

# Rede zur Hauptversammlung

Fielmann AG | Hamburg, 11. Juli 2013



**Prof. Dr. Günther Fielmann**

Vorsitzender des Vorstands  
der Fielmann AG



## „Im Geschäftsjahr 2012 haben wir einmal wieder das beste Ergebnis seit Gründung des Unternehmens erwirtschaftet.“

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie auf unserer diesjährigen Hauptversammlung.

Über Fielmann gibt es Erfreuliches zu berichten.

Auch im Geschäftsjahr 2012 haben wir Absatz, Umsatz und Gewinn gesteigert. Wir haben einmal wieder das beste Ergebnis seit Gründung des Unternehmens erwirtschaftet.

**„Fielmann steigerte den Brillenabsatz in Deutschland um 4,9 %.“**

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.

2012 stieg der Brillenabsatz der augenoptischen Branche um 2 %, der Absatz der übrigen Branche, also der Absatz aller Optiker ohne Fielmann, sank um 0,9 %.

Fielmann steigerte den Brillenabsatz in Deutschland um 4,9 %.

Europaweit wuchs der Brillenabsatz des Konzerns ebenfalls um 4,9 %.

Die Umsatzentwicklung der augenoptischen Branche.

Im Berichtsjahr erzielte die Branche einen Umsatzanstieg von 2,5 % auf 5,2 Milliarden €.

Die übrige Branche, also alle Augenoptiker außer Fielmann, erreichte ein Umsatzplus von 1,9 %.

Fielmann erwirtschaftete in Deutschland ein Umsatzplus von 4,4 %, europaweit waren es 4,8 %.

Ende 2012 verfügten wir europaweit über 671 Niederlassungen. Wir haben 10 Niederlassungen neu eröffnet. Es

waren dies 8 in Deutschland, 2 in Österreich. Die neuen Geschäfte liegen im Schnitt mehr als 20 % über dem Plan.

Zudem realisierten wir 25 Umzüge oder Umbauten. Umzüge in bessere Lagen oder Vergrößerung der Verkaufsfläche zeitigen in der Regel zweistellige Absatz- und Umsatzsteigerungen.

Wir haben 18 zusätzliche Hörgeräte-Akustikstudios eingerichtet, verfügten Ende des Jahres über 84 Hörgeräte-abteilungen.

Im Berichtsjahr wuchs der Absatz um 4,9 % auf 7.070.000 Brillen. In einem stagnierenden Markt ein Zuwachs von mehr als 300.000 Brillen.

72 % der verkauften Brillen waren im letzten Jahr Metallfassungen. Besonders beliebt waren randlose Modelle.

Das gilt für Damen und Herren gleichermaßen.

Brillen bleiben groß. Und Kunststoff liegt im Trend.

Hochmodisch die Cateye-Modelle. Das gilt für Korrektionsbrillen als auch für Sonnenbrillen.

Panto und rund sind en vogue.

Aber auch Kombi-Fassungen mit kräftigem Oberrahmen aus Kunststoff oder flächigem Metall.

Die Pilotenform aus den Dreißigern, immer häufiger auch mit verspiegelten Gläsern, bleibt ein Evergreen.

Aktuelle Herrenmodelle: eine kräftige Wayfarer-Modifikation, die klassische Karrée-Form, eine Kombi-Fassung, das Retro-Thema Panto.

### „Wir denken langfristig.“

Den Außenumsatz steigerten wir um 4,8 % auf 1,289 Milliarden €.

Der Gewinn vor Steuern wuchs um 4,1 % auf 180,6 Millionen €. Die Umsatzrendite liegt bei 16,3 %.

Der Gewinn nach Steuern wuchs um 3,4 % auf 129,7 Millionen €.

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

### „Wir wachsen organisch.“

Fielmann gehört zur schmalen Gruppe der deutschen Unternehmen, die in Zeiten der 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.

Dazu die Entwicklung des deutschen Bruttoinlandsproduktes im Vergleich zu unserem Umsatzwachstum.

Von 2007 bis 2012 wuchs das deutsche Bruttoinlandsprodukt insgesamt um 4 %.

Im gleichen Betrachtungszeitraum erhöhte sich unser Außenumsatz um 31 % auf 131 Indexpunkte.

Ein Langzeitvergleich: die Entwicklung des Einzelhandelsumsatzes von 2000 bis 2012 im Vergleich mit Fielmann.

