

Auch im Geschäftsjahr 2011 haben wir einmal mehr das beste Ergebnis seit Gründung des Unternehmens erwirtschaftet.

Günther Fielmann

Vorsitzender des Vorstands der Fielmann AG
in der Hauptversammlung am 5. Juli 2012 in Hamburg
(Es gilt das gesprochene Wort.)



Sehr geehrte Damen und Herren,
ich begrüße Sie auf unserer diesjährigen Hauptversammlung.

Über Fielmann gibt es Erfreuliches zu berichten. Auch im Geschäftsjahr 2011 haben wir einmal mehr das beste Ergebnis seit Gründung des Unternehmens erwirtschaftet. Dafür danke ich unseren engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Fielmann steigerte den Brillenabsatz in Deutschland um 5,7 %. Wir lagen damit um 9,5 % besser als die übrige Branche.

Die Absatzentwicklung der Branche im Berichtsjahr:

2011 stieg der Brillenabsatz der augenoptischen Branche um 1,2 %, der Absatz der übrigen Branche, also der Absatz aller Optiker ohne Fielmann, sank um 3,8 %.

Fielmann steigerte den Brillenabsatz in Deutschland um 5,7 %. Wir lagen

damit um 9,5 % besser als die übrige Branche.

Europaweit wuchs der Brillenabsatz des Konzerns um 4,3 %. Wesentlicher Grund dafür war eine Strukturreform im Gesundheitswesen der Schweiz. Die eidgenössischen Optiker mussten ein Minus um 10 % hinnehmen.

Die Umsatzentwicklung der Branche:

In Deutschland erzielte die Branche einen Umsatzanstieg von 2,5 % auf 5 Milliarden €. Die übrige Branche, also alle Optiker außer Fielmann, erwirtschafteten ein Umsatzwachstum von 1,8 %.

Fielmann Deutschland erzielte ein Umsatzplus von 5,7 %. Der Fielmann Konzern erwirtschaftete europaweit einen Umsatzzuwachs von 6,1 %.

Ende des Berichtsjahres verfügten wir über 663 Geschäfte. Wir eröffneten 10 neue Niederlassungen: in Deutschland 8, in Polen 1 und in der Schweiz eine Niederlassung.

Wir haben 28 Niederlassungen umgebaut, die Geschäfte teilweise erheblich vergrößert und sind in bessere Lagen umgezogen. Wir eröffneten zusätzlich 8 Hörgeräte-Akustikstudios. Derzeit betreiben wir 74 Hörgeräteabteilungen, bis zum Jahresende sollen es 90 werden.

Am 24. November 2011 eröffneten wir unser neues Supercenter in der Kölner Schildergasse.

Am 24. November 2011 eröffneten wir unser neues Supercenter in der Kölner Schildergasse. Die Schildergasse ist die meist frequentierte Einkaufsmeile Deutschlands. Pro Stunde zählt man hier am Wochenende mehr als 15.000 Passanten.

Das Gebäude verfügt über 6 Etagen mit einer Nutzfläche von 835 qm, 7 Augenprüfräume mit modernsten Geräten. Es gibt 4 Contactlinsenräume und 5 Prüfräume für Hörgeräteakustik.

Wir beschäftigen 70 hoch qualifizierte Augenoptikerinnen und Augenoptiker,

davon 10 Augenoptikermeister. Wir bevorraten 15.000 Brillen, die Fielmann-Collection, große Marken und internationale Designer. Mittelfristig planen wir, pro Jahr 30.000 Brillen abzugeben.

Unsere 60 Supercenter erwirtschaften den Absatz von 3.600 traditionellen Durchschnittsoptikern.

Dies Supercenter allein verkauft mehr Brillen als 60 durchschnittliche Augenoptikbetriebe. Am Eröffnungstag drängten sich viele hundert Menschen vor dem Supercenter. Wir konnten die Kunden nur gruppenweise in die Niederlassung hineinlassen.

Wir verkauften mehr als 800 Korrektionsbrillen und 3.500 Sonnenbrillen. Mit der Neueröffnung haben unsere 9 Kölner Niederlassungen ihren Absatz gesamt um etwa 20 % gesteigert. Jetzt halten wir auch in Köln einen Stückzahlmarktanteil um 50 %.

