

# Rede zur Hauptversammlung

Fielmann AG | Hamburg, 3. Juli 2014



**Prof. Dr. Günther Fielmann**

Vorsitzender des Vorstands  
der Fielmann AG



## **„Unsere Erwartungen an das Geschäftsjahr 2013 haben sich erfüllt: erneut konnten wir das beste Ergebnis seit Gründung des Unternehmens erwirtschaften.“**

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie auf unserer diesjährigen Hauptversammlung.

Über Fielmann gibt es Positives zu berichten.

**„Erneut konnten wir das beste Ergebnis seit Gründung des Unternehmens erwirtschaften.“**

Unsere Erwartungen an das Geschäftsjahr 2013 haben sich erfüllt: erneut konnten wir das beste Ergebnis seit Gründung des Unternehmens erwirtschaften.

Dafür danke ich unseren Kunden, die uns ihr Vertrauen geschenkt haben. Und ich danke unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr Engagement.

Zunächst die Absatzentwicklung der Branche im Berichtsjahr zum Vorjahr.

2013 verharnte der Absatz der stationären Optikbranche in Deutschland auf Vorjahresniveau.

**„Fielmann steigerte den Absatz in Deutschland um 3 %.“**

Der Absatz der übrigen Branche, also der Absatz aller stationären Optiker ohne Fielmann, sank um 3,2 %.

Fielmann steigerte den Absatz in Deutschland um 3 %. Europaweit wuchs der Absatz um 3,5 %.

Der Absatz der augenoptischen Branche inklusive der Onlinehändler stieg um 1,3 %, der Absatz der übrigen Branche inklusive des Onlinehandels sank um 0,4 %. Fielmann hat sich besser entwickelt.

Die Umsatzentwicklung:

Alle stationären Optiker inklusive Fielmann erwirtschafteten ein Umsatzplus von 2,1 %.

Die übrige Branche, also alle stationären Optiker außer Fielmann, erzielte ein Plus von 1,3 %.

Fielmann erwirtschaftete in Deutschland ein Umsatzplus von 5,2 %, europaweit waren es 4,7 %.

Der Umsatz der augenoptischen Branche inklusive der Onlinehändler stieg um 2,7 %.

**„Fielmann erwirtschaftete in Deutschland ein Umsatzplus von 5,2 %. Fielmann liegt deutlich über dem Wettbewerb.“**

Der Umsatz der übrigen Branche inklusive des Onlinehandels wuchs um 2,1 %.

Fielmann liegt deutlich über dem Wettbewerb.

Fielmann-Eckdaten für 2013:

Ende 2013 verfügten wir über 679 Niederlassungen.

Im Berichtsjahr haben wir acht Niederlassungen neu eröffnet, davon sechs in Deutschland, eine Niederlassung in Österreich und eine Niederlassung in der Schweiz.

Wir realisierten 30 Umzüge oder Umbauten.

Umzüge in bessere Lagen oder Vergrößerung der Verkaufsflächen zeitigen in der Regel zweistellige Absatz- und Umsatzsteigerungen.

Im Berichtsjahr haben wir 17 zusätzliche Hörgeräte-Akustikstudios eingerichtet, verfügten Ende des Jahres über 101 Hörgeräteabteilungen.

Im Berichtsjahr wuchs der Absatz um 3,5 % auf 7,3 Millionen Brillen.

67 % der verkauften Brillen waren Metallmodelle.

Das gilt für Damen und Herren gleichermaßen.

Brillen bleiben groß. Und Kunststoff liegt im Trend.

Aktuelle Herrenmodelle aus Azetat in klassischer Karrée-Form.

Cateye-Modelle sind angesagt, das gilt für Korrektionsbrillen und für Sonnenbrillen gleichermaßen.

Piloten-Form aus den Dreißigern, immer häufig auch mit verspiegelten Gläsern, bleibt ein Evergreen.

Der Außenumsatz stieg um 4,7 % auf 1.350.000.000 €.

Der Gewinn vor Steuern wuchs um 10,2 % auf 199,1 Millionen €.

Der Gewinn nach Steuern erhöhte sich um 9,5 % auf 142 Millionen €.

