

Wirtschaftsfaktor Kontaktlinse



Marcel Zischler

In dieser Ausgabe erscheint das Ressort Kontaktlinse direkt nach den aktuellen Rubriken – das ist neu. Warum? Zwei Mal im Jahr setzt die DOZ den Schwerpunkt auf dieses kleine, unsichtbare Ding, das so vielen Menschen zu gutem Sehen und Aussehen verhilft. Um diesem „Ding“ die nötige Bedeutung zu geben, rückt die Kontaktlinse dieses mal ganz weit nach vorne, statt ans Ende der Ausgabe.

Wie sieht es mit der Wirtschaftlichkeit der Kontaktlinse in Ihrem Betrieb aus? Verkaufen Sie lieber Brillen, da vermeintlich rentabler? Falls dem so ist, lesen Sie bitte diesen Kontaktlinsenteil ganz genau. Es ist nämlich ein Irrglauben, dass sich die Kontaktlinse nicht mehr lohnt. Einige erfolgreiche Branchenteilnehmer äußern sich dezidiert dazu, wie Sie den Herausforderungen des Markts begegnen und warum sie nie und nimmer auf das Geschäft mit der Kontaktlinse verzichten würden.

Die Landschaft der Kontaktlinsen-Industrie hat sich in den vergangenen Jahren stark verändert. Einige Firmen verschwanden, neue Konstrukte entstanden. Was ist das Resultat? Wer ist Sieger, wer Verlierer? Welches waren wirkliche Innovationen, die die Kontaktlinse weiterbrachten? Ist die Mini-Sklerallinse das Ei des Kolumbus in Sachen Versorgung anspruchsvoller Augen? Ist die Eintages-Kontaktlinse der Umsatztreiber schlechthin? Einige Antworten haben wir schon, andere stehen noch aus.

Die Verbreitung der Kontaktlinse ist in den drei Nationen Deutschland, Österreich und Schweiz schon seit Jahren sehr heterogen. Dass die Schweiz die höchste Verbreitung hat ist seit Langem bekannt. Doch hat sich das Wachstum dort unterdessen annähernd auf einem Niveau eingependelt. Was tun? Ich bin ganz klar der Meinung, dass man sich als Unternehmer auf Geschäftsfelder konzentrieren soll, die auch wirtschaftlich interessant sind. Die Kontaktlinse kommt dafür in Frage, wenn sich der Augenoptiker vom „Billigheimer und alles Gratis-Denken und Handeln“ verabschiedet, sein Können und seine Leistungen ins Zentrum stellt. Dann kann er auch eine adäquate Rechnung stellen und anständig Geld verdienen.

Wirtschaftliche Grüße

Schreiben Sie uns
Ihre Meinung!
zischler@doz-verlag.de