Eine Woche später eröffneten wir das auf 570 qm ebenerdig erweiterte Supercenter Dortmund. Diese Niederlassung verkauft pro Tag im Durchschnitt mehr als 80 Brillen. Das ist der Absatz von 60 traditionellen Optikern.

Im deutschen Sprachraum verfügen wir derzeit über 60 Supercenter, deren Durchschnittsumsatz bei mehr als 4,5 Millionen € liegt, also dem fünfzehnfachen Umsatz eines traditionellen Optikers. Unsere 60 Supercenter erwirtschaften den Absatz von 3.600 traditionellen Durchschnittsoptikern.

Was unsere Kunden über Fielmann denken, erfahren Sie über unsere

authentischen Passanten-Interviews, die wir im Fernsehen schalten. Immer einmal wieder werden wir gefragt, ob wir mit Schauspielern arbeiten. Die Antwort: „Nein“. Unser Fernsehteam spricht in den Fußgängerzonen Brillenträger an, fragt, ob sie Fielmann kennen und was sie von Fielmann halten. Wir senden echte Statements von echten Kunden.

Unseren Absatz steigerten wir um 4,3 % auf 6,7 Millionen Brillen. 75 % der verkauften Brillen waren im letzten Jahr Metallfassungen. Beliebteste Herrenvariante war die randlose Metallfassung. Aber auch flächige Karrée-Modelle aus Titan oder Edelstahl sind beliebt. Damit ist man immer gut angezogen.

Brillen werden größer, und Kunststoff liegt im Trend. Fotografen und Stylisten haben die Cateye-Modelle für sich entdeckt: das Thema der nächsten Jahre. Nicht nur als Korrektionsbrille, auch als Sonnenbrille. Die klassische Pilotenscheibe ist wieder hochmodern.

Den Außenumsatz steigerten wir um 6,1 % auf 1,2 Milliarden €.

Unseren Absatz steigerten wir um 4,3 % auf 6,7 Millionen Brillen.

Beispiel für unsere Printwerbung: Brille zum Nulltarif.

Sofort eine Brille aus der neuen Collection. 10 € Prämie pro Jahr. Mit Einstärkengläsern von Carl Zeiss Vision. 3 Jahre Garantie. Und alle 2 Jahre eine neue. Jederzeit Ersatz bei Bruch, Beschädigung oder Sehschärfenveränderung.

Mode, Qualität und faire Preise. Mit Geld-zurück-Garantie und Zufriedenheits-Garantie.

Unser Gewinn vor Steuern stieg um 1,6 % auf 172,9 Millionen €. Die Umsatzrendite liegt bei 16,4 %. Der Gewinn nach Steuern wuchs um 3,4 % auf 125 Millionen €.

Unsere Mitarbeiterzahl erhöhte sich um 3,5 % auf 14.214 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Frauenquote in Führungspositionen liegt bei 30 %.

Das Wachstum unserer Mitarbeiterzahl

Beschäftigten wir 2004 noch 9.776 Mitarbeiter, waren es Ende 2011 schon 14.214. Pro Jahr haben wir im Schnitt mehr als 600 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen.

Fielmann gehört zur schmalen Gruppe der deutschen Unternehmen, die trotz Weltwirtschaftskrise gewachsen sind

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

Fielmann gehört zur schmalen Gruppe der deutschen Unternehmen, die trotz Weltwirtschaftskrise gewachsen sind und deren Gewinn stabil geblieben ist. Fielmann ist ein Familienunternehmen. Wir denken langfristig. Wir wachsen organisch. Wir haben riskante Übernahmen vermieden, sind schuldenfrei.

Die Entwicklung unseres Außenumsatzes von 2000 bis 2011

Von 2000 bis 2011 wuchs unser Außenumsatz kontinuierlich, lediglich in den Jahren der letzten Strukturreformen im

Gesundheitswesen, also 2003 und 2004, gab es zwei Extremwerte. Weil die gesetzlichen Krankenkassen die Brille per Ende 2003 als Kassenleistung strichen, verkauften wir 2003 mehr als 1 Million Brillen zusätzlich, erwirtschafteten damit ein Umsatzplus von 25 %.

