



Das ultramoderne Firmengebäude in Emmen (NL).



Der niederländische Kontaktlinsenmarkt ist dem deutschen eine Nasenlänge voraus

Menicon NKL pusht in beiden Märkten Ortho-K und das multifokale Segment

Wenn man hierzulande an die Niederlande denkt, kommen einem vor allem Windmühlen, die Klompen (Holzschuhe) und der Gouda-Käse in den Sinn. Dabei ist dieses Land aus Sicht der Kontaktlinse eine wahre „Weltmacht“. Es steht für eine hohe Kontaktlinsenpenetration, einen äußerst erfolgreichen internationalen Kontaktlinsenkongress, den NCC, und die Produktion innovativer Kontaktlinsen.

Ja, es ist flach in den Niederlanden; die Anreise nach Emmen zu Menicon NKL zieht sich hin. Doch wenn man erst einmal angekommen ist, kommt man aus dem Staunen nicht mehr heraus. In den meisten Fällen hat man bei Produktionsstätten für formstabile Kontaktlinsen kleinere Gebäude mit wenig moderner Infrastruktur vor Augen. Nicht so bei Menicon NKL. In

Emmen sieht das anders aus. Das 2013 erbaute Industriegebäude wirkt aufgrund seiner lichtdurchfluteten Architektur modern. Der energetisch völlig autarke Bau wurde nach neusten ökologischen Standards errichtet. Man baute für die Zukunft der Kontaktlinse. Dass der Fokus dabei auf dem formstabilen Segment liegt, macht durchaus Sinn, wenn man sich mit

den Zielsetzungen und der Strategie von Menicon NKL Niederlande auseinandersetzt.

Die Kontaktlinse steht in den Niederlanden hoch im Kurs

Die Firma NKL wurde bereits 1974 gegründet und beschäftigte sich primär mit der Produktion formstabiler Kontaktlinsen. Dies mag ein Grund sein, warum in den Niederlanden der Anteil der formstabilen Kontaktlinsen mit 23



Blickfang: Der Menicon-Baum in der Eingangshalle.

Prozent (ohne Ortho-K) am Gesamtmarkt überdurchschnittlich groß ist. Der dortige Kontaktlinsenmarkt gehört im weltweiten Vergleich zu den weit entwickelten. Der Wert des niederländischen Kontaktlinsenmarkts beziffert sich laut Euromcontact per 2015 auf 71 Mio. Euro (Vergleich Deutschland 185 Mio. Euro). Und das mit einer Einwohnerzahl von 17 Millionen im Vergleich zu Deutschland mit rund 81 Millionen Einwohnern. Dieser hohe Wert lässt sich klar in Relation zur Wertigkeit der Produkte setzen. Formstabile Kontaktlinsen sind in der Anschaffung teurer als Austauschlinsen, die einem enormen Preiskampf – unter anderem im und durch das Internet – ausgesetzt sind. Außerdem wird in den Niederlan-

den – anders als in Deutschland – auch ein adäquates Honorar für die Anpassung und die Nachkontrollen verrechnet. Die Kontaktlinse spielt dort innerhalb eines Augenoptikfachgeschäfts folgerichtig eine bedeutende wirtschaftliche Rolle.

Die formstabilen Kontaktlinsen repräsentieren in den Niederlanden den stolzen Anteil von elf Prozent mit einem Wachstum von vier Prozent.

Der niederländische Augenoptikmarkt umfasst 2.213 Geschäfte. Er erzielte Ende 2015 einen Umsatz von rund 1,22 Mrd. Euro und wuchs laut der Gesellschaft für Konsumforschung (GfK) von 2014 bis 2015 um 5,2 Prozent. Dabei halten die unabhängigen Augenoptiker einen Anteil von 56 Prozent, die Ketten 44 Prozent (Anzahl Geschäfte). Die Kontaktlinse wuchs im selben Zeitraum um etwas mehr als drei Prozent. Die formstabilen Kontaktlinsen repräsentieren in den Niederlanden einen Anteil von elf Prozent mit einem Wachstum von vier Prozent (in Wert).

Menicon steigt ein

Im Zuge der internationalen Expansionsstrategie des japanischen Kontaktlinsenherstellers, startete Menicon im Jahr 2006 die Zusammenarbeit mit NKL und wurde vollständig in den Menicon-Konzern integriert. Der weltweit größte Hersteller formstabiler Kontaktlinsen beschäftigt in

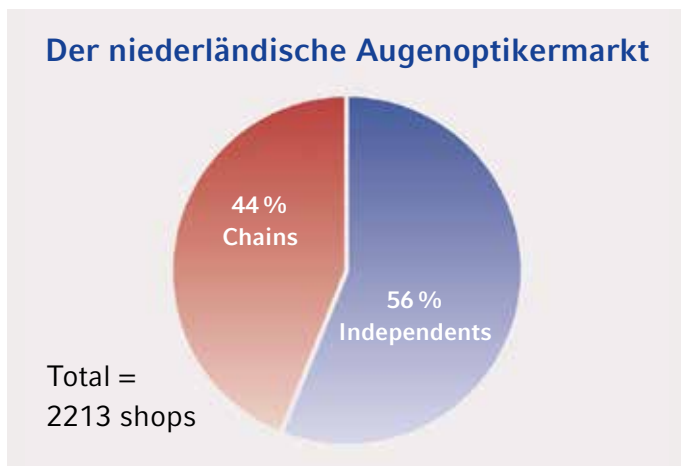


Zahlreiche Begegnungszonen für die Mitarbeiter.