Ende des Jahres beschäftigten wir 16.158 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 4,3 % mehr als im Vorjahr.

Die Frauenquote in Führungspositionen liegt bei 30 %.

Seit Jahren erwirtschaftet Fielmann Steigerungen bei Absatz, Umsatz und Gewinn. Bisher haben wir uns immer besser entwickelt als das Bruttoinlandsprodukt, die übrige Branche oder der Handel.

Fielmann gehört zur schmalen Gruppe der deutschen Unternehmen, die in Zeiten der Weltwirtschaftskrise gewachsen sind und deren Gewinn stabil geblieben ist.

Wir denken langfristig. Wir wachsen organisch. Wir haben riskante Übernahmen vermieden, sind schuldenfrei.

**„Seit Jahren erwirtschaftet Fielmann Steigerungen bei Absatz, Umsatz und Gewinn.“**

Dazu die Entwicklung unseres Außenumsatzes von 1994, dem Jahr des Börsenganges, bis 2013.

In den letzten 20 Jahren wuchs unser Außenumsatz von 444 Millionen € auf 1.350.000.000 €. Eine Umsatzsteigerung von 204 %.

Die Gewinnentwicklung seit 1994 bis heute.

Der Gewinn wuchs von 21 Millionen € auf 142 Millionen €, eine Steigerung von 570 %.

Die Kursentwicklung der Fielmann-Aktie von 1. Januar 2000 bis zum 30. Juni 2014, das im Vergleich zu den Dax-Indices:

Die Kursentwicklung unserer Aktie: seit dem Jahr 2000 hat die Fielmann-Aktie um 609 % zugelegt.

Der TecDax verlor im selben Zeitraum 75 %.

Der Dax liegt bei einem Plus von 46 %.

Der SDax schaffte 153 %.

Der MDax 307 %.

Mit einer Kurssteigerung von 609 % entwickelte sich Fielmann deutlich besser als alle Dax-Indices.

Die Entwicklung der Dividende von 1994 bis 2013:

1994 zahlten wir 38 Cent, in diesem Jahr werden es 2,90 € pro Aktie, eine Steigerung der Dividende von 663 %.

Auf den Jahresendkurs 2013 ist dies eine Verzinsung von 3,4 %, beim derzeitigen Kurs immer noch 2,8 %.

Angesichts des Euribor-Zinssatzes von 0,2 % ist die Fielmann-Aktie eine gute Wahl.

Nach Auszahlung der Dividende verfügen wir über ein Eigenkapital von 473 Millionen €. Das bedeutet eine Eigenkapitalquote von 59,1 %.

**„1994 zahlten wir 38 Cent, in diesem Jahr werden es 2,90 € pro Aktie, eine Steigerung der Dividende von 663 %.“**

Unsere Marktanteile in Deutschland:

Mit 5 % aller Optikfachgeschäfte erzielten wir in der Bundesrepublik einen Umsatzmarktanteil von 20 %, einen Stückzahlmarktanteil von 50 %.

Beweis unserer Preiswürdigkeit. Würde Fielmann die Brillen zum Durchschnittspreis der Branche abgeben, müssten sich Umsatzmarktanteil und Absatzmarktanteil decken.

Wir verkaufen unsere Brillen im Schnitt 50 % günstiger als die Branche. Einkaufsvorteile geben wir an unsere Kunden weiter.

Unser Erfolg gründet auf der Kompetenz und dem Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Sie durchlaufen kontinuierlich Schulungen, Tests und Zertifizierungen.

Die Fielmann Akademie Schloss Plön qualifiziert jährlich 6.000 Augenoptiker. Hier bilden wir den Nachwuchs aus für die neue Generation des augenoptischen Fachgeschäftes.

Fielmann beschäftigt mehr als 2.800 Lehrlinge, ist größter Arbeitgeber und größter Ausbilder der augenoptischen Branche.

Nach erfolgreichem Abschluss der Ausbildung übernehmen wir Jahr um Jahr um 80 % der jungen Gesellinnen und Gesellen.

In den letzten fünf Jahren haben wir mehr als 4.000 Junggesellinnen und Gesellen eingestellt.

