

Liebe Mitglieder,

herzlich willkommen zur ersten Ausgabe unseres Augenoptik-Newsletters in diesem Jahr. Heute geben wir Ihnen wieder eine schnelle Übersicht über aktuelle Verbandsaktivitäten und Dienstleistungen von uns. Bei Fragen zu einzelnen Themen kommen Sie bitte wie immer gerne auf uns zu. Herzliche Grüße von Ihrem SPECTARIS-Team!

Aktuelles aus unserem Fachverband Consumer Optics

Aktuelle Marktdaten aus der Branche: Deutsche augenoptische Industrie blickt auf erfreuliches Exportgeschäft

Auf der opti-Presskonferenz am 12. Januar präsentierten wir aktuelle Marktdaten aus der Augenoptik. Nachfolgend finden Sie einen Auszug der dazugehörigen Pressemitteilung:

Die deutsche augenoptische Industrie hat ihren Umsatz im Jahr 2017 um 2,8 Prozent auf 4,44 Milliarden Euro gesteigert. Der Inlandsumsatz wuchs dabei um 2,1 Prozent auf 2,25 Milliarden Euro, der Auslandsumsatz um 3,5 Prozent auf 2,19 Milliarden Euro. 74 Prozent der Ausfuhren gingen in die europäischen Länder, 11 Prozent nach Nordamerika und 9 Prozent nach Asien. Die Exportquote der deutschen augenoptischen Industrie lag bei 49,3 Prozent. Erfreuliche Zuwachsraten gab es bei den Exporten in die USA sowie in die direkten deutschen Anrainerstaaten. Ein Brexit-Schatten lag bereits über den Ausfuhren nach Großbritannien, die 4,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr einbüßten.

„In Summe sind wir seitens der deutschen augenoptischen Industrie zufrieden mit dem Jahr 2017 und den Erfolgen, die wir in einigen Kernmärkten erzielen konnten“, erklärte der Vorstandsvorsitzende des Industrieverbandes SPECTARIS, Josef May, zum Start der internationalen Augenoptik-Leitmesse Opti, die vom 12. bis 14. Januar in München stattfand. „Für 2018 sehen wir weitere Wachstumsmöglichkeiten – vorrangig in den etablierten Märkten Europas, darüber hinaus aber auch im Nahen Osten sowie in Russland.“

Insgesamt erwartet die deutsche augenoptische Industrie 2018 für den Inlandsmarkt ein Umsatzplus von erneut circa zwei Prozent, für das Exportgeschäft eines von rund drei Prozent. In Deutschland tragen 42,3 Millionen Menschen eine Brille. 3,3 Millionen Menschen tragen Kontaktlinsen. Gerade in der Altersklasse der 20- bis 29-Jährigen hat die Fehlsichtigkeit in den letzten sieben Jahren stark zugenommen (+ 23 %).

Hinzu kommt ein hohes Maß an ungedecktem Bedarf in der Bevölkerung. In Teilen sieht diese unzureichend, unternimmt aber nichts dagegen. Ferner besitzen 10,4 Millionen

Fehlsichtige trotz der Gefahren durch schädliches UV-Licht noch immer keine Sonnenbrille.

Die deutsche augenoptische Industrie im Überblick (2013-2017)

	Jahr 2013	Jahr 2014	Jahr 2015	Jahr 2016	Jahr 2017	Abw. 17/16
Gesamtumsatz (Mrd. €)	4,03	4,13	4,25	4,318	4,438	+2,8 %
Inlandsumsatz (Mrd. €)	2,04	2,10	2,16	2,204	2,250	+2,1 %
Auslandsumsatz (Mrd. €)	1,99	2,03	2,09	2,114	2,188	+3,5 %
Beschäftigte	21.200	20.980	20.980	21.230	20.590	-3,0 %

Anzahl der Betriebe: rund 140

Die komplette Pressemitteilung finden Sie auf unserer [Homepage](#).

