisen. Was in Mailand, Paris oder New York als letzte Neuheit gezeigt wird, gibt es zur gleichen Zeit auch in den Fielmann-Niederlassungen. Für seinen Stylisten-Service sammelt Fielmann die verrücktesten, die neuesten, die schönsten und witzigsten Brillen der Welt.

Bei Fielmann kauft der Verbraucher garantiert günstig. Denn Fielmann gibt die **Geld-zurück-Garantie**. Sehen seine Kunden ein bei Fielmann gekauftes Produkt noch sechs Wochen anderswo günstiger, nimmt Fielmann den Artikel zurück und erstattet den Kaufpreis.

Fielmann gewährt drei Jahre Garantie auf alle Brillen, estet seine Fassungen im eigenen Labor. Alle Fassungen erfüllen die Ansprüche der Gebrauchsprüfung nach DIN EN ISO 12870.

Fielmann bietet die Zufriedenheitsgarantie. Falls ein Kunde mit seiner neuen Brille nicht zufrieden ist, tauschen wir sie um oder nehmen sie zurück und erstatten den Kaufpreis. Jederzeit. Wir erkennen jede Reklamation an, ganz gleich aus welchem Grund.

Gesellschaftliches Engagement

Fielmann pflanzt für jeden Mitarbeiter jedes Jahr einen Baum, bis heute mehr als 1 Million Bäume. Fielmann engagiert sich im Naturschutz, Umweltschutz und im Ökolandbau, in der Denkmalpflege, in Wissenschaft und Forschung, Fielmann hilft Schulen und Gemeinden, fördert den Breitensport.

April 2012