
Fielmann ist gestärkt aus der Strukturreform hervorgegangen

Günther Fielmann

Vorsitzender des Vorstands
der Fielmann AG
in der Hauptversammlung am 6. Juli 2006



Sehr geehrte Damen und Herren,
ich begrüße Sie auf unserer dies-
jährigen Hauptversammlung.

Einmal mehr kann ich Ihnen Er-
freuliches über Fielmann berichten,
vom wirtschaftlichen Umfeld leider
nicht.

Zum Vorjahr konnten wir unseren
Absatz um 10,8 Prozent steigern,
während der Absatz der übrigen
Branche immer noch 25 Prozent unter
dem Absatz von 2002 liegt, dem letz-
ten Jahr, das von der Strukturreform
nicht beeinflusst war.

Mit 5 Prozent der Geschäfte erwirt-
schafteten wir 2005 einen Umsatz-
marktanteil von 28 Prozent und einen
Stückzahlmarktanteil von 53 Prozent.

Dass unser Umsatzmarktanteil an-
nähernd um die Hälfte unter dem
Stückzahlmarktanteil liegt, ist Beweis
für unsere Preiswürdigkeit: würde
Fielmann zum Durchschnittspreis der
Branche verkaufen, müssten sich Um-
satzmarktanteil und Stückzahlmarkt-
anteil decken.

Im letzten Jahr eröffneten wir 18
neue Geschäfte, verfügten über 538

Niederlassungen: ein Anstieg von 3,5
Prozent.

Wir verkauften 5,7 Millionen Brillen:
eine Stückzahl-Steigerung von
10,8 Prozent.

Der Umsatz lag bei 843 Millionen
€: ein Plus von 10,3 Prozent.

Der Gewinn vor Steuern stieg auf
87 Millionen €: eine Verbesserung
von 14,5 Prozent.

Der Gewinn nach Steuern lag bei 58 Millionen €: eine Steigerung von 19,3 Prozent.

Der Gewinn nach Steuern lag bei
58 Millionen €: eine Steigerung von
19,3 Prozent.

Ende des Jahres beschäftigten wir
10.470 Mitarbeiter: ein Plus von 7,1
Prozent.

Wir haben 694 zusätzliche Arbeits-
plätze geschaffen.

In den letzten Monaten stieg die
Zahl der Arbeitslosen in unserer
Branche um 65 Prozent. Denn der

Umsatz der übrigen Branche liegt im-
mer noch 20 Prozent unter dem Um-
satz von 2002.

Trotz dieser deprimierenden Rah-
menbedingungen haben wir hervor-
ragende Zahlen erwirtschaftet. Unseren
Kunden danke ich für das Vertrauen,
unseren Mitarbeitern für eine respek-
table Leistung im depressiven Um-
feld.

In schwierigen Zeiten kauft der
Verbraucher bei Unternehmen, die
ihm hohe Qualität zu günstigen Prei-
sen garantieren: in der Augenoptik ist
das Fielmann.

Wir sind gestärkt aus der Struktur-
reform hervorgegangen.

Der Einzelhandel befindet sich
weiter auf Talfahrt. Seit 1991 hat der
deutsche Einzelhandel vom Umsatz
24 Indexpunkte verloren, lag 2005 bei
76 Indexpunkten.

Seit 1990 hat der deutsche Fach-
einzelhandel sein steuerliches Be-
triebsergebnis halbiert, so das Institut
für Handelsforschung in Köln. Eine
bedrückende Entwicklung.

Hart traf es auch die augenoptische Branche.

Seit 1988 brach der Absatz der übrigen Optikbranche um 70 Prozent ein. Fielmann hingegen legte im selben Zeitraum um 243 Prozent zu.

1988 wurden in der Bundesrepublik und der DDR gesamt 15,5 Millionen Brillen abgegeben.

Seit 1988 brach der Absatz der übrigen Optikbranche um 70 Prozent ein. Fielmann hingegen legte im selben Zeitraum um 243 Prozent zu.

2005 waren es noch 9,1 Millionen Brillen, ein Rückgang von 41 Prozent.

Wesentliche Ursache waren drei Strukturereformen im Gesundheitswesen.

Im Jahr der ersten Strukturereform, die 1989 in Kraft trat, halbierten die gesetzlichen Krankenkassen ihre Leistungen für die Brillenfassung. Der Absatz in Gesamtdeutschland sank um 30 Prozent auf 10,9 Millionen Brillen.

Bis 1996 pendelte der Absatz dann um 12,4 Millionen Brillen.

1997 führte das zweite Gesundheitsmodernisierungsgesetz zu einem Absatzrückgang von 32 Prozent auf 10,5 Millionen Brillen. Die gesetzlichen Krankenkassen strichen die Leistungen für Brillenfassungen.