2004 fehlten dann der gesamten Branche Stückzahlen. Die Liberalisierung des Brillenmarktes führte zu verschärftem Wettbewerb. Das hat Fielmann begünstigt. Von 2004 bis 2011 steigerten wir den Umsatz um 61 %.

In den letzten 12 Jahren steigerten wir den Umsatz um 73 %.

Die Gewinnentwicklung von 2000 bis 2011

Unser Gewinn wuchs von 2000 bis 2011 um 225 %.

Auch im Jahr 2009 erzielten wir trotz Wirtschaftskrise und der größten Rezession, die wir bisher in der Bundesrepublik erlebten, einen Jahresüberschuss von 115 Millionen €, damit eine Nachsteuerrendite von 12,1 %.

Unser Gewinn wuchs von 2000 bis 2011 um 225 %.

2011 haben wir mit einem Jahresüberschuss von 125 Millionen € einmal mehr das beste Ergebnis seit Firmengründung erwirtschaftet. Beweis dafür, wie robust unser kundenfreundliches Marketing ist.

Seit Börseneinführung in 1994 stieg der Nachsteuergewinn des Fielmann Konzerns um 490 %: von 21,2 Millionen € im Jahr des Börsenganges auf 125 Millionen € in 2011.

Die Entwicklung unseres Eigenkapitals nach Dividende

Verfügten wir 2007 über ein Eigenkapital von 353 Millionen €, sind es 2011 446 Millionen €.

2011 haben wir mit einem Jahresüberschuss von 125 Millionen € einmal mehr das beste Ergebnis seit Firmengründung erwirtschaftet.

Unsere Eigenkapitalquote nach Zahlung der Dividende liegt im Berichtsjahr bei 61,4 %, die Eigenkapitalrendite bei 28 %.

Unsere Marktanteile in Deutschland

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

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

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

Wir wollen immer besser und immer günstiger sein als Andere. Fielmann ist Hersteller, Agent und Augenoptiker. Wir sind tief in der Branche verwurzelt und auf allen Ebenen der Wertschöpfung in der Augenoptik tätig.

Die Fielmann-Niederlassungen kennen alle Kunden, unsere

vorgelagerte Industrie nur wenige. Deshalb ein Blick in unsere Fertigung Rathenow.

Unser Erfolg gründet auf der Kompetenz und dem Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Sie durchlaufen kontinuierlich Schulungen, Tests und Zertifizierungen. Wir investieren Jahr für Jahr mehr als 17 Millionen € in die Aus- und Weiterbildung.

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

Fielmann beschäftigt mehr als 2.700 Lehrlinge, ist größter Arbeitgeber und größter Ausbilder der Branche. Im laufenden Geschäftsjahr werden wir 870 neue Auszubildende einstellen.

Den hohen Standard unserer Ausbildung belegen bundesweite Auszeichnungen. Im Berichtsjahr stellten wir bei den Gehilfenprüfungen 92 % der Landessieger. Und im Praktischen Leistungswettbewerb der Augenoptik wurden alle Bundessieger von Fielmann ausgebildet.

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

Meine Damen und Herren, vor Ihnen stehen 92 % der deutschen Landessieger 2011. Alle sind von Fielmann. Herzlichen Glückwunsch und Anerkennung auch den Ausbildern in unseren Niederlassungen und in den Lehrwerkstätten.

Im Schnitt der letzten fünf Jahre stellten wir mit 5 % aller deutschen Optikgeschäfte 84 % der Landessieger und 93 % der Bundessieger. Die restlichen 16 % der Landessieger und 7 % der Bundessieger wurden von den übrigen 11.400 Optikbetrieben Deutschlands ausgebildet.

Mehr als 80 % unserer Mitarbeiter halten Fielmann-Aktien. Wir verwalten kostenlos 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 Marktführerposition
verdanken wir strikter
Kundenorientierung.**

Übrigens: Fielmann ist ein attraktiver Arbeitgeber. Pro Jahr bewerben sich mehr als 20.000 Menschen um eine Position beim Marktführer der Augenoptik.

Unsere Marktführerposition verdanken wir strikter Kundenorientierung. Fielmann hat immer wieder verbraucherfreundliche Leistungen in die Branche eingeführt, die es vordem nicht gegeben hat, wie:

- 1977 die Drei-Jahres-Garantie
- 1981 den Brillen-Chic zum Nulltarif und die Zufriedenheitsgarantie
- 1982 die Geld-zurück-Garantie

.. um einige Beispiele zu nennen.