Von 2000 bis 2012 sank der deutsche Einzelhandelsumsatz um 10 %.

Im Vergleich die Entwicklung des Fielmann-Außenumsatzes. Von 2000 bis 2012 steigerten wir den Außenumsatz um 82 %.

Eine Anmerkung: 2003, das Jahr vor der letzten Strukturreform im Gesundheitswesen, war für Fielmann ein Boom-Jahr. In 2004, dem Jahr der Strukturreform, folgte die Delle. In den folgenden Jahren wuchs der Fielmann-Umsatz stetig.

Die Liberalisierung des Brillenmarktes hat Fielmann begünstigt.

Fielmann hat sich 92 % besser entwickelt als der Handel.

Unsere Gewinnentwicklung von 2000 bis 2012.

Trotz Wirtschaftskrise und schwächelnder Konjunktur wuchs unser Nachsteuergewinn um 237 %.

Beweis dafür, wie robust unser kundenfreundliches Marketing ist.

Unsere Marktanteile in Deutschland.

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

Beweis unserer Preiswürdigkeit. Würde Fielmann die Brille 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.

Wir wollen immer besser und immer günstiger sein als Andere.

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

Ende des Jahres beschäftigten wir 15.494 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, davon sind mehr als 70 % Frauen. Die Frauenquote in Führungspositionen liegt bei 30 %.

**„Wir wollen immer besser und immer günstiger sein als Andere.“**

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter 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 Augenoptikerinnen und Augenoptiker. Hier bilden wir den Nachwuchs aus für die neue Generation des augenoptischen Fachgeschäftes.

Fielmann beschäftigt mehr als 2.700 Lehrlinge, ist größter Arbeitgeber und größter Ausbilder der augenoptischen Branche.

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

In den letzten 5 Jahren haben wir mehr als 4.000 Augenoptikerinnen und Augenoptiker nach bestandener Gesellenprüfung eingestellt.

Seit 2004 haben wir im Schnitt pro Jahr mehr als 600 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen.

In diesem Jahr werden wir mehr als 900 neue Auszubildende einstellen.

**„Seit 2004 haben wir im Schnitt pro Jahr mehr als 600 zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen.“**

Den hohen Standard unserer Ausbildung belegen bundesweite Auszeichnungen.

Im Berichtsjahr stellten wir 81 % der Kammersieger. Und alle Landessieger: also 100 % aller Landessieger.

Im praktischen Leistungswettbewerb der Augenoptik kamen zudem alle Bundessieger von Fielmann: also 100 % aller Bundessieger.

Meine Damen und Herren, vor Ihnen stehen alle deutschen Landessieger 2012 und alle Bundessieger, weiter 81 % der Kammersieger.

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

Im Schnitt der letzten 5 Jahre stellten wir mit 5 % aller deutschen Optikgeschäfte 87 % der Landessieger und 93 % der Bundessieger.

Die restlichen 13 % 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 Augenoptikerinnen und Augenoptiker stehen nicht unter dem Druck, dem Kunden teure Brillen aufschwätzen zu müssen. Fürsorglich finden sie für einen jeden die optimale Lösung, das unabhängig vom Preis.

Menschen spüren, wer es ehrlich meint. Mehr als 90 % unserer Kunden möchten ihre nächste Brille wieder bei Fielmann kaufen.

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.

Wir 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 auch keine Schauspieler, wir interviewen Fielmann-Kunden. Wir senden echte Statements von echten Kunden.

**„Mehr als 90 % unserer Kunden  
möchten ihre nächste Brille wieder  
bei Fielmann kaufen.“**

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 EN.Iso.12870

erfolgreich durchlaufen, sind korrosionssicher, lichtecht, geben nach Gebrauchsgegenständeverordnung keinen Nickel ab.

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

**„Fielmann hat die Kassenbrille  
schön gemacht.“**

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 den Nachweis seines niedrigen Einkommens per Sozialprothese auf der Nase.

Fielmann ersetzte die 8 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.

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.

Die Versicherten können unter mehr als 90 Nulltarifmodellen 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.

### „Vertrauen gegen Vertrauen.“

1982 folgte die Geld-zurück-Garantie.