Die Stückzahlen von 1996 hat die Branche bis 2002 nie mehr erreicht, ganz zu schweigen von den Stückzahlen aus 1988.

Mit dem dritten Gesundheitsmodernisierungsgesetz, das 2004 in Kraft trat, wurde – bis auf wenige Ausnahmen – die Kassenleistung für Brillengläser gestrichen.

Im Jahr vor Inkrafttreten stieg der Absatz auf 11,5 Millionen Brillen,

brach dann 2004 auf 8,4 Millionen Brillen ein, ein Rücklauf von 46 Prozent,

lag 2005 bei 9,1 Millionen Brillen: ein Rückgang von 41 Prozent auf 1988.

Die Entwicklung zeigt, wie stark der Absatz der Optikerbranche von den Leistungen der gesetzlichen Krankenkassen abhängig war.

Trotz sinkender Stückzahlen ist die Anzahl der Optikgeschäfte von 7.200 auf 10.000 Betriebe gestiegen. Der traditionelle Durchschnittsoptiker verkauft derzeit weniger als 2 Brillen am Tag. Fielmann verkauft 35 Brillen pro Niederlassung.

Lag unser Marktanteil 1988 mit 1,4 Millionen verkauften Brillen noch bei 9 Prozent, erreichten wir in 2005 mit 4,8 Millionen Brillen einen Stückzahlmarktanteil von 53 Prozent.

Seit 1988 konnten wir unseren Absatz verdreifachen.

Im selben Zeitraum hat die übrige Branche 70 Prozent Absatz verloren.

Fielmann ist Marktführer in Deutschland und der Schweiz.

Strikte Kundenorientierung brachte uns an die Spitze.

Wir haben immer wieder verbraucherfreundliche Leistungen in die Branche eingeführt, die es vordem nicht gegeben hat.

Fielmann hat die Kassenbrille schön gemacht.

Lag unser Marktanteil 1988 mit 1,4 Millionen verkauften Brillen noch bei 9 Prozent, erreichten wir in 2005 mit 4,8 Millionen Brillen einen Stückzahlmarktanteil von 53 Prozent.

Mit dem Brillen-Chic zum Nulltarif und dem Spruch unserer kleinen Julia „... und mein Papi hat nicht einen Pfennig dazubezahlt ...“ erreichte Fielmann nationale Bekanntheit.

Trotz dreier Strukturereformen, trotz steter Reduktion der Kassenleistungen hat Fielmann am Brillen-Chic zum Nulltarif festgehalten und damit

die Grundversorgung auf hohem Niveau sichergestellt.

Fielmann schreibt die Geschichte der Kassenbrille fort. Mit unserer Nulltarif-Brillenversicherung erhalten wir das System von Sachleistung und Zuzahlung.

Die Nulltarifversicherung von Fielmann und der HanseMerkur bietet allen Fehlsichtigen, die auch weiterhin in regelmäßigen Abständen Anrecht auf eine Nulltarif-Brille haben möchten, eine denkbar günstige Alternative zur bisherigen Leistung der gesetzlichen Krankenkassen.

Mit unserer Nulltarif-Brillenversicherung erhalten wir das System von Sachleistung und Zuzahlung.

Für nur 10 € Prämie im Jahr bekommen die Versicherten sofort nach Vertragsabschluss eine topmodische Nulltarif-Brille aus Metall oder Kunststoff mit Einstärkengläsern von Zeiss zum Nulltarif,

dann alle zwei Jahre eine neue.

Wir leisten kostenlosen Ersatz bei Bruch, Beschädigung oder Sehstärkeveränderung.

Wer sich für ein Zuzahlungsmodell entscheidet, erhält 15 € Gutschrift auf den Kaufpreis.

Im Schadensfall erstatten wir bis zu zwei Jahre nach Erwerb 70 Prozent des Kaufpreises der versicherten Brille. Diese Regelung gilt ab 15. Juli 2006, auch für bestehende Verträge.

Unsere Versicherten können unter mehr als 70 topmodischen Nulltarif-Modellen aus Metall und Kunststoff in mehr als 500 Varianten wählen. Es handelt sich um Brillen, die in ähnlicher Ausführung vom Optiker üblich für 60 bis 120 € angeboten werden, meist printveredelt.

Wer Gleitsichtbrillen oder Multifokalbrillen versichern möchte, zahlt 50 € Prämie im Jahr, erhält bei Kauf einer Zuzahlungsbrille 70 € Gutschrift.

Zum Vergleich: der Durchschnittspreis für eine komplette Gleitsichtbrille liegt in der Branche derzeit bei 450 €.