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

Unsere Berater leben nicht mit dem Druck, den Verbrauchern teure Brillen aufschwätzen zu müssen. Sie finden für jeden Brillenträger die optimale Lösung, das unabhängig vom Preis.

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

Das ist die alte Kassenbrille, wie sie über Jahrzehnte auf Rezept geliefert wurde. Wer nicht das Geld hatte, sich eine teure Feinbrille zu leisten, trug sozusagen per Sozialprothese den Nachweis seines niedrigen Einkommens auf der Nase.

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

Hier sehen Sie ein Fielmann-Nulltarif-Modell. Dafür müssen unsere Kunden nicht einen Cent dazubezahlen. Alle Brillen, die wir Ihnen in Folge zeigen, sind Nulltarif-Modelle. Seit es Fielmann gibt, gibt es den Brillen-Chic zum Nulltarif. Das ist unsere geschichtliche Leistung.

Mit der Brillenversicherung der HanseMercur schreibt Fielmann die Geschichte der Nulltarif-Brille fort. Für 10 € Jahresprämie gibt es eine topmodische Einstärkenbrille mit leichten Kunststoffgläsern aus dem Hause Carl Zeiss Vision. Es handelt sich um Brillen, die in ähnlicher Ausführung von Optikern üblich für 60 € bis 120 € angeboten werden.

Die Versicherten können unter mehr als 90 Nulltarif-Modellen in mehr als 600 Varianten wählen. Bei Fielmann

wird jede Reklamation anerkannt, ganz gleich aus welchem Grund.

Wir können zu niedrigeren Preisen anbieten als die Branche, weil wir selbst produzieren, weil wir in großen Mengen bei den Zulieferanten bekannter Marken kaufen.

Unsere eigene topmodische Fielmann-Collection erhält der Kunde praktisch zum Einkaufspreis des traditionellen Optikers. Fielmann genügt die Grossistenmarge. Hinzu kommen unsere kompetente Fachberatung und die umfassenden Fielmann-Garantien.

Deshalb erzielen unsere Niederlassungen in Deutschland einen Durchschnittsumsatz von 1,7 Millionen €, die Niederlassungen in Österreich einen Durchschnittsumsatz von 2,3 Millionen €, unsere Schweizer Niederlassungen erreichen einen Durchschnittsumsatz von 4,9 Millionen €.

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

Zum Vergleich der Durchschnittsumsatz eines traditionellen Optikers. Sein Jahresumsatz liegt bei 0,3 Millionen €.

Das deutschsprachige Ausland:

**Die Eckdaten
für die Schweiz**

Ende des Jahres verfügten wir über 32 Niederlassungen. Ein Geschäft in Neuchâtel haben wir neu eröffnet.

Die Stückzahlen sanken um 0,4 % auf 391.000 Brillen. Der Grund: 2011 war

das erste Jahr nach der Strukturreform. Der Absatzrückgang der Branche lag in der Schweiz bei 10 %.

Unser Außenumsatz stieg um 9,9 % auf 138,9 Millionen €. Der Gewinn vor Steuern sank um 2,8 % auf 24 Millionen €. Der Gewinn nach Steuern um 4,7 % auf 18,4 Millionen €. Diese Zahlen sind aufgrund der Währungsdifferenz positiv beeinflusst.

Deutschland ist unser wichtigster Markt.

Neben der Gesundheitsreform gibt es einen weiteren Grund für den Rückgang: Viele tausend Fehlsichtige nutzen den starken Schweizer Franken, um in unseren grenznahen deutschen Niederlassungen günstige Brillen zu kaufen. Im Konzern gesamt haben wir Schweizer Kunden gewonnen.

Unsere Mitarbeiterzahl stieg um 2,9 % auf 1.019.

Die Eckdaten für Österreich

Ende des Jahres verfügten wir über 31 Niederlassungen.

Die Anzahl der verkauften Brillen lag um 2,9 % unter dem Vorjahr. Auswirkungen unserer nationalen Kampagne 2010, die uns einen unverhofft großen Stückzahlanstieg bescherte.