**„Fielmann ist größter Arbeitgeber und größter Ausbilder der augenoptischen Branche.“**

Den hohen Standard unserer Ausbildung belegen bundesweite Auszeichnungen.

Bei den Gesellenprüfungen stellten wir im Berichtsjahr 83 % aller Kammersieger.

Bei der Gesellenprüfung stellten wir alle Landessieger.

Und im Praktischen Leistungswettbewerb der deutschen Augenoptik stellten wir alle Bundessieger.

Herzlichen Glückwunsch und Anerkennung auch den Ausbildern in unseren Niederlassungen und den Lehrwerkstätten.

Im Schnitt der letzten fünf Jahre stellten wir mit 5 % aller deutschen Optikgeschäfte 89 % der Landessieger und 93 % der Bundessieger.

Die restlichen 11 % der Landessieger und 7 % der Bundessieger wurden von den übrigen 11.400 Optikbetrieben Deutschlands ausgebildet.

Mehr als 80 % unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter halten Fielmann-Aktien. Wir verwalten kostenlos mehr als 13.000 Depots.

Über unsere hausinterne Börse können unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gebührenfrei Fielmann-Aktien handeln. Sie bekommen nicht nur gute Gehälter, auch Dividenden.

Das motiviert. Den Vorteil haben unsere Kunden.

Unsere Mitarbeiter sehen sich im Kunden. Sie bedienen ihre Kunden so, wie sie selbst bedient werden möchten: fair, freundlich und kompetent. Kundenzufriedenheit ist unser oberstes Ziel.

Unsere Augenoptiker stehen nicht unter dem Druck, den Kunden teure Brillen aufschwätzen zu müssen.

Sie finden für einen jeden Kunden die optimale Lösung, das unabhängig vom Preis.

**„Kundenzufriedenheit  
ist unser oberstes Ziel.“**

Wie unsere Kunden Fielmann einschätzen, erfahren Sie durch unsere authentischen Interviews, die wir im Fernsehen schalten.

Unser kleines Team steht in der Nähe von Fielmann-Niederlassungen und fragt Brillenträger, wo sie ihre Brille gekauft haben. Um 40 % der Befragten tragen eine Fielmann-Brille.

Sie fragen die Passanten nach ihren Erfahrungen mit Fielmann. Die Mehrheit ist zu einem Interview bereit, antwortet ganz spontan.

Für uns ist diese Serie so etwas wie eine kleine Marktforschung.

Also: wir casten nicht, kaufen keine Schauspieler, interviewen Fielmann-Kunden. Wir senden echte Statements von echten Kunden.

Fielmann hat immer wieder verbraucherfreundliche Leistungen in die Branche eingeführt, die es vordem nicht gegeben hat.

1977 die Drei-Jahres-Garantie. Vor Fielmann gab es Garantien für Brillen nicht. Die Fielmann-Garantie gilt auch für Kinderbrillen. Eltern wissen, was das bedeutet.

Bei Fielmann kauft der Kunde geprüfte Qualität. Alle Fassungen der Fielmann-Collection haben in unserem Labor die Gebrauchsprüfung nach DN Iso 12870 erfolgreich durchlaufen, sind korrosions sicher, lichtecht, geben nach Gebrauchsverordnung kein Nickel ab.

1981 hat Fielmann mit dem Brillen-Chic zum Nulltarif die Kassenbrille schön gemacht.

Fielmann ersetzte die acht zeitlos hässlichen Kassenfassungen durch 90 modische, qualitativ hochwertige Metall- und Kunststoffmodelle in 640 Varianten zum Nulltarif, einfach auf Rezept.

Fielmann hat die Kassenbrille schön gemacht, die Diskriminierung per Sozialprothese abgeschafft. Wir haben Brillenmode über günstige Preise demokratisiert.

Seit es Fielmann gibt, gibt es den Brillen-Chic zum Nulltarif. Das ist unsere geschichtliche Leistung.

**„Fielmann hat die Kassenbrille  
schön gemacht. Wir haben  
Brillenmode über günstige Preise  
demokratisiert.“**

Mit der Brillenversicherung der HanseMercur schreibt Fielmann die Geschichte der Nulltarifbrille fort. Für 10 € Jahresprämie gibt es eine topmodische Einstärkenbrille mit leichten Kunststoffgläsern aus dem Hause Carl Zeiss Vision. Alle zwei Jahre eine Neue.