Auch für Zuzahlungsbrillen mit Gleitsichtgläsern erstatten Fielmann und die HanseMercur ab 15. Juli bei Bruch, Beschädigung oder Sehstärkenveränderung 70 Prozent des Kaufpreises der versicherten Brille.

Die Erstattung setzt sich zusammen aus Versicherungsleistung und Rabatt, gilt für einen Zeitraum von zwei Jahren nach Kauf.

Das macht uns keiner nach!

Die Fielmann-Nulltarifversicherung der HanseMercur bringt den Kunden die gewohnten Verhältnisse zurück.

Bei Einstärkenbrillen zahlen sie weniger als einen Euro pro Monat an die HanseMercur, haben sofort Anrecht auf eine topmodische Fielmann-Nulltarifbrille in tadelloser Qualität, bekommen dann alle zwei Jahre eine neue. Und gegen Bruch, Beschädigung oder Sehstärkenveränderung sind sie auch versichert.

Mit der Nulltarifversicherung garantieren wir die Grundversorgung im Fielmann-Standard.

Mehr als 1,5 Millionen Kunden haben sich derweil für eine Brillenversicherung der HanseMercur entschieden.

Mit der Nulltarifversicherung garantieren wir die Grundversorgung im Fielmann-Standard.

Mit der Brillenversicherung der HanseMercur haben wir Alleinstellung. Die Brillenversicherung ist eine echte Fielmann-Leistung.

Über günstige Preise hat Fielmann Brillenmode demokratisiert. Heute kann sich jeder eine schicke Brille leisten.

Wir können zu niedrigen Preisen verkaufen, weil wir mehr Brillen abgeben als Nationen,

weil wir selbst produzieren, weil wir in großen Mengen direkt bei den Zulieferanten bekannter Marken einkaufen.

Einkaufsvorteile, die wir durch das Ausschalten des Großhandels gewonnen haben, geben wir an unsere Kunden weiter. Das gilt auch für Produktivitätsverbesserungen.

Wir machen kleine Preise für viele und nicht hohe Preise für wenige. Garantiert!

Dafür stehen wir gerade mit unserem guten Namen und der Geld-zurück-Garantie.

Wir machen kleine Preise für viele und nicht hohe Preise für wenige. Garantiert!

Sehen unsere Kunden das gleiche Produkt innerhalb von sechs Wochen nach Kauf anderswo günstiger, nimmt Fielmann den Artikel zurück und erstattet den Preis. Als Dank für die Marktbeobachtung gibt es eine Flasche Champagner gratis.

Wir investieren Jahr für Jahr Millionen in die Wettbewerbsbeobachtung. Wir garantieren jedem Kunden in jeder Niederlassung grundsätzlich den günstigsten Preis, unterbieten jedes Konkurrenzangebot.

Ganz gleich, was sich der Wettbewerb einfallen lässt.

Dazu die Entwicklung der durchschnittlichen Endverbraucherpreise in der Optikbranche seit 1988.

1988 kostete die Durchschnittsbrille des Einzeloptikers 167 €. Bis heute stieg der Durchschnittspreis auf 360 €: eine Preiserhöhung von 116 Prozent, das ist mehr als eine Verdopplung.

1988 lag unser Durchschnittspreis bei 119 €, heute bei 140 €: ein Preisanstieg von lediglich 18 Prozent.

Damit liegen wir um 98 Prozentpunkte unter dem Preisanstieg des traditionellen Optikers.

Absolut liegt der Fielmann-Durchschnittspreis 61 Prozent unter dem Durchschnittspreis des traditionellen

Wettbewerbs. Unsere Kunden sparen im Schnitt 220 €.

Im Vergleichszeitraum erweiterten wir zudem unsere Auswahl, verlängerten die Garantien, verbesserten die Qualität.

Noch ein Hinweis: seit 1988 stieg der Lebenshaltungsindex um 42 Prozent. Wir liegen mit unserem Preisanstieg von 18 Prozent also deutlich unter dem Anstieg des Lebenshaltungsindex. Den Vorteil haben unsere Kunden.

Schon 16 Millionen tragen eine Fielmann-Brille.

Denn Fielmann bietet ein denkbar günstiges Preis-/Leistungsverhältnis. Garantiert.

Wir können diese Leistungen erbringen, weil Jahr für Jahr mehr Kunden zu uns kommen.

Die Einkaufspreise des Optikers werden nicht allein von den Produktionskosten bestimmt, seine Markenlieferanten setzen vielmehr auf Angemessenheitsvorstellungen.

Der Optiker zahlt für printveredelte Fassungen ein Vielfaches des Fabrikabgabepreises. Je statuärträglicher das Label, je höher der Einkaufspreis.

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

Schon 16 Millionen tragen eine Fielmann-Brille.

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.

Und für die Eigenproduktion sind unsere Niederlassungen gleichsam Factory Outlets.