Arbeitskreis: UDI – Unique Device Identification

Aufgrund der großen Komplexität des Themas werden wir voraussichtlich – je nach Interesse – demnächst einen Arbeitskreis zum Thema „UDI – Unique Device Identification“ für alle Anbieter der Medizinprodukte der Klasse 1 (also u.a. Brillenfassungen und –gläser) anbieten.

Für unsere Mitglieder mit Medizinprodukten der Klassen 2 und 3 gibt es bereits einen vergleichbaren Kreis im Rahmen unserer sog. „Technischen Kommission Medizintechnik“.

Melden Sie sich gerne bei Herrn Frankenstein (Tel.: 030 – 41 40 21-24, frankenstein@spectaris.de) bei Interesse an der Teilnahme.

Unser Augenoptik-Branchenreport



Seit zwei Monaten ist unser aktueller Branchenreport „Augenoptik: Deutschland und die Welt – Märkte, Consumer und Trends 2016/17“ für Sie verfügbar. Neben den aktualisierten Branchenzahlen der Industrie, der Augenoptiker sowie den Fehlsichtigen in Deutschland und der Welt, haben wir in dieser Ausgabe einige zu-

sätzliche Marktdaten für Sie recherchiert und zusammengetragen. Gemeinsam mit dem ZVA (Zentralverband der Augenoptiker und Optometristen), der GfK (Gesellschaft für Konsumforschung) und Euronet Market Research können wir Ihnen so wieder einen detaillierten Einblick in die Entwicklung unserer Branche zur Verfügung stellen, in einigen Fällen sogar über die letzten 10 Jahre.

Zusätzliche Marktdaten, wie z.B.:

- Brillen-Wiederbeschaffungsrhythmus
- Verkauf von augenoptischen Produkten nach Postleitzahlen
- Anzahl der Augenoptiker-Kunden pro Betrieb nach Altersklassen
- generelle Kennziffern für die Bevölkerungsentwicklung
- aktuellen Altersstrukturen der Länder
- Einkaufspräferenzen nach Produktbereichen
- soziodemografische Kriterien für Online-, Versand- und Einzelhandel

bieten ebenfalls eine zusätzliche Analyse- und Planungsgrundlage.

Der fast 50-seitige Auslandsteil gibt Ihnen die Möglichkeit, sich einen guten Überblick über die Augenoptik-Märkte außerhalb Deutschlands zu verschaffen und liefert Ihnen zudem

bei jedem Land alle Import- und Exportwerte der einzelnen Produktgruppen, die wir wieder akribisch zusammengetragen haben.

Der Preis beträgt für Sie als SPECTARIS-Mitglied unverändert 269 Euro (zzgl. USt.) für 3 Exemplare. Die Inhaltsübersicht sowie eine Bestellmöglichkeit finden Sie [hier](#). Natürlich reicht auch wie immer eine kurze Mail an mich (terkowski@spectaris.de).

17. SPECTARIS-Trendforum am 5. November 2018

In diesem Jahr findet der 17. SPECTARIS-Trendforum am 5. November 2018 an gewohnter Location in Berlin statt. Aktuelle Informationen zu dem kommenden SPECTARIS-Trendforum erhalten Sie am besten über den Trendforum-Newsletter, für welchen Sie sich auf der Homepage www.spectaris-trendforum.de anmelden können.

Kurzer Rückblick auf den SPECTARIS-Trendforum 2017:

Am 6. November 2017 traf sich die Branche, um sich unter dem Thema „Visionäre unserer Zeit“ ein Bild von der Entwicklung der Augenoptik zu machen.

Hierbei sprachen hochrangige Referenten die generellen Veränderungen der Märkte an, betonten die Relevanz der Digitalisierung für die Branche und zeigten Strategien auf, wie sich über ein kluges Empfehlungsmarketing die Kundenfrequenz erhöhen lässt. Zwei Studentengruppen von der „Europäischen Medien- und Business-Akademie“ und der „Internationalen School of Management“ aus Hamburg stellten unter anderem die Idee einer digitalen Schnitzeljagd, eines nachhaltigen Produktsortiments sowie interessante Promotion-Aktionen vor.

