

# Hoch im Süden - Tief im Norden und Osten



## UMFRAGE: PREISE FÜR DIENSTLEISTUNG

*Die Optometrie schreitet im deutschsprachigen Raum kräftig voran. Zahlreiche augenoptische Fach-/Hochschulen haben ihren Lehrplan entsprechend angepasst, die ECOO-Harmonisierung ist in aller Munde, kaum ein Kongress an welchem nicht über die Chancen der Optometrie für den Berufsstand des Augenoptikers gesprochen wird. Zeit, um sich der wirtschaftlichen Seite der Optometrie zu widmen und genau hinzuschauen. In Teil 1 zeigen wir, was man eigentlich unter einer optometrischen Dienstleistung versteht.*

Die Definition, was Optometrie genau bedeutet, mag wohl in der einen oder anderen Arbeitsrichtlinie der Berufsverbände definiert sein. Doch die Realität draußen im Markt zeigt, dass Auslegung und Ausübung alles andere als einheitlich sind. Eine Umfrage in Deutschland, Österreich und der Schweiz, bei 30 unabhängigen Augenoptikern/Optomtristen und zwei Optometristen, die in Augenarztpraxen und Kliniken tätig sind, sollte etwas Licht ins Dunkel bringen. Interessant dabei war, dass die Schweizer am ehesten bereit waren, Zahlen und Fakten auf den Tisch zu legen. Die Deutschen waren viel zugeknöpfter.

### Was wurde abgefragt?

In der Umfrage ging es primär darum, einen Überblick zu bekommen, welche optometrischen Dienstleistungen angeboten werden, wie viel Zeit dafür eingesetzt wird und was schlussendlich auf der Rechnung steht, die der Kunde zu bezahlen hat. Dies, da die Zeit der Quersubventionierungen durch die Brillenfassung und die Gläser definitiv der Vergangenheit angehören sollte. Der Weg der Kostentransparenz und Kostenwahrheit ist aber noch lange nicht in allen Augenoptikerköpfen angekommen.

Folgende optometrische Dienstleistungen wurden untersucht:

- Anpassung von Kontaktlinsen
- Nachkontrollen von Kontaktlinsen
- Brillenglasbestimmungen
- Optometrisches Screening

### Große Bandbreite bei Kontaktlinsen

Bei den Dienstleistungen Kontaktlinsen betreffend, fiel auf, dass eine große Einigkeit, bezüglich des Vorgehens und der eingesetzten Zeit einer Neu-Anpassung und einer Nachkontrolle herrscht.

Durchschnittlicher Zeitaufwand:

- Neu-Anpassung weicher Kontaktlinsen:  
60 Minuten (Erster Termin/Neu-Einsteiger/inkl. Beratung & Messungen/exkl. Probetragen/Single Vision, Austausch- und/oder Jahres-Linsen)
- Neu-Anpassung formstabiler Kontaktlinsen:  
70 Minuten (Erster Termin/Neu-Einsteiger/inkl. Beratung & Messungen/exkl. Probetragen/Single Vision)
- Nachkontrolle weicher Kontaktlinsen:  
25 Minuten (Single Vision, Austausch- und/oder Jahres-Linsen)
- Nachkontrolle formstabiler Kontaktlinsen:  
30 Minuten (Single Vision)

Anders sieht es bei der Verrechnung der Arbeit mit Kontaktlinsen aus. Hier sind sicherlich die regionalen und marktüblichen Gepflogenheiten mit entscheidend.

### Neu-Anpassung weicher Single Vision Monatslinsen (ohne Material & Pflegemittel):

Durchschnittspreis (Euro)	D: 95,-	A: 54,-	CH: 303,-
Tiefster Preis	D: 50,-	A: 33,-	CH: 180,-
Höchster Preis	D: 90,-	A: 80,-	CH: 440,-

### Neu-Anpassung formstabiler Single Vision Kontaktlinsen (ohne Material & Pflegemittel):

Durchschnittspreis (Euro)	D: 148,-	A: 95,-	CH: 348,-
Tiefster Preis	D: 70,-	A: 66,-	CH: 240,-
Höchster Preis	D: 195,-	A: 105,-	CH: 480,-

## Nachkontrollen (Halbjahres-/Jahreskontrollen)

Diese werden mehrheitlich pauschal verrechnet. Rund 70 Prozent der teilnehmenden Augenoptiker machen das so. Teilweise werden auch Abos angeboten, die den effektiven Preis beeinflussen. Folgende Netto-Preise (ohne Abo) wurden für die Pauschalen genannt:

Durchschnittspreis (Euro)	D: 39,-	A: 28,-	CH: 83,-
Tiefster Preis	D: 29,-	A: 21,-	CH: 48,-
Höchster Preis	D: 55,-	A: 32,-	CH: 105,-

## Auch keine Einigkeit bei der Refraktion

Die Refraktion sorgt auch für ein diffuses Bild, wenn es um die Preisgestaltung geht. Der Zeitaufwand hingegen wird von den meisten gleich beurteilt. Auch hier gibt es Augenoptiker, die die Refraktion beim Kauf einer Brille günstiger anbieten. Die Refraktion wurde folgendermaßen definiert:

- Anamnese, Funktionsteste, objektive- & subjektive Refraktion, binokularen Status bestimmen, Ergebnisbesprechung/exkl. optom. Screening.