Der nachgeordnete Aufschlag des traditionellen Optikers entfällt.

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

Auch Markenfassungen, also print-veredelte Brillen, kaufen wir in größeren Mengen ein als Wettbewerber. Markenbrillen bieten wir bis zu 50 Prozent günstiger an als der Durchschnittsoptiker. Das stellen wir durch stete Marktbeobachtung sicher.

Markenbrillen bieten wir bis zu 50 Prozent günstiger an als der Durchschnittsoptiker.

Fielmann ist Produzent, Agent und Augenoptiker. Wir beherrschen alle Prozesse entlang der Wertschöpfungskette.

Die eigene Produktion sichert uns die Warenflusskontrolle von der Prüfung der Rohmaterialien über die Herstellung der Fassungen und Gläser bis hin zum Zusammenfügen der Brille. Die Teilnahme an der gesamten Wertschöpfungskette schafft Mehrwissen, das wir in kompetente Fachberatung umsetzen.

Fassungen produzieren wir in Deutschland und im französischen Jura.

Unsere Niederlassungen sind für die Eigen-Collection sozusagen Factory Outlets.

Im brandenburgischen Rathenow, der Wiege der deutschen Brille, fertigen wir in unserer Flächenschleiferei auftragsbezogen Mineral- und Kunststoffgläser, fügen sie in der Randschleiferei mit der bestellten Fassung zur Brille zusammen.

Rathenow mit seinen 600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in der Industrie ist Ausdruck unserer Zuversicht. Die Konzeption der hochmodernen Anlage bietet alle Voraussetzungen für eine Kapazitätsausweitung im Rahmen der fortschreitenden Internationalisierung.

Fielmann gibt drei Jahre Garantie auf alle Korrektionsbrillen. Diese Leistung haben wir in der Branche eingeführt.

Wir testen unsere Modelle im eigenen Labor. Unsere Fassungen sind

korrosionssicher, lichtecht und geben kein Nickel ab.

Bei Fielmann wird jede Reklamation anerkannt, ganz gleich aus welchem Grund. Denn nur zufriedene Kunden empfehlen uns weiter.

Wir sehen in Reklamationen die Chance, Beratung und Leistung zu verbessern.

Unsere Niederlassungen sind größer als die Durchschnittsläden der Konkurrenz, befinden sich in besten Lagen, zeigen die ganze Welt der Augenoptik, verfügen über hochwertige Ausstattung in Verkauf, Sehprüfraum und Werkstatt. Und wir bieten den günstigen Preis.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter leben nicht mit dem Druck, dem Verbraucher teure Brillen verkaufen zu müssen. Sie bedienen ihre Kunden so, wie sie selbst bedient werden möchten.

Zum Marktführer sind wir nicht durch Zufall geworden: strikte Kundenorientierung brachte uns an die Spitze.

Eine aktuelle, repräsentative EMNID-Studie zeigt auf, wie unsere Kunden Fielmann sehen.

Zum Marktführer sind wir nicht durch Zufall geworden: strikte Kundenorientierung brachte uns an die Spitze.

Unser gestützter Bekanntheitsgrad liegt bei 98 Prozent, ungestützt bei 83 Prozent.

95 Prozent der Befragten erlebten Fielmann als kundenfreundlich.

94 Prozent attestierten uns Glaubwürdigkeit.

93 Prozent bescheinigten uns ein gutes Preis-/Leistungsverhältnis und hielten uns für serviceorientiert.

92 Prozent empfehlen uns weiter.

Und 92 Prozent bescheinigen uns Kompetenz.

Das Ergebnis der EMNID-Studie ist für uns Ansporn und Verpflich-

tung. Wir wollen immer besser und immer günstiger sein als andere.

Um unsere Ziele zu erreichen, benötigen wir qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Fielmann ist größter Arbeitgeber und größter Ausbilder der Branche. Wir bilden 1.500 Lehrlinge aus.

Mit 5 Prozent der deutschen Optikfachgeschäfte stellt Fielmann 24 Prozent aller Auszubildenden im Augenoptikerhandwerk.

Unser gestützter Bekanntheitsgrad liegt bei 98 Prozent.

Unsere Ausbildungsquote liegt bei 19 Prozent,

die Ausbildungsquote der übrigen Branche bei 11 Prozent,

die Ausbildungsquote des Handels bei 7 Prozent.

Wir investieren jedes Jahr zweistellige Millionenbeträge in die Schulung. Wir pflegen die deutsche Handwerksausbildung. Sie wird bei Fielmann mit deutscher Präzision und Gründlichkeit betrieben, auch in unseren ausländischen Niederlassungen.

Unsere Ausbildung ist gut. Das belegen bundesweite Auszeichnungen.