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

Sehen unsere Kunden das bei Fielmann gekaufte Produkt noch 6 Wochen nach Kauf anderswo günstiger, nimmt Fielmann den Artikel zurück und erstattet den Kaufpreis, ohne Wenn und Aber. Eine Flasche Champagner gibt es dazu.

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 den Verbraucher die Sicherheit, nicht einen Euro zuviel zu zahlen.

All 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.

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 Kunde praktisch zum Einkaufspreis des traditionellen Optikers.

Fielmann genügt die Grossistenmarge. Die Preise liegen bei Fielmann in diesem Bereich um rund 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.

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

Die Eckdaten für die Schweiz.

Ende letzten Jahres verfügten wir über 32 Niederlassungen.

Der Absatz wuchs um 8,4 % auf 423.000 Brillen.

Der Außenumsatz stieg um 6,7 % auf 148,2 Millionen €.

Der Gewinn wuchs um 26,3 % auf 30,3 Millionen €.

Der Gewinn nach Steuern um 30,4 % auf 24 Millionen €.

Die Mitarbeiterzahl stieg um 1,5 % auf 1.101 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Die erfreulichen Zuwachsraten wurden durch die Strukturreform in 2011 beeinflusst.

Die Eckdaten für Österreich.

Unser Niederlassungsnetz erweiterten wir im Dezember mit 2 Neueröffnungen auf derzeit 33 Geschäfte.

Der Absatz stieg um 1,9 % auf 371.000 Brillen.

Der Außenumsatz wuchs um 7,5 % auf 74,5 Millionen €. Der Gewinn vor Steuern stieg um 35,9 % auf 10,6 Millionen €.

Der Gewinn nach Steuern um 40,7 % auf 8,3 Millionen €.

Wir beschäftigten wie im Vorjahr 673 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Im deutschsprachigen Raum, also in Deutschland, der Schweiz und Österreich, erwirtschaften wir 98 % unserer Umsätze.

Die Niederlassungen in den übrigen Ländern, also Polen, Niederlande, Luxemburg, Lettland, Litauen, Weißrussland und der Ukraine, erreichen derzeit lediglich einen Umsatzanteil von 2 %.

Deutschland ist unser wichtigster Markt, in dem wir bis Ende des letzten Jahres 572 Niederlassungen betrieben haben.

Unser mittelfristiges Ziel ist es, 50 % Absatzmarktanteil in allen regionalen Märkten zu erreichen. Deshalb werden wir mehr als 100 weitere Niederlassungen eröffnen.

Vornehmlich expandieren wir in Baden-Württemberg, Bayern und im Großraum Berlin.

Mittelfristig wollen wir in Deutschland um 700 Niederlassungen betreiben.

Der Deutschland-Umsatz soll bei 1,3 Milliarden € liegen.

### „Deutschland ist unser wichtigster Markt.“

In den nächsten Jahren wollen wir in der Schweiz 40 Niederlassungen betreiben, einen Umsatz von 180 Millionen € erwirtschaften und einen Gewinn von 36 Millionen € ausweisen.

In Österreich sollen es 40 Niederlassungen werden. Wir wollen 110 Millionen € erwirtschaften und einen Gewinn von 17 Millionen € ausweisen.

Unser mittelfristiges Umsatzziel im deutschsprachigen Raum liegt bei 1,6 Milliarden €.

In Europa wollen wir langfristig 2 Milliarden € umsetzen, organisches Wachstum vorausgesetzt.

Neben der Expansion bieten erhebliches Potenzial auch die Vergrößerung bestehender Geschäfte und der Umzug in bessere Lagen. Damit erzielen wir in der Regel zweistellige Absatz- und Umsatzsteigerungen.

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.

### „Die Kunden bleiben uns über Jahre treu.“

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

Fielmann wächst mit der Gleitsichtbrille stärker als die Branche. Das 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.

Contactlinsen gewinnen in Deutschland an Bedeutung. Während in der Bundesrepublik bisher nur 5 % der Bevölkerung Contactlinsen verwendet, sind es in den USA 12 % und in Schweden 16 %.

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

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

Sonnenbrillen bleiben groß. 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 88 Hörgeräteabteilungen. Mittelfristig sollen es 200 werden.

### „Der Markt der Hörgeräte ist ein Wachstumsmarkt im Bereich der Best-Agers.“

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

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

Pro Jahr werden derzeit in Deutschland von HNO-Ärzten und 5.000 Geschäften etwa 900.000 Geräte angepasst.