Es handelt sich um Brillen, die in ähnlicher Ausführung von Optikern üblich für 60 bis 120 € angeboten werden.

Der Versicherte kann unter mehr als 90 Nulltarifmodelle in mehr als 600 Varianten wählen.

Seit 1981 gibt es die Fielmann-Zufriedenheitsgarantie.

Wenn unsere Kunden mit unserer Leistung nicht zufrieden sind, können sie die für sie angefertigte Brille umtauschen oder zurückgeben: wir erstatten den Kaufpreis ohne Wenn und Aber.

Reklamationen sind für uns die Chance, Beratung und Service weiter zu verbessern. Nur zufriedene Kunden empfehlen Fielmann weiter.

1982 folgte die Geld-zurück-Garantie.

Für unsere Preiswürdigkeit stehen wir gerade mit unserem guten Namen und der Geld-zurück-Garantie. Für jeden Kunden ein einklagbarer Rechtsanspruch.

Sehen unsere Kunden das bei Fielmann gekaufte Produkt noch sechs Wochen nach Kauf anderswo günstiger, nimmt Fielmann den Artikel zurück und erstattet den Kaufpreis ohne Wenn und Aber. Eine Flasche Champagner gibt es dazu.

Die Geld-zurück-Garantie ist für uns die Verpflichtung, den Wettbewerb ständig zu beobachten. Pro Jahr erfassen wir weit mehr als 100.000 Preise der Konkurrenz.

Denn was wir versprechen, das halten wir auch. Wir sind günstiger als andere.

**„Für unsere Preiswürdigkeit stehen wir gerade mit unserem guten Namen und der Geld-zurück-Garantie.“**

Für den Verbraucher die Sicherheit, nicht einen Euro zu viel zu zahlen.

Alle diese Leistungen hat es vor Fielmann in der Optik nicht gegeben.

Bei Fielmann wird jede Reklamation anerkannt, ganz gleich aus welchem Grund. Vertrauen gegen Vertrauen.

Fielmann stellt sich der gesellschaftlichen Verantwortung, engagiert sich im Umweltschutz und Naturschutz, pflanzt für jeden Mitarbeiter jedes Jahr einen Baum.

Den millionsten Baum, eine Stieleiche, pflanzten wir gemeinsam mit der Bundeskanzlerin und dem schleswig-holsteinischen Ministerpräsidenten.

Fielmann engagiert sich zudem in Bildung, Forschung, Medizin und Denkmalpflege.

In den gemeinnützigen Bereich investierten Firmengründer, Fielmann Stiftung und die Fielmann AG in den letzten fünf Jahren einen zweistelligen Millionenbetrag.

Im brandenburgischen Rathenow, der Wiege der deutschen Brillenproduktion, steht unser Produktions- und Logistikzentrum. Hier haben wir unsere Kompetenz in Eigenfertigung und Logistik gebündelt.

**„Fielmann stellt sich der gesellschaftlichen Verantwortung, engagiert sich im Umweltschutz und Naturschutz, pflanzt für jeden Mitarbeiter jedes Jahr einen Baum.“**

Für die Fielmann-Collection sind unsere Niederlassungen gleichsam Factory Outlets. Wir schalten den Großhandel aus. Zudem bezieht Fielmann von Herstellern, bei denen die großen Marken kaufen.

Unsere eigene topmodische Fielmann-Collection erhält der Kunden praktisch zum Einkaufspreis des traditionellen Optikers.

Fielmann genügt die Grossistenmarge. Die Preise liegen bei Fielmann in diesem Bereich um 70 % unter dem allgemeinen Preisniveau gelabelter, also mit einem Markenaufdruck veredelter Ware.

Aber auch Markenfassungen gibt es bei Fielmann garantiert günstig. Dafür bürgen wir mit unserer Geld-zurück-Garantie.

Die Eckdaten für die Schweiz:

Ende letzten Jahres verfügten wir über 33 Niederlassungen.

Der Absatz wuchs um 0,7 % auf 426.000 Brillen.