2005 stellten wir im Leistungswettbewerb des Augenoptikerhandwerks einmal mehr den 1. Bundessieger.

Herr Markus Teubner, der 1. Bundessieger, und Frau Anja Hentschel, 3. Bundessiegerin sind unter uns. Herzlichen Glückwunsch!

Bei den Gehilfenprüfungen stellten wir 2005 bundesweit 83 Prozent der Landessieger. Und wir stellten 53 Prozent der Kammersieger.

Wir befinden uns hier in der Hamburger Börse. Deshalb die Information, dass unter den besten 10 Absolventen der Hamburger Gehilfenprüfung allein acht von Fielmann ausgebildet wurden: wir stellen den ersten und zweiten Platz, weiter den vierten bis neunten.

Herzlichen Glückwunsch den frischgebackenen Gehilfen und den Ausbildern.

Vor Ihnen liegt eine Karriere bei Fielmann. Wir sind der Marktführer. Wir wollen die Elite.

Die Fielmann AG ist ein begehrter Ausbilder. Jahr für Jahr bewerben sich mehr als 7.000 junge Menschen um einen Ausbildungsplatz bei uns.

Zeugnisse allein sind für uns nicht aussagekräftig. Zusätzlich durchlaufen die von uns ausgewählten Schülerinnen und Schüler einen Einstellungstest. Die Besten, es sind dies um 500 pro Jahr, erhalten einen Ausbildungsvertrag.

Sind die jungen Leute erst einmal bei Fielmann, werden sie in jeder Weise gefördert: nicht nur in unseren Niederlassungen und der Berufsschule, zusätzlich auch in zentralen, firmeneigenen Lehrwerkstätten. Für besondere Leistungen gibt es Prämien.

Führungskräfte für die neue Generation des augenoptischen Fachgeschäftes bilden wir aus in der gemeinnützigen Fielmann Akademie Schloss Plön.

In Plön schulen wir pro Jahr 6.000 Augenoptikerinnen und Augenoptiker.

Mehr als 70 Prozent unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind an ihrem Unternehmen beteiligt.

Die ersten Absolventen des Meisterkurses erhalten im Sommer dieses Jahres ihre Urkunden. Die Fielmann Akademie Schloss Plön steht als gemeinnützige Bildungsstätte auch externen Augenoptikern zur Verfügung.

Schloss Plön wird Ausbildungsstätte für ein Optometristen-Diplom mit europaweiter Anerkennung: dem Bachelor of Science.

Zunehmend übernehmen Augenoptiker die Sehschärfenbestimmung. Der Optometrist ist hierfür besonders qualifiziert. In angelsächsischen Ländern können nur Optometristen Refraktionen durchführen.

Schloss Plön steht der Öffentlichkeit aber auch für Tagungen und kul-

turelle Veranstaltungen zur Verfügung.

Die diesjährige Kultusministerkonferenz fand statt in der gemeinnützigen Fielmann Akademie Schloss Plön. Für uns ein gutes Omen.

Mehr als 70 Prozent unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind an ihrem Unternehmen beteiligt: mehrheitlich mit Aktien, aber auch mit stillen Einlagen.

Seit Börseneinführung in 1994 haben sich alle wichtigen Eckdaten des Unternehmens positiv entwickelt.

Sie beziehen nicht nur gute Gehälter, erhalten zusätzlich Dividenden, Gewinnanteile und Zinsen.

Das motiviert. Den Vorteil haben unsere Kunden.

Wenn man weiß, dass sich in der gesamten deutschen Wirtschaft nur 5,7 Prozent aller Arbeitnehmer an ihren Firmen beteiligt haben, kann man ermessen, wie stark sich unsere Mitarbeiter mit dem Unternehmen identifizieren.

Für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben wir eine hauseigene Börse eingerichtet.

Sie können Fielmann-Aktien kostenfrei zum Xetra-Schlusskurs der Frankfurter Börse kaufen und verkaufen. Depotverwaltung gibt es bei Fielmann zum Nulltarif. Der Nulltarif hat ja Tradition bei uns.

Im Rahmen des Vermögensbildungsgesetzes geben wir zu Vorzugspreisen Fielmann-Aktien an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ab.

Innerhalb der Bindungsfrist erzielte diese Kapitaleinlage bisher Renditen von mehr als 250 Prozent.

Derzeit liegt unsere Eigenkapitalquote bei 63 Prozent.

Zum Vergleich: die Eigenkapitalquote der DAX-Unternehmen liegt im Schnitt bei 26 Prozent.

Wir verfügen über ein Eigenkapital in Höhe von 317 Millionen €. Die

Eigenkapitalverzinsung liegt bei 18 Prozent.

Fielmann ist bis auf wenige Langfristfinanzierungen schuldenfrei.