Emmen rund 135 Mitarbeiter, die in den Sektoren Produktion, Forschung und Entwicklung, Logistik, IT, Marketing und Vertrieb tätig sind. Von hier aus werden mit Hilfe der Versanddienste DHL und Fedex rund 24 Länder beliefert. Ergänzt wird das formstabile Produktportfolio mit den in Japan entwickelten Austauschlinsen und Pflegemitteln. Speziell die Miru Eintageslinsen, die in einem ultraflachen Flatpack ausgeliefert werden, und die Miru Monatslinsen aus Silikonhydrogel gehören zu den strategisch wichtigen Produkten aus dem Hause Menicon.

Japan konzentriert sich auf die Austauschlinsen und die Pflegemittel; in den Niederlanden geht es indes um das formstabile Segment und um weiche Kontaktlinsen nach Maß.

„Die Kernkompetenzen der beiden Firmen wurden auf eine ideale Art und Weise zusammengeführt. Dies führt dazu, dass wir uns gegenseitig befruchten und voneinander lernen. Japan konzentriert sich dabei auf die Austauschlinsen und die Pflegemittel, wir hier in Holland auf das formstabile Segment und weiche Kontaktlinsen nach Maß“, begrüßt Peter ▶





Oben links: Ein hochpräziser Roboter bohrt die Belüftungslöcher für die Z-Night (Ortho-K).

Oben rechts: Jede Kontaktlinse wird zwischen den einzelnen Arbeitsschritten manuell und automatisiert mehrmals überprüft.

Unten links: Die hochmodernen Drehbänke sind fast pausenlos im Einsatz.

Unten rechts: Endkontrolle im Reinraum.

Nijhuis, Commercial Managing Director von Menicon NKL, die Verschmelzung der Unternehmen. Dabei liege der Fokus in Emmen auf der Entwicklung neuer Geometrien, die den Anpasserfolg deutlich erhöhen sollen, so Nijhuis. Auch Ortho-K und Sklerallinsen spielten dabei eine zentrale Rolle.

Rüstzeug für den Anpasser

Um komplexere Kontaktlinsen erfolgreich anzupassen, benötigt der Augenoptiker das passende Rüstzeug. Dies fängt

mit einem Keratographen an und hört mit dem entsprechenden Training des Anpassers auf. Dessen ist man sich bei dem Unternehmen voll bewusst und setzt darum gezielt auf unterstützende Technologien (IT-unterstützte Anpassprogramme) und auf praxisnahe Seminare. Nijhuis weiß: „Wir bieten unseren Kunden einen 360-Grad-Service, welcher nicht nur die Lieferung von technologisch hochstehenden Produkten beinhaltet, sondern wir zeigen ihnen auch, wie man erfolgreich damit arbeitet.“ Natürlich Sorge man auch für die weiterführende Nachbetreuung der Kunden – via Telefon,

online und vor Ort, so der Commercial Managing Director weiter. Die Seminare seien ständig ausgebucht.

Einiges in der Pipeline

Bei dem Besuch bei Menicon NKL mit dabei war auch Anton Scherer, Geschäftsführer von Menicon Deutschland und Österreich. Auf die Frage, was Deutschland von den Niederlanden lernen könne, meinte er: „Z-Night (Ortho-K) wird in den Niederlanden nicht als Kontaktlinse, sondern als eine weitere Sehooption vermarktet; diesen Ansatz finde ich sehr interessant“. Auch der deutsche Markt verfügt über einen relativ hohen und stabilen Anteil formstabiler Kontaktlinsen. Diesen gilt es laut Scherer mit den innovativen Produkten weiter zu entwickeln. Dabei spricht er vor allem Ortho-K und auch das multifokale Segment an. Hierzu hat das Unternehmen mit der neuen Monatslinse Miru Multifocal beste Voraussetzungen. Weiter wird Menicon eine neuartige Verpackung zum Versand formstabiler Kontaktlinsen lancieren. ■

Text: Marcel Zischler

Fotos: Menicon NKL & Marcel Zischler



V.l.n.r.: Peter Nijhuis, Commercial Managing Director von Menicon NKL, Ellen Fries, Marketingleiterin, Marco Buglowski, Key Account Manager und Anton Scherer, Geschäftsführer (alle drei Menicon Deutschland & Österreich).