Der Außenumsatz in Euro sank um 0,6 % auf 147,3 Millionen € als Folge des Wechselkurses. In Franken erwirtschafteten wir ein Plus von 1,4 %.

Der Gewinn vor Steuern in Euro sank um 0,3 % auf 30,2 Millionen €, in Franken war es eine Steigerung um 1,5 %.

Der Gewinn nach Steuern liegt auf Vorjahresniveau bei 24 Millionen €. Das entspricht einer Umsatzrendite von 17,6 %.

Unsere Mitarbeiterzahl wuchs um 6,4 % auf 1.172.

Die Eckdaten für Österreich:

Ende des Jahres verfügten wir über 34 Niederlassungen, davon einer Neueröffnung in Innsbruck.

Der Absatz wuchs um 6,5 % auf 395.000 Brillen.

Der Außenumsatz stieg um 10,3 % auf 82,2 Millionen €.

Der Gewinn vor Steuern wuchs um 25,5 % auf 13,3 Millionen €.

Der Gewinn nach Steuern um 26,5 % auf 10,5 Millionen €. Das entspricht einer Umsatzrendite von 15,2 %.

Die Zahl unserer Mitarbeiter stieg um 4,5 % auf 703.

2013 haben wir im deutschsprachigen Raum 97,6 % unseres Umsatzes erwirtschaftet. In Deutschland, der Schweiz und Österreich erzielten wir im Berichtsjahr 1,3 Milliarden € Außenumsatz.

In Deutschland waren es 1,1 Milliarden €, ein Anteil von 81 %.

**„2013 haben wir im deutschsprachigen Raum 97,6 % unseres Umsatzes erwirtschaftet.“**

In der Schweiz mit 147 Millionen € einen Anteil von 11 %.

In Österreich mit 82 Millionen € einen Anteil von 6 %.

Polen und Osteuropa repräsentieren 18 Millionen €, das sind 1,4 %.

Die Niederlande und Luxemburg 14 Millionen €, ein Anteil von 1 %.

Deutschland ist unser wichtigster Markt, in dem wir bis Ende des letzten Jahres 578 Niederlassungen betrieben haben.

**„Mittelfristig wollen wir in Deutschland rund 700 Niederlassungen betreiben.“**

Unser mittelfristiges Ziel ist es, 50 % Absatzmarktanteil in allen regionalen Märkten zu erreichen.

Vornehmlich expandieren wir in Nordrhein-Westfalen, Hessen, Baden-Württemberg, Bayern und Rheinland-Pfalz.

Mittelfristig wollen wir in Deutschland rund 700 Niederlassungen betreiben.

Mittelfristig wird der Deutschland-Umsatz bei 1,3 Milliarden € liegen.

In den nächsten Jahren wollen wir in der Schweiz 45 Niederlassungen betreiben, einen Umsatz von 180 Millionen € erwirtschaften und einen Gewinn von 38 Millionen € ausweisen.

In Österreich sollen es 40 Niederlassungen werden. Wir wollen 110 Millionen € Umsatz erwirtschaften und 18 Millionen € Gewinn ausweisen.

Unser mittelfristiges Ziel für den deutschsprachigen Raum liegt bei einem Umsatz von 1,6 Milliarden €.

Unser langfristiges Ziel für Europa liegt bei 2 Milliarden €, das mit organischem Wachstum.

Neben der Expansion bieten erhebliches Potenzial auch die Vergrößerung bestehender Geschäfte und der Umzug in bessere Lagen. Auf dem Foto unsere wieder eröffnete Niederlassung Düsseldorf, Schadowstraße, am Eröffnungstag.

Wir benötigen Platz für zusätzliche Verkaufstische und Refraktionsräume. Wir setzen alles daran, über den Einsatz modernster Technik und verbesserter Organisation die Wartezeiten für unsere Kunden zu verkürzen.

Weiteres Potenzial bieten Gleitsichtbrillen, die man in seiner zweiten Lebenshälfte benötigt. Die komplizierte Oberflächengeometrie der Gleitsichtgläser und ihre aufwändige Anpassung machen sie im Durchschnitt viermal teurer als Einstärkengläser.