Auszug aus unserem Veranstaltungskalender

Digitale Vernetzung mit Kunden und Partnern - Benchmarks und Lösungswege für mehr Ertrag und Kundenbindung

Am 7./ 8. März findet die Service-Tagung zu dem Thema „Digitale Vernetzung“ in Landsberg am Lech statt. Dort zeigen Unternehmen, wie Digitalisierung in der Praxis umgesetzt wird, wie Quantensprünge an Kunden-Mehrwert und Wirtschaftlichkeit erreicht werden, wie – digital vernetzt – neue Lösungen realisiert werden, die...

- einfacher und bequemer,
- wirtschaftlicher und
- viel schneller

für Kunden, Partner und das eigene Unternehmen sind, mit Begeisterung auf allen Seiten!

Gastgeber ist die Rational AG – Produzent von „Kombidämpfern“ (Großküchengeräten) zur thermischen Speisenzubereitung und weltweiter After Sales Dienstleister. Dabei geht es Rational bei der digitalen Vernetzung von Kunden und Partnern darum, gemeinsam bessere Ergebnisse zu erzielen, für Kunden und auch die Partner und RATIONAL selbst.

Unser Mitgliedsunternehmen Stiegelmeyer zeigt, wie ein „digitales Bettenmanagement“ im Krankenhaus fachliche und wirtschaftliche Ergebnisse erzielt und bei den Kunden/Patienten Begeisterung erzeugt.

Informationen über das gesamte Rahmenprogramm und eine Anmeldemöglichkeit finden Sie [hier](#).

Frühjahrstagung der Arbeitskreise Exportkontrolle, Zoll und Außenhandelspraxis 2018

Die Frühjahrstagung der Arbeitskreise Exportkontrolle, Zoll und Außenhandelspraxis findet dieses Jahr bei der Firma SCHWIND eye-tech-solutions GmbH im unterfränkischen Kleinostheim am 19. und 20. April 2018 statt.

Wie immer werden am ersten Tag der Tagung aktuelle Themen aus dem Bereich Zoll und am zweiten Tag aus der Exportkontrolle vorgestellt und besprochen. Beim gemeinsamen Abendessen am 19. April 2018 findet sich ausreichend Gelegenheit, den Tag entspannt ausklingen zu lassen und sich weiter auszutauschen.

Weitere Informationen zu der Frühjahrstagung finden Sie [hier](#). Falls Sie an der Herbsttagung teilnehmen möchten, melden Sie sich bitte bis zum 06. April 2018 unter [diesem Link](#) an.

Lizenzverträge/Lizenzen – erfolgreich lizenzieren, SPECTARIS-Seminarveranstaltung am 8. Mai 2018 in Berlin

Unsere Veranstaltung „Lizenzverträge/Lizenzen – Erfolgreich lizenzieren“, die am 8. Mai 2018 in Berlin stattfindet, vermittelt das Handwerkszeug, um Innovationen erfolgreich zu lizenzieren. Die Teilnehmer erfahren und lernen vertiefend:

- wie frühzeitig und mit dem richtigen Team die Lizenzierung strategisch in die richtige Bahn gelenkt wird,
- wie Lizenzen vernünftig bepreist werden,
- wie die Interessenlage der Verhandlungspartner analysiert wird,
- auf welche Klauseln in Lizenzverträgen besonders geachtet werden muss,
- wie Lizenzverträge erfolgreich verhandelt werden,
- und wie Lizenzen effizient und effektiv verwaltet werden.

Die Teilnehmer erhalten Musterformulierungen zu wichtigen Themenkreisen. Darüber hinaus profitieren sie von der Möglichkeit zur intensiven Diskussion mit Firmenexperten aus dem SPECTARIS-Netzwerk.

Ausführliche Informationen zur Veranstaltung finden Sie [hier](#). Melden Sie sich gerne bei Herrn Bähren (Tel.: 030 – 41 40 21-20, baehren@spectaris.de) bei Interesse an der Teilnahme.