Der Außenumsatz stieg um 4,6 % auf 69,3 Millionen €, der Gewinn vor Steuern um 2,6 % auf 7,8 Millionen €. Der Gewinn nach Steuern sank um 4,8 % auf 5,9 Millionen €.

Dieser Rückgang ist Ergebnis einer Verrechnung von IFRS-Daten und Steuerbilanz. Es handelt sich um so genannte aktive latente Steuern.

Unsere Mitarbeiterzahl stieg um 6,1 % auf 654 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Deutschland ist unser wichtigster Markt, in dem wir bis Ende des letzten Jahres 566 Niederlassungen betrieben haben.

Unser mittelfristiges Ziel ist es, 50 % Absatzmarktanteil in allen regionalen Märkten zu erreichen. Deshalb werden wir etwa 130 weitere Niederlassungen eröffnen. Vornehmlich expandieren wir in Baden-Württemberg, Bayern und im Großraum Berlin.

Im deutschsprachigen Raum erwirtschaften wir 98 % unserer Umsätze.

Mittelfristig wollen wir in Deutschland um 700 Niederlassungen betreiben. Der Umsatz soll bei 1,3 Milliarden € liegen. In der Schweiz wollen wir mittelfristig 40 Niederlassungen betreiben, 450.000 Brillen abgeben, einen Umsatz von 150 Millionen € erwirtschaften und einen Gewinn von 30 Millionen € ausweisen.

In Österreich sollen es 40 Niederlassungen werden. Wir wollen 450.000 Brillen abgeben, einen Umsatz von 85 Millionen € erwirtschaften und einen Gewinn von 10 Millionen € ausweisen.

Im deutschsprachigen Raum erwirtschaften wir 98 % unserer Umsätze. Die übrigen Länder, also Polen, Niederlande, Luxemburg, Lettland, Litauen, Weißrussland und die Ukraine erwirtschaften derzeit lediglich 2 % Umsatzanteil. Ähnlich sieht es beim Ergebnis aus.

Mittelfristig wollen wir in den derzeitigen Märkten und den Anrainerstaaten Europas 1,5 Milliarden € umsetzen, das bei organischem Wachstum. Jede ernst

zu nehmende Kaufoption wird von uns analysiert.

Unser langfristiges Ziel liegt bei 2 Milliarden €. Neben der Expansion bieten erhebliches Potenzial auch die Vergrößerung bestehender Geschäfte und der Umzug in bessere Lagen.

Es gilt, zusätzliche Augenprüfräume zu schaffen, die Auswahl zu vergrößern, die Zahl der Beratungstische zu erhöhen und damit die Wartezeiten zu verkürzen.

Etwa 20 % unserer Niederlassungen sind für die Nachfrage einfach zu klein. Wir suchen größere Flächen und bessere Lagen, erzielen nach Umbau und Umzug bis zu 20 % höhere Umsätze.

Weiteres Potenzial bieten Gleitsichtbrillen. Die komplizierte Oberflächengeometrie der Gleitsichtgläser und ihre aufwändige Anpassung machen sie im Durchschnitt viermal teurer als Einstärkengläser.

Neben der Expansion bieten erhebliches Potenzial auch die Vergrößerung bestehender Geschäfte und der Umzug in bessere Lagen.

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

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

Contactlinsen gewinnen in Deutschland an Bedeutung. Während in

der Bundesrepublik bisher nur 5 % der Bevölkerung Contactlinsen verwenden, sind es in den USA 12 % und in Schweden 17 %. Fielmann erwartet in den nächsten Jahren eine Umsatzverdopplung im Bereich Contactlinsen und Zubehör.

Der Trend geht zu hochwertigen Brillen mit Modelabel und garantiertem Schutz vor ultravioletten Strahlen.

Sonnenbrillen bieten uns weiteres Potenzial, denn nur 45 % der Brillenträger besitzen eine Sonnenbrille in ihrer Korrektionsstärke. Der Trend geht zu hochwertigen Brillen mit Modelabel und garantiertem Schutz vor ultravioletten Strahlen.

Von der Brillenmode hin zum Hörgerät

Unsere Hörgeräteabteilungen sind strikt von der Brillenmode getrennt. Derzeit betreiben wir 74 Hörgeräteabteilungen. Bis Jahresende sollen es 90 werden.

