

# Rede zur Hauptversammlung

Fielmann AG | Hamburg, 9. Juli 2015



**Prof. Dr. Günther Fielmann**

Vorsitzender des Vorstands  
der Fielmann AG



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

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich begrüße Sie auf unserer diesjährigen Hauptversammlung.

Über Fielmann gibt es Positives zu berichten.

**„Fielmann erhöhte den Absatz in Deutschland um 4,1 %.“**

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 Vergleich zum Vorjahr.

Der Absatz der augenoptischen Branche wuchs um 3 %.

Fielmann erhöhte den Absatz in Deutschland um 4,1 %, europaweit wuchs der Absatz um 3,7 %.

Der Umsatz der augenoptischen Branche stieg um 3,5 %.

Fielmann erwirtschaftete in Deutschland ein Umsatzplus von 5,9 %, europaweit waren es 5,8 %.

**„Fielmann erwirtschaftete in Deutschland ein Umsatzplus von 5,9 %.“**

Unsere Eckdaten für 2014:

Ende des Jahres verfügten wir über 687 Niederlassungen.

Wir haben 10 Geschäfte neu eröffnet, davon sechs in Deutschland, vier in der Schweiz.

Unsere neu eröffnete Niederlassung Lugano ist das erste Fielmann-Geschäft im italienischen Sprachraum. Absatz und Umsatz liegen im Plan.

Im Berichtsjahr realisierten wir 23 Umzüge oder Umbauten.

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

Im Berichtsjahr haben wir 21 zusätzliche Hörgeräte-Akustikstudios eingerichtet, verfügten Ende des Jahres über 122 integrierte Hörgeräteabteilungen.

In 2014 wuchs der Absatz um 3,7 % auf 7,6 Millionen Brillen.

62 % der verkauften Brillen waren Metallmodelle, 38 % aus Kunststoff.

Der Außenumsatz stieg um 5,8 % auf 1,428 Milliarden €.

Der Gewinn vor Steuern wuchs um 13,5 % auf 226 Millionen €.

Der Gewinn nach Steuern erhöhte sich um 14,6 % auf 162,8 Millionen €.

Ende des Jahres beschäftigten wir 16.732 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, 3,6 % 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.

**„Wir denken langfristig. Wir wachsen organisch.“**

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.

Dazu die Entwicklung unseres Außenumsatzes vom Jahr 2000 bis 2014:

Der Umsatz stieg von 709 Millionen € auf 1,428 Milliarden €. Eine Verdoppelung!

Der Gewinn nach Steuern für den Zeitraum 2000 bis 2014 wuchs von 38,5 Millionen € auf 162,8 Millionen €. Eine Steigerung von 323 %.

Die Entwicklung der Dividende:

Zahlten wir im Jahr 2000 eine Dividende von 27 Cent, waren es 1,60 € im Jahr 2014. Ein Anstieg von 493 %.

Beim Jahresendkurs 2014 ist dies eine Verzinsung von 2,8 %.

Angesichts des Euribor-Zinssatzes von – 0,1 bis + 0,2 % ist die Fielmann-Aktie eine gute Wahl.

Nach Auszahlung der Dividende verfügen wir über ein Eigenkapital von 495 Millionen €. Das bedeutet eine Eigenkapitalquote von 59,1 %.

**„Unser Erfolg gründet sich auf der Kompetenz und dem Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.“**

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 übrige Branche. Einkaufsvorteile geben wir an unsere Kunden weiter.

Unser Erfolg gründet sich 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.

**„Mehr als 80 %  
unserer Mitarbeiterinnen  
und Mitarbeiter halten  
Fielmann-Aktien.“**

Fielmann beschäftigt mehr als 2.900 Lehrlinge, ist größter Arbeitgeber und größter Ausbilder der augenoptischen Branche.

Mit 5 % der Geschäfte bilden wir in Deutschland mehr als 40 % der Lehrlinge aus.

Nach erfolgreichem Abschluss der Ausbildung übernehmen wir Jahr für Jahr um 80 % der Junggesellinnen und -gesellen.

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

Den hohen Standard unserer Ausbildung belegen bundesweite Auszeichnungen.

Bei den Gesellenprüfungen stellten wir im Berichtsjahr 92 % der Landessieger.

Und im Praktischen Leistungswettbewerb der deutschen Augenoptik alle Bundessieger.

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

Im Schnitt der letzten fünf Jahre haben wir 91 % der Landessieger und 93 % der Bundessieger gestellt. Die restlichen 9 % 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 14.000 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 die optimale Lösung, das unabhängig vom Preis.

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

**„Unsere Mitarbeiter bedienen ihre  
Kunden so, wie sie selbst bedient  
werden möchten: fair, freundlich  
und kompetent.“**

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.

1981 hat Fielmann mit dem Brillen-Chic zum Nulltarif 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.

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

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.

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. Und 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 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.

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 den Verbraucher die Sicherheit, nicht einen Euro zu viel zu bezahlen.

All diese Leistungen hat es vor Fielmann in der Optikbranche nicht gegeben.

**„Fielmann engagiert sich in Bildung, Forschung, Medizin und Denkmalpflege.“**

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 2009 gemeinsam mit der Bundeskanzlerin und dem schleswig-holsteinischen Ministerpräsidenten.

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

Im brandenburgischen Rathenow steht unsere Produktions- und Logistikzentrum. Hier haben wir unsere Kompetenz in Eigenfertigung und Logistik gebündelt.