SPECTARIS-Seminar: Erfolgreiche Verhandlungsführung in Einkauf und Vertrieb, 17./18. Mai 2018 in Berlin

Am 17./18. Mai 2018 findet in der SPECTARIS-Geschäftsstelle Berlin eine Veranstaltung zur erfolgreichen Verhandlungsführung in Einkauf und Vertrieb statt. Ziel des 1½ -tägigen Trainings mit dem Titel „Dem Gegner in die Karten schauen“ ist es, künftig entspannter und leichter zu Top-Verhandlungsergebnissen zu kommen. Neben einer kleinen Gruppengröße profitieren die Teilnehmer von der gleichzeitigen Anwesenheit von Ein- und Verkäufern der SPECTARIS-Mitgliedsunternehmen. Durch das wechselseitige Verstehen der Denkweise beider Seiten werden wertvollste Erkenntnisse für die tagtäglichen Verhandlungen gewonnen.

Behandelt werden unter anderem folgenden Punkte:

- Entspannte Verhandlungsführung
- Höhere Margen durch passgenaue Zugeständnisse im Verkauf
- Weitere Savings auf Seiten des Einkaufes erzielen
- Punktgenau auf das maximal mögliche Verhandlungsergebnis zusteuern
- Geringerer Zeitaufwand zur Zielerreichung
- Höchstmögliche Effektivität in Verhandlungen mit gleichzeitig partnerschaftlichem Auftreten

Die Veranstaltung richtet sich an alle Verkäufer, Einkäufer, Verkaufsleiter, Einkaufsleiter sowie alle mit ein- und verkäuferischen Aufgaben betrauten Verhandlern in allen Hierarchieebenen.

Weitere Informationen finden Sie [hier](#) im Veranstaltungsprogramm. Bitte senden Sie zur Anmeldung eine Mail an: baehren@spectaris.de.

SPECTARIS-Aktivitäten / Lobbyarbeit

Positionspapier: Forderungen der SPECTARIS-Branchen an Union und SPD für eine Neuauflage der GroKo

Angesichts der vielfältigen Aufgaben, die die neue Bundesregierung zu bewältigen hat, sind wir als Branchenverband in Sorge um die notwendigen Prioritäten und die Sicherung des Industriestandortes Deutschlands. Daher haben wir ein Positionspapier aufgesetzt und die wichtigsten Punkte unserer vier Fachverbände aufgenommen. Unsere Forderungen:

- Digitalisierung vorantreiben und unterstützen
- Innovationsforschung und Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten als Fundament unserer Zukunft weiter stärken
- Überreglementierung verhindern
- Freihandel von elementarer Bedeutung.

Das komplette Positionspapier finden Sie [hier](#).

Folgen Sie uns auf Twitter!

In den vergangenen Monaten haben wir unser Informationsangebot auf Twitter deutlich ausgebaut. Wir schätzen diesen Kanal sehr, nicht nur um unsere Leistungen darzustellen, sondern auch um uns über aktuelle politische und wirtschaftliche Entwicklungen zu informieren.

Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie uns [hier](#) auf Twitter folgen würden - sowohl als Unternehmen als auch gerne privat. So verpassen Sie keine Neuigkeit mehr zu unseren innovativen Branchen. Stärken wir unser gemeinsames Netzwerk!

Ihre Consumer Optics-Ansprechpartner bei SPECTARIS: Bei Fragen aller Art wenden Sie sich bitte immer gerne an uns!



Peter Frankenstein
Leiter Consumer Optics
Fon 030 / 41 40 21-24
frankenstein@spectaris.de



Carsten Leutloff
Regulatory Affairs | Normung
Fon 030 / 41 40 21-44
leutloff@spectaris.de



Ann-Christin Terkowski
Projektmanagerin
Consumer Optics
Fon 030 / 41 40 21-21
terkowski@spectaris.de

Das gesamte [SPECTARIS-Team](#) im Überblick