Unsere Stammkunden in den Kerneinzugsgebieten benötigen mehr als 60.000 Geräte pro Jahr. Der Markt der Hörgeräte ist ein Wachstumsmarkt im Bereich der Best Agers.

Nach Angabe der Bundesinnung der Hörgeräteakustiker haben in Deutschland 6,4 Millionen Menschen einen versorgungsnotwendigen Hörbedarf, aber nur 2,5 Millionen benutzen ein Hörgerätesystem.

Über immer kleinere, praktisch unsichtbare Systeme wird sich die Anzahl der Hörgerätebenutzer in den nächsten Jahren deutlich

erhöhen. Pro Jahr werden derzeit in Deutschland von HNO-Ärzten und 4.800 Geschäften um 890.000 Geräte angepasst.

Der Umsatz der Branche liegt derzeit bei 1,3 Milliarden €.

Die Stiftung Warentest hat in 2011 und 2012 die sechs größten überregionalen Hörgeräteakustiker-Ketten getestet. Mit der Note gut wurde Fielmann Testsieger. Für uns ist die Auszeichnung Verpflichtung, immer besser und immer günstiger zu sein als Andere.

Mittelfristig wollen wir 200 Hörgeräteabteilungen eröffnen.

2011 haben wir einen Außenumsatz von 1,2 Milliarden € erwirtschaftet. Das Nachsteuerergebnis liegt bei 125 Millionen €, die Umsatzrendite bei 11,9 %, die Eigenkapitalverzinsung bei 28 %, das Ergebnis pro Aktie bei 2,90 €.

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 2,50 €. Beim derzeitigen Kurs für den Aktionär eine Kapitalverzinsung von 3,5 %.

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

Die Kursentwicklung der Fielmann-Aktie ist Spiegelbild des Vertrauens, das uns die Anleger entgegenbringen. Der Kurs

der Fielmann-Aktie stieg vom 1. Januar 2000 bis zum 31.12.2011 um 395 %.

Der Kurs der Fielmann-Aktie stieg vom 1. Januar 2000 bis zum 31.12.2011 um 395 %.

Im selben Zeitraum verlor der TecDAX 87 %. Der DAX verlor 13 %, der SDAX erzielte ein Plus von 51 %, der MDAX ein Plus von 116 %. Auch in schwierigen Zeiten bewährte sich die Fielmann-Aktie als wertstabile Anlage.

Die Eckdaten für das erste Halbjahr 2012:

Der Absatz der Branche

Der Zentralverband meldet per Mai ein Minus von 4,6 %, Euronet meldet minus 4,5 %. Fielmann Deutschland steigerte den Absatz um 5 %, europaweit erzielten wir eine Absatzsteigerung von 4,7 %.

Der Umsatz

Der Zentralverband der Augenoptiker meldet per Mai ein Umsatzminus von 1 %, Euronet ein Minus von 0,4 %. Fielmann Deutschland erwirtschaftete ein Plus von 4,3 %, europaweit steigerten wir den Umsatz um 5,1 %.

Ein Hinweis: im zweiten Quartal des laufenden Geschäftsjahres standen uns zwei Arbeitstage weniger zur Verfügung als im Vorjahresquartal. Zwei Arbeitstage weniger bedeutet für uns eine Stückzahleinbuße von 46.000 Brillen.

Angesichts der Absatzverluste der übrigen Branche können wir mit unseren Zuwächsen sehr zufrieden sein.

Der Absatz stieg um 5 % auf 3,5 Millionen Brillen, der Außenumsatz um

5 % auf 647 Millionen €, der vorläufige Gewinn wuchs um 3 % auf 89 Millionen €, der vorläufige Gewinn nach Steuern um 2 % auf 64 Millionen €.

Wir werden auch in diesem Jahr weitere Marktanteile gewinnen.

Die Dividendenentwicklung von 2000 bis 2011

Im Geschäftsjahr 2000 zahlten wir eine Dividende von 54 Cent, 2011 wurden daraus 2,50 €: eine Steigerung von 363 %.

Bei Fielmann sitzen Vorstandsvorsitzender, die Mehrheit unserer Mitarbeiter und unsere Aktionäre in einem Boot. Wir betreuen ihre Investitionen genauso sorgsam wie unsere eigenen.

Vielen Dank.