Seit Börseneinführung in 1994 haben sich alle wichtigen Eckdaten des Unternehmens positiv entwickelt.

Der Absatz stieg um 55 Prozent, der Umsatz um 90 Prozent, der Cash-Flow um 112 Prozent, die Dividende um 165 Prozent und der Jahresüberschuss um 176 Prozent.

Im selben Zeitraum verlor die übrige Branche die Hälfte ihres Absatzes.

Angesichts unserer erfreulichen Wirtschaftsdaten und der positiven Entwicklung der letzten Monate empfehlen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 1,90 € pro Aktie.

Angesichts unserer erfreulichen Wirtschaftsdaten und der positiven Entwicklung der letzten Monate empfehlen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 1,90 € pro Aktie.

Der Kurs der Fielmann-Aktie liegt derzeit jenseits von 70 €. Um eine noch breitere Anlegerschaft zu erreichen, schlagen Vorstand und Aufsichtsrat einen Aktiensplit im Verhältnis 1 : 2 vor. Wir erwarten über diese Maßnahme eine Belebung des Börsenumsatzes.

Fielmann hat über günstige Preise Brillenmode demokratisiert.

Ein hoher Prozentsatz aller Brillen und Sonnenbrillen, die Sie in Hochglanzbroschüren abgebildet finden, stammt von Fielmann.

Denn wir bieten Medien, Fotografen und Stylisten einen kostenlosen Verleihservice.

Wir beobachten Strömungen und aktuelle Trends.

Unser Designbüro liegt in München.

Gleiches gilt für den Musterbau.

Von der Entwurfsskizze bis zur Auslieferung der ersten Brillenfassung vergehen üblich fünf bis neun Monate.

Da Fielmann über eigene Produktionsbetriebe verfügt, können wir erheblich schneller Modetrends setzen.

Da Fielmann über eigene Produktionsbetriebe verfügt, können wir erheblich schneller Modetrends setzen.

Wir halbieren die Lieferzeit.

Nun die Entwicklung im europäischen Ausland.

Dort setzen wir uns noch deutlicher von der Konkurrenz ab als in Deutschland.

Das gilt für die Lage unserer Geschäftslokale, die überzeugende Größe der Niederlassungen, die aufwendige Ausstattung und die technologische Einrichtung in Refraktion und Werkstatt, das gilt für die unübertroffene Auswahl, konkurrenzlos günstige Preise und kompetente Fachberatung.

Der Durchschnittsumsatz einer deutschen Fielmann-Niederlassung liegt bei 1,5 Millionen €, dem fünffachen Umsatz eines traditionellen Durchschnittsoptikers.

In Österreich liegt der Durchschnittsumsatz einer Fielmann-Niederlassung bei 2,6 Millionen €,

und in der Schweiz erwirtschaften wir pro Niederlassung einen Durchschnittsumsatz von 3,8 Millionen €.

Unser Europa-Flaggschiff steht in Zürich. Dort erwirtschaften wir einen Umsatz von 16 Millionen €, das ist der Umsatz von 50 traditionellen Optikgeschäften.

Europaweit betreiben wir 20 Supercenter. Es sind dies die größten Optikgeschäfte der Branche mit einer

Auswahl von mehr als 5.000 Brillen und neuester Technologie.

Unsere Niederlassungen in der Schweiz und in Österreich tragen mit nur 10 Prozent des Absatzes bereits 27 Prozent zum Nachsteuerergebnis des Konzerns bei. Deshalb treiben wir die Expansion in diesen Ländern zügig voran.

Die Marktanteile in Österreich.

Mit 2 Prozent aller Geschäfte erzielten wir 13 Prozent Umsatzmarktanteil und einen Absatzmarktanteil von 20 Prozent.

Zum Jahresende gab es 20 Fielmann-Niederlassungen in Österreich, davon waren 6 Neueröffnungen.

Wir haben kräftig in die Expansion investiert. Das kostet zwar zunächst Gewinn. Aber schon 2006 zahlen sich die Investitionen mit mehr Umsatz und höherem Deckungsbeitrag aus.

Der Umsatz lag mit 39 Millionen € auf Vorjahresniveau. Angesichts der Rahmenbedingungen ein sehr gutes Ergebnis, denn die österreichischen Augenoptiker kämpften ebenfalls mit einer Strukturreform.

Obwohl wir den Niederlassungsbestand um mehr als 40 Prozent erhöhten, erwirtschafteten wir 7 Prozent Umsatzrendite: es waren 2,8 Millionen €.

Europaweit betreiben wir 20 Supercenter. Es sind dies die größten Optikgeschäfte der Branche mit einer Auswahl von mehr als 5.000 Brillen und neuester Technologie.