## Die Netto-Preise und die dafür eingesetzte Zeit:

<b>► Nur Ferne:</b>	
Durchschnittszeit:	25 Min.
Durchschnittspreis (Euro):	D: 41,-   A: 32,-   CH: 68,-
Kürzeste Zeit:	15 Min.
Tiefster Preis:	D: 24,-   A: 22,-   CH: 48,-
Längste Zeit:	45 Min.
Höchster Preis:	D: 60,-   A: 47,-   CH: 103,-
<b>► Ferne &amp; Nähe:</b>	
Durchschnittszeit:	32 Min.
Durchschnittspreis (Euro):	D: 46,-   A: 44,-   CH: 76,-
Kürzeste Zeit:	18 Min.
Tiefster Preis:	D: 27,-   A: 32,-   CH: 48,-
Längste Zeit:	45 Min.
Höchster Preis:	D: 60,-   A: 51,-   CH: 102,-
<b>► Ferne, Nähe &amp; erweiterte Heterophoriestimmung &amp; Verordnung:</b>	
Durchschnittszeit:	47 Min.
Durchschnittspreis (Euro):	D: 69,-   A: 61,-   CH: 108,-
Kürzeste Zeit:	25 Min.
Tiefster Preis:	D: 49,-   A: 49,-   CH: 62,-
Längste Zeit:	90 Min.
Höchster Preis:	D: 80,-   A: 62,-   CH: 165,-

## Fragezeichen optometrisches Screening

Sehr komplex wurde die Auswertung der Umfrage bei der Beurteilung der optometrischen Screenings. Die angewendeten Methoden und Geräte waren mannigfaltig, so dass hier eine umfassendere Re-

cherche notwendig ist. Die Ergebnisse folgen im zweiten Teil dieser Umfrage, die zunächst online bei eyebizz erscheinen wird.

## Süd-Ost-Nord-Gefälle

Es wird in der Fachwelt schon seit Jahren kontrovers diskutiert, warum die Kontaktlinsenpenetration in der Schweiz so hoch ist (21 Prozent) und in Deutschland so niedrig (6 Prozent). Auch Österreich liegt nur bei 11 Prozent. Und dies, trotz der in der Schweiz massiv höher geltenden Tarife für Neu-Anpassungen und Nachkontrollen. Dieser große Unterschied kann auch nicht durch die höhere Kaufkraft der Schweizer Konsumenten erklärt werden. Der Grund dürfte in der Wirtschaftlichkeit (Rendite) zu suchen sein. Für viele Schweizer Augenoptiker gehören Kontaktlinsen zum Kerngeschäft und sie werden entsprechend gefördert und proaktiv verkauft. Die Preise der Produkte (Linsen) sind in der Schweiz rund 15 Prozent höher als in Deutschland und Österreich. **III**

## MARCEL ZISCHLER



ist Inhaber der Agentur für Marketing, Training und Consulting „Zischler Visionplus“. Er ist zudem Autor für Betriebswirtschafts-, Kommunikations- und Führungsthemen und ausgewiesener Kenner der Kontaktlinsenbranche. [www.zischler-visionplus.ch](http://www.zischler-visionplus.ch)

## KOLUMNE:

### „Was nichts kostet, ist nichts wert!“

*Diesen Spruch hat mich schon mein Großvater gelehrt. Gilt er heute wirklich immer noch? Wenn man sich unsere Branche anschaut, dann kommen einem schon Zweifel auf. Billigangebote soweit das Auge reicht...*

*Da kommt die Optometrie gerade recht! Sie rettet uns unseren berühmten „A....“ Es scheint mindestens so, wenn man gewissen Protagonisten aus der Ausbildungs- oder Verbandslandschaft zu hört. Sie soll unsere Kompetenz ins Zentrum stellen. Dabei dachte ich immer, unser Kunde soll im Zentrum stehen? Gut, das eine muss ja das andere nicht ausschließen, oder...?*

*Als ich diese Umfrage ausgewertet habe, ist mir teilweise schon etwas die Galle hochgekommen. Da knien sich wirklich gute Berufsleute ins Zeug, machen einen hervorragenden Job und das soll nicht entsprechend bezahlt werden? Nein Danke – ohne mich! Klar, sind regionale Marktverhältnisse mitentscheidend, wie viel ich für meine Arbeit verrechnen kann. Das muss jeder Malermeister so tun. Doch sich unter dem Preis verkaufen, sich immer noch mit hohen Glaspreisen Quersubventionieren? Ich weiß nicht, das ist nicht gerade innovativ.*

*Optometrie und alle ihre augenoptischen Dienstleistungen können innovativ sein. Ja sie müssen es sogar! Nur so haben die unabhängigen Augenoptiker längerfristig eine Daseinsberechtigung. Also Bleistift spitzen und sich mal Gedanken machen was Optometrie für Sie heißen kann, welche Chancen sie bietet, welche Anschaffungen es zu tätigen gilt, welches geistig-intellektuelles Up-date (Fortbildung) es anzupacken gilt und was ihr Kunde für Vorteile davon und was er dafür zu zahlen hat. Und seien Sie beim Letzteren nicht zu knausrig. Werden oder bleiben sie lieber bei den Fassungs- und Glaspreisen vernünftig ...*

*Hoffnungsvolle Optometrie-Grüße  
Marcel Zischler*