Fielmann wächst mit Gleitsichtbrillen schneller als die Branche. Dies erklärt sich aus der Kundenstruktur. Fielmann-Kunden sind im Schnitt jünger als die Durchschnittskunden unserer traditionellen Wettbewerber.

Da die Kunden uns über Jahre treu bleiben, wird auch ohne Neukunden der Gleitsichtanteil bei Fielmann in den nächsten Jahren um mehr als 50 % steigen.

**„Waren 1970 noch 33 Millionen Bundesbürger älter als 40 Jahre, sind es heute mehr als 46 Millionen. Sie alle benötigen eine Gleitsichtbrille.“**

Wobei uns der demografische Wandel begünstigt. Waren 1970 noch 33 Millionen Bundesbürger älter als 40 Jahre, sind es heute mehr als 46 Millionen. Sie alle benötigen eine Gleitsichtbrille.

Contactlinsen gewinnen in Deutschland an Bedeutung.

Während in der Bundesrepublik bisher nur 5 % der Bevölkerung Contactlinsen verwenden, sind es in USA 16 % und in Schweden 17 %.

Fielmann erwartet in den nächsten Jahren einen deutlichen Umsatzzuwachs im Bereich Contactlinse und Zubehör.

Sonnenbrillen bieten weiteres Potenzial, denn nur 45 % der Brillenträger besitzen derzeit eine Sonnenbrille in ihrer Korrektionsstärke.

2014 werden wir eine Umsatzsteigerung von 25 % erreichen.

Sonnenbrillen bleiben groß, der Trend geht zu hochwertigen Brillen mit Modelabel und garantiertem Schutz vor ultravioletten Strahlen.

Verspiegelte Sonnenbrillengläser sind en vogue.

Von der Brillenmode hin zum Hörgerät.

Unsere Hörgeräteabteilungen sind strikt von der Brillenmode getrennt.

Derzeit verfügen wir über 107 Hörgeräteabteilungen. In diesem Jahr werden wir 21 weitere Hörgerätestudios einrichten, damit Ende 2014 128 Studios betreiben. Mittelfristig sollen es 200 Hörgeräteabteilungen werden.

Allein unsere Stammkunden in den Kerneinzugsgebieten benötigen mehr als 60.000 Geräte pro Jahr.

Die Hörgerätesparte entwickelt sich erfreulich. Wir erwirtschaften deutlich zweistellige Zuwachsraten.

Zum Berichtsjahr:

2013 haben wir einen Außenumsatz von 1.350.000.000 € erwirtschaftet.

Das Nachsteuerergebnis liegt bei 142 Millionen €.

Die Eigenkapitalverzinsung bei 30 %.

Das Ergebnis pro Aktie bei 3,29 €.

Das Unternehmen ist schuldenfrei, verfügt über Liquidität in dreistelliger Millionenhöhe.

**„Das Unternehmen ist schuldenfrei, verfügt über Liquidität in dreistelliger Millionenhöhe.“**

Angesichts der positiven Unternehmensentwicklung und vorhandener Liquidität empfehlen Aufsichtsrat und Vorstand der Hauptversammlung die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 2,90 €, beim aktuellen Kurs eine Verzinsung von 2,8 %.

Der Kurs der Fielmann-Aktie stieg vom 1. Januar 2000 bis zum 30.6.2014 um 609 %.

Ende letzten Monats lag der Kurs der Fielmann-Aktie bei 105,55 €.

Um die Attraktivität der Fielmann-Aktie weiter zu erhöhen, empfehlen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung einen Aktien-Split im Verhältnis 1 : 2.

Unser Finanzvorstand, Herr Zeiss, wird Ihnen unser Vorhaben näher erläutern.

Nun unsere vorläufigen Eckdaten für das erste Halbjahr 2014:

Wir verkauften 3,7 Millionen Brillen, ein Plus von 5 %.

Wir steigerten den Außenumsatz um 7 % auf 719 Millionen €.

Der Gewinn vor Steuern wuchs um mehr als 15 % auf 107 Millionen €.

**„Auch im zweiten Halbjahr erwarten wir eine positive Geschäftsentwicklung.“**

Auch im zweiten Halbjahr erwarten wir eine positive Geschäftsentwicklung. Wir werden Absatz, Umsatz und Gewinn steigern.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.