Unter einem Dach fertigen wir auftragsbezogen Mineral- und Kunststoffgläser, fügen sie in der Randschleiferei mit der bestellten Fassung zur Brille zusammen, liefern sie im Nachtsprung in unsere Niederlassungen, pro Jahr mehr als 12 Millionen Artikel.

Mit der 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 überwiegend 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 37 Niederlassungen, davon vier Neueröffnungen.

In Lugano eröffneten wir unser erstes Geschäft im italienischen Sprachraum. Absatz und Umsatz liegen im Plan.

Der Absatz in der Schweiz wuchs um 6,4 % auf 453.000 Brillen.

Der Außenumsatz stieg um 8,1 % auf 159 Millionen €.

Der Gewinn vor Steuern um 5,2 % auf 31,8 Millionen €.

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

Der Gewinn nach Steuern wuchs um 6,3 % auf 25,5 Millionen €. Das entspricht einer Umsatzrendite von 17,3 %.

Unsere Mitarbeiterzahl erhöhte sich um 6,6 % auf 1.249.

Die Eckdaten für Österreich:

Ende des Jahres verfügten wir über 34 Niederlassungen.

Der Absatz wuchs um 2,5 % auf 405.000 Brillen.

Der Außenumsatz stieg um 2,2 % auf 84 Millionen €.

Der Gewinn vor Steuern um 1,5 % auf 13,5 Millionen €.

Der Gewinn nach Steuern um 2,9 % auf 10,8 Millionen €. Eine Umsatzrendite von 15,3 %.

Unsere Mitarbeiterzahl erhöhte sich um 4,4 % auf 734.

2014 haben wir im deutschsprachigen Raum 97,7 % unseres Umsatzes erwirtschaftet.

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

In Deutschland, der Schweiz und Österreich erzielten wir im Berichtsjahr 1,4 Milliarden € Außenumsatz.

In Deutschland waren es 1,2 Milliarden €, ein Anteil von 81 %.

In der Schweiz erwirtschafteten wir mit 159 Millionen € einen Anteil von 11 %.

In Österreich mit 84 Millionen € einen Anteil von 6 %.

Polen, Osteuropa, die Niederlande und Luxemburg repräsentieren 2,3 % des Außenumsatzes.

Deutschland ist unser wichtigster Markt, in dem wir bis Ende letzten Jahres 582 Niederlassungen betrieben haben.

Deutschland in Marktanteilen:

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.

Der Deutschlandumsatz wird 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 erzielen.

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

Am Donnerstag letzter Woche haben wir unser erstes Geschäft in Italien eröffnet. Mit großem Erfolg.

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

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

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

Mit der Modernisierung und Vergrößerung bestehender Geschäfte erzielen wir in der Regel zweistellige Umsatzzuwächse.

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

Weiteres Potenzial bieten Gleitsichtbrillen, die man in der 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 auf 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 Gleitsichtbrillenanteil bei Fielmann in den nächsten Jahren deutlich steigen.

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

Contactlinsen gewinnen in Deutschland an Bedeutung. Während in der Bundesrepublik bisher nur 5 % der Bevölkerung Contactlinsen verwendet, sind es in den USA 16 % und in Schweden 17 %.

### **„Der demografische Wandel begünstigt uns.“**

Wir erwarten in den nächsten Jahren einen deutlichen Umsatzzuwachs im Bereich Contactlinsen und Zubehör.

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

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.

Ende des Berichtsjahres verfügten wir über 122 Hörgeräteabteilungen.

In diesem Jahr werden wir 25 weitere Hörgeräteabteilungen einrichten, damit werden wir Ende 2015 über 147 Studios verfügen.

Mittelfristig wollen wir 200 Hörgeräteabteilungen betreiben.

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

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

Zurück ins Berichtsjahr:

2014 haben wir einen Außenumsatz von 1,428 Milliarden € erwirtschaftet.

Das Nachsteuerergebnis liegt bei 162,8 Millionen €.

Die Eigenkapitalverzinsung bei 33 %.

Das Ergebnis pro Aktie bei 1,87 €.

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 1,60. Beim aktuellen Kurs eine Verzinsung von 2,6 %.

**„Wir sind zuversichtlich,  
unsere Marktposition weiter  
auszubauen.“**

Ein Blick auf die Börse:

Dax-Indices verglichen mit dem Fielmann-Kurs.

Der Kurs der Fielmann-Aktie stieg vom 1. Januar 2000 bis zum 30.6.2015 um 721 %.

Der TecDax verlor im selben Zeitraum 68 %.

Der Dax liegt bei einem Plus von 62 %.

Der SDax schafft 193 %.

Der MDax wuchs um 375 %.

Mit einer Kurssteigerung von 721 % entwickelte sich Fielmann deutlich besser als alle Dax-Indices. Unser Börsenwert liegt bei 5 Milliarden €.

Im Niedrigzinsumfeld hat die Fielmann-Aktie sich zum Anleihenersatz entwickelt.

Die Fielmann-Aktie ist eine krisensichere, profitable Anlage.

Einige Worte zum ersten Halbjahr 2015:

Der Absatz stieg von 3,7 Millionen Brillen auf 3,8 Millionen Brillen.

Der Außenumsatz wuchs von 718 Millionen € auf 754 Millionen €.

Der Gewinn vor Steuern stieg von 107 Millionen € auf 115 Millionen €.

Wir sind zuversichtlich, unsere Marktposition weiter auszubauen. Wir werden auch in diesem Jahr Absatz, Umsatz und Gewinn steigern.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.