

# Verhalten



Marcel Zischler

In dieser Ausgabe ist der Rückblick auf die opti 2016 das Thema. Der für die Branche so wichtige Anlass ist nicht nur eine Ausstellerplattform, sondern auch ein Richtungsweiser, wo die Reise hingeht. Ich spreche hier nicht nur technische oder Dienstleistungs-Innovationen an, sondern auch, wie sich die gesamtwirtschaftliche Lage entwickelt. Die gläserne Kugel, die einem die Zukunft voraussagt, hatte keiner meiner Gesprächspartner dabei, doch wagten einige Protagonisten einen vorausschauenden Blick ins Jahr 2016.

Interessanterweise waren die Führungspersonen aus der Kontaktlinsenindustrie unisono positiv gestimmt. Auf die Frage: „Was erwarten sie von 2016?“ antworteten fast alle, dass ihr Unternehmen auf Kurs sei und man optimistisch in die Zukunft schaue. Der etwas genauere Blick in die Tiefe ließ aber das eine oder andere Fragezeichen aufkommen. Erfolg wird unter anderem stark von Innovationen getrieben. Speziell in einem produktemäßig gesättigten Markt, wie dem der Kontaktlinse. „Business as usual“ würde ich rückblickend sagen. Die eine oder andere spannende Neuigkeit gab es schon, doch so ein richtiger „Burner“ war nicht auszumachen. Ehrlich gesagt, würde auch so ein „Burner“ die Branche nicht wirklich bewegen, außer er wäre super-sensationell wie etwa eine Kontaktlinse, die sich am Ende des Tages von selbst auflöst.

Die Branche bewegen in erster Linie die Augenoptiker selber. Sie sind es, die das Produkt Kontaktlinse an die Frau bzw. an den Mann bringen. Und genau hier hapert's! Die zahlreichen Vier-Augen-Gespräche mit Kontaktlinsenanpassern zeigten einen verhaltenden Optimismus. Rein psychologisch gesehen verstehe ich das, denn die Unsicherheiten in der Deutschen Polit- und Wirtschaftslandschaft – Flüchtlinge, Eurokrise, Autoskandal etc. – verunsichern so manchen gestandenen Augenoptiker. Dazu kommen noch die brancheninternen Herausforderungen wie Preis- und Margenzerfall bei den Boxenlinsen und der akute Fachkräftemangel. Den ersten genannten Punkt versuchen nun doch mindestens einige mit der Verrechnung Ihrer Anpassleistung wieder wett zu machen. Gut so!

Die Augenoptiker zeigten sich viel verhaltener, als die Industrievertreter, was ihre geschäftliche Perspektive mit der Kontaktlinse für das laufende Jahr betrifft. Fragt sich, wer am Ende Recht behält...?

Gruß mit Fragezeichen

Schreiben Sie uns  
Ihre Meinung!  
[zischler@doz-verlag.de](mailto:zischler@doz-verlag.de)