Unsere Stückzahlen stiegen um 9 Prozent auf 240.000 Brillen.

Mit den sechs Neueröffnungen im letzten Jahr und fünf geplanten in 2006 legen wir das Fundament für einen nachhaltigen, zuverlässigen Gewinn in Österreich. Im ersten Halbjahr 2006 erwirtschafteten wir eine deutlich zweistellige Ergebnissteigerung.

Wir beschäftigten 413 Mitarbeiter.

Im laufenden Geschäftsjahr wollen wir vier weitere Niederlassungen eröffnen.

Mittelfristig planen wir, in Österreich 40 Niederlassungen zu betreiben.

Wir wollen 450.000 Brillen pro Jahr abgeben: dies wäre ein Absatzmarktanteil von 35 Prozent.

Wir planen 85 Millionen € Umsatz: ein Marktanteil von 20 Prozent.

Der Gewinn soll liegen bei 10 Millionen €.

Wir erwirtschafteten einen Gewinn von 17,6 Millionen €: eine Umsatzrendite von 21 Prozent.

Die Marktanteile in der Schweiz.

Mit 2 Prozent der Geschäfte erreichten wir einen Umsatzmarktanteil von 16 Prozent und einen Absatzmarktanteil von 31 Prozent.

Zum Jahresende verfügten wir über 25 Niederlassungen, ein Geschäft haben wir neu eröffnet.

Der Umsatz stieg um 6 Prozent auf 82 Millionen €.

Der Absatz um 10 Prozent auf 325.000 Brillen.

Wir erwirtschafteten einen Gewinn von 17,6 Millionen €: eine Umsatzrendite von 21 Prozent.

In der Schweiz beschäftigten wir 690 Mitarbeiter.

Unsere Marktführerposition haben wir ausgebaut. Im laufenden Geschäftsjahr wollen wir zwei weitere Niederlassungen eröffnen.

Die mittelfristige Planung für die Schweiz.

Wir planen 40 Niederlassungen.

Wir wollen 400.000 Brillen pro Jahr verkaufen: dies wäre ein Marktanteil von 38 Prozent.

Der Umsatz soll liegen bei 110 Millionen €, ein Marktanteil von 21 Prozent.

Wir erwarten ein Vorsteuerergebnis von 20 Millionen €.

Nach wie vor ist Deutschland unser wichtigster Markt, in dem wir

Ende letzten Jahres 474 Fielmann-Niederlassungen betrieben.

Unser Ziel ist es, zumindest 50 Prozent Absatzmarktanteil in allen regionalen Märkten zu erreichen.

Deshalb werden wir 130 weitere Niederlassungen eröffnen: überwiegend in Bayern, Baden-Württemberg und im Großraum Berlin.

60 Prozent unserer neuen Geschäfte sollen im zukunftssicheren Süden liegen, 40 Prozent in Zuwanderungsregionen des übrigen Bundesgebietes, überwiegend im Berliner Umland.

Der deutsche Markt ist unser Heimatmarkt. Praktisch aus dem Stand erreichen wir in Mittelstädten mit Einzugsgebieten um 60.000 bis 100.000 Einwohnern Marktanteile von 40 bis 50 Prozent.

Unsere Kunden sind keine Einmalkäufer: mehr als 90 Prozent bleiben uns treu.

In diesem Jahr haben wir bereits 13 Niederlassungen zusätzlich eröffnet. Bis zum Jahresende sollen es 25 werden, davon 15 in Deutschland.

Unser Ziel ist es, zumindest 50 Prozent Absatzmarktanteil in allen regionalen Märkten zu erreichen.

Aber nicht nur über Neueröffnungen erwarten wir höhere Marktanteile, auch über Umzug in bessere Lagen, Vergrößerung und Umbau, weiter über Schulung und Optimierung der Führungsstruktur.

Zudem bieten komplizierte Gleitsichtgläser, die man in der zweiten Lebenshälfte benötigt, erhebliches Potenzial. Hier verzeichnen wir von Jahr zu Jahr zweistellige Steigerungsraten.

Da unsere Kunden jünger sind als die Kunden des Durchschnittsoptikers und sie uns treu bleiben, sind unsere Steigerungsraten im Bereich der Gleitsichtgläser höher als die Durchschnittsraten der Branche.

Verglichen mit 1997 erwarten wir bis 2008 eine Steigerung um 390 Indexpunkte.

Während in der Bundesrepublik nur 5 Prozent der Bevölkerung Contactlinsen verwenden, sind es in der Schweiz 6 Prozent, in den USA sogar 10 Prozent.

Verglichen mit unseren Umsätzen aus 1997 erwarten wir bis 2008 eine Steigerung der Umsätze auf 513 Indexpunkte.