Der Markt der Hörgeräte ist ein Wachstumsmarkt im Bereich der Best-Agers.

Nach Angabe der Bundesinnung der Hörgeräte-Akustiker 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.

Zurück zu den Kennzahlen.

2012 haben wir einen Außenumsatz von 1,289 Milliarden € erwirtschaftet.

Das Nachsteuerergebnis liegt bei 129,7 Millionen €.

Die Eigenkapitalverzinsung bei 28,3 %.

Das Ergebnis pro Aktie bei 3 €.

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 2,70 €. Beim derzeitigen Kurs für die Aktionäre eine Kapitalverzinsung von 3,4 %.

Anmerkungen zur Aktie.

Die Entwicklung des Dax im Verhältnis zur Entwicklung der Fielmann-Aktie. Wir vergleichen den Zeitraum 2007 bis 2012.

Im Krisenjahr 2008 fiel dieser Index um 40 Punkte, lag 2009 um 26 % unter 2007. 2011 sah es nicht viel besser aus: ein Minus von 27 %. Im gesamten Vergleichszeitraum verlor der Dax 6 %.

### „Fielmann entwickelte sich deutlich besser als alle Dax-Indices.“

Die Fielmann-Aktie legte selbst in den Krisenjahren zu, erwirtschaftete im Vergleichszeitraum ein Plus von 62 %.

Die Fielmann-Aktie bietet Sicherheit: auch schlechte Zeiten sind für uns gute Zeiten.

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten kauft der Verbraucher bei Unternehmen, die ihm hohe Qualität und guten Service zu fairen Preisen garantieren: in der Augenoptik ist das Fielmann.

Der Kurs der Fielmann-Aktie stieg vom 1. Januar 2000 bis zum 30.6.2013 um 441 %.

Der TecDax verlor im selben Zeitraum 82 %.

Der Dax liegt bei einem Plus von 18 %, der SDax bei 98 %.

Der MDax wuchs um 232 %.

Fielmann entwickelte sich deutlich besser als alle Dax-Indices.

Die Zahlen für das 1. Halbjahr 2013.

Im ersten Quartal dieses Jahres lebten wir mit einem strengen Winter über den März hinaus. Zudem fehlten

uns drei Verkaufstage. Darunter hat der gesamte Handel gelitten. Auch die Augentoptik, der das Sonnenbrillengeschäft buchstäblich verregnete.

Der Absatz der Branche.

Euronet meldet einen Rückgang von – 3,7 %.

Der Zentralverband errechnete für die ersten fünf Monate ein Absatzminus von - 4,2 %.

Der Umsatz.

Euronet verzeichnet einen Umsatzanstieg von 0,6 %, der Zentralverband ein Minus von 1,8 %.

Unseren Absatz konnten wir steigern um 1,7 % in Deutschland und 2,0 % europaweit.

Den Umsatz steigerten wir um 3,8 % in Deutschland und 3,5 % im Konzern.

**„Wir denken nicht in Quartalen,  
wir denken in Jahren.“**

Die vorläufigen Konzern-Eckdaten für das erste Halbjahr 2013:

Wir steigerten den Absatz um 2 % auf 3,5 Millionen Brillen.

Unser Außenumsatz stieg um 3,5 % auf 670 Millionen €. Der vorläufige Gewinn vor Steuern stieg um 3,6 % auf 92 Millionen €.

**„Seit Gründung haben wir jedes  
Jahr eine Dividende ausgeschüttet.“**

Angesichts der Rahmenbedingungen können wir mit diesem Ergebnis zufrieden sein.

Wir denken nicht in Quartalen, wir denken in Jahren. Im zweiten Halbjahr haben wir einen Arbeitstag mehr als im Vorjahr, erwarten ein weiteres Wachstum bei Absatz, Umsatz und Gewinn.

Unsere Dividendenentwicklung von 2000 bis 2012.

Seit Gründung haben wir jedes Jahr eine Dividende ausgeschüttet.

Im Geschäftsjahr 2000 zahlten wir eine Dividende von 54 Cent, 2012 wurden daraus 2,70 €: eine Steigerung von 400 %.

Bei Fielmann sitzen Vorstandsvorsitzender und Aktionäre in einem Boot. Wir betreuen Ihre Investitionen genauso sorgsam wie unsere eigenen.

Vielen Dank.