Neue Entwicklungen bei weichen Contactlinsen, wie die problemlos und komfortabel zu tragenden Eintageslinsen, versprechen zusätzliche Impulse für den deutschen Markt.

Verglichen mit unseren Umsätzen aus 1997 erwarten wir bis 2008 eine Steigerung der Umsätze auf 513 Indexpunkte.

Sonnenbrillen bieten dem optischen Fachgeschäft erhebliches Wachstumspotenzial.

Der Trend geht zu hochwertigen Brillen mit garantiertem Schutz vor ultravioletter Strahlung.

Den Weg zum Optiker finden auch immer mehr Brillenträger, die eine Sonnenbrille mit ihrer Sehstärke suchen.

Auf Basis der Umsätze aus 1997 erwarten wir bis 2008 eine Umsatzsteigerung auf 195 Indexpunkte.

Die Eröffnung von Großeinheiten nicht nur in deutschsprachigen Millionenstädten hat für uns Priorität. Mit einer Großeinheit und vielleicht zwei bis fünf weiteren Niederlassungen können wir weitgehend den nationalen Markt mehrerer angrenzender Länder mit hohem Familieneinkommen abdecken.

Mittelfristig wollen wir in Deutschland 600 Niederlassungen betreiben.

Wir wollen 6 Millionen Brillen verkaufen,

1 Milliarde € Umsatz erwirtschaften

und einen Gewinn von 100 Millionen € ausweisen.

Die mittelfristige Planung im deutschsprachigen Raum.

In Deutschland, der Schweiz und Österreich wollen wir 6,8 Millionen Brillen verkaufen,

1,2 Milliarden € Umsatz erwirtschaften

und einen Gewinn von 130 Millionen € ausweisen.

Hinzu kommen die angrenzenden Länder der Europäischen Union.

Wie Sie wissen, betreiben wir u.a. auch Geschäfte in Polen, Lettland und den Niederlanden.

Im Verhältnis zum deutschsprachigen Raum sind die Umsätze dort noch marginal: sie liegen bei 14 Millionen €.

Langfristig wollen wir in Europa 1,9 Milliarden € umsetzen.

Langfristig wollen wir in Europa 1,9 Milliarden € umsetzen.

Wir betreiben Expansion mit Augenmaß. Jede ernstzunehmende Kaufoption haben wir europaweit analysiert. Das werden wir auch in Zukunft tun.

Hoffnung auf Aktienoptionen oder Zusatzantennen sind nicht Triebfeder unseres Handelns, denn der Vorstandsvorsitzende ist Mehrheitsaktionär und Gründer des Unternehmens. Zudem sind mehr als 70 Prozent der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an der Fielmann AG beteiligt.

Akquisitionen müssen sich rechnen.

Das uns anvertraute Kapital betreuen wir genauso sorgsam wie unser eigenes. Darauf können sich unsere Aktionäre verlassen.

Die Kursentwicklung unserer Aktie seit dem Jahr 2000 ist Spiegelbild des Vertrauens, das die Anleger uns entgegen bringen. Der Kurs unserer Aktie stieg in den vergangenen sechs Jahren um 162 Prozent.

Wer per 1.1.2000 in den TEC-DAX investierte, verlor bis zum April dieses Jahres 87 Prozent seines Einsatzes. In der Gesamtheit dürften dies 70 Milliarden € Verlust für die Anleger gewesen sein.

Der DAX, das deutsche Schwergewichtsegment, verlor im selben Zeitraum 15 Prozent, trotz der Kursgewinne in letzter Zeit immer noch ein Verlust um 200 Milliarden € für die Anleger.

Der MDAX erzielte im Vergleichszeitraum ein Plus von 94 Prozent, ein respektables Ergebnis.

Seit dem Jahr 2000 verzeichnet unsere Aktie einen Kursgewinn von 153

Prozent. Der Kurs lag am Dienstag bei 74 €.

Der Kurs unserer Aktie stieg in den vergangenen sechs Jahren um 162 Prozent.

Fielmann ist eine gute Adresse, nicht nur für den Brillenträger, auch für den Aktionär.

Seit Börseneinführung in 1994 stieg der Kurs unserer Aktie um 230 Prozent, inclusive Dividende waren es rund 300 Prozent.

Gute Nachricht auch über das erste Halbjahr 2006.

Der Gewinn wird sehr deutlich zweistellig wachsen.

Für dieses Jahr planen wir 25 Neueröffnungen, wollen bis Jahresende 563 Niederlassungen betreiben.

Wir erwarten eine deutliche Steigerung bei Umsatz und Gewinn.

Außerdem schaffen wir 300 zusätzliche Arbeitsplätze. Zum Jahresende werden wir 10.800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen.

Wir sind auf gutem Weg.

Ich danke Ihnen.