

# Von Traditionalisten und Filialisten

**Wolnzach** – Woran denkt man als erstes, wenn man den Namen Wolnzach hört? Klar, der Markt im Kreis Pfaffenhofen ist vor allem für Hopfen bekannt. Dabei ist Wolnzach auch vielen Optikern durchaus ein Begriff. Denn hier sitzt die EGS-Optik GmbH, eine bundesweit tätige Einkaufs- und Dienstleistungsgemeinschaft für Augenoptikerfachgeschäfte aller Art.

Einer der Köpfe dahinter ist Eckart Scheere (*kleines oberes Foto*). Der Augenoptikermeister ist seit 1981 als Optiker in Wolnzach tätig – erst als angestellter Meister, 1982 dann übernimmt er den Betrieb. „Es war eine Zeit, in der große Ketten aufkamen und in den Markt drängten. Schon damals konnten Filialisten bessere Konditionen im Einkauf bekommen als etwa traditionelle Fachgeschäfte“, erinnert er sich im Gespräch mit unserer Zeitung. So wird Scheere letztlich aktiv und versammelt mit einem Partner mehrere Augenoptiker, um im Einkauf geschlossen aufzutreten.



Los geht es im Jahr 1983 mit Lieferanten vornehmlich aus Bayern – Aschaffenburg, Karlsfeld, Passau. Die Einkaufsgruppe Süd ist geboren. In den folgenden Jahren wächst Scheere die EGS – wie er meint – über den Kopf. Er muss zwischen seinem, inzwischen ebenfalls gewachsenen, eigenen Betrieb und der Gemeinschaft entscheiden. „Und als Augenoptiker konnte ich mich nur für meinen Betrieb entscheiden.“ So wird also 2003 Ralf Schulte, den Scheere aus dem privaten Leben kennt, geschäftsführender Gesellschafter der EGS, die fortan als GmbH firmiert. Heute ist man deutschlandweit aktiv. Gut 500 Augenoptikerbetriebe sind angeschlossen. Die Zahl schwankt, erklärt die Geschäftsführerin Diana Mavroudis (*kleines unteres Foto*). Manche Optiker verlassen die Einkaufsgruppe, neue kommen hinzu. Mavroudis berichtet, dass da eine aktive Akquise dazugehöre.



Denn es ist nicht so, dass die EGS alleine am Markt wäre. Es gibt bundesweit mehrere solcher Gesellschaften, die um die Gunst der Augenoptiker buhlen. „Jede hat dabei ihre Spezialitäten und besonderen Angebote – eben weil die Einkaufsgruppen im Wettbewerb stehen“, so Scheere. Die Akquise und das Halten der Mitglieder ist wichtig. Wird man zu klein, kollabieren Geschäftsmodelle und Systeme. Die Wolnzacher gehören zu den größeren am Markt. Der Platzhirsch ist laut Zentralverband der Augenoptiker und Optometristen jedoch die Brillen Profi-Contact aus Kaufbeuren. Sie betreut laut Verbandsdaten aus dem Jahr 2020 mehr als 1800 angeschlossene Fachgeschäfte.

Welche Leistungen die jeweilige Einkaufsgemeinschaft anbietet, ist also unterschiedlich. „Hier suchen sich die Augenoptiker das für sie passende Angebot heraus“, sagt Scheere. Die EGS hat mittlerweile 65 Lieferanten für Gläser und Gestelle, aber auch für Kontaktlinsen

*Auch der Brillen-Markt ist umkämpft. Große Ketten machen es traditionellen Augenoptikern und Fachgeschäften schwer. Darum sind sie zu großen Teilen in Einkaufsgemeinschaften organisiert. Eine der bundesweit größten sitzt in der Hallertau.*

Von Christian Tamm



**Gläser, Fassungen, Kontaktlinsen:** Für klassische Augenoptikerfachgeschäfte ist der Einkauf oft teurer als für Ketten. Hier helfen sogenannte Einkaufsgemeinschaften. Foto: Hoppe, dpa

## DIE BRANCHE

Laut Zentralverband der Augenoptiker und Optometristen hat die Branche in Deutschland 2021 rund 6,6 Milliarden Euro umgesetzt. 532 Millionen Euro entfielen dabei auf Kontaktlinsen samt Pflegezubehör. Im Corona-Jahr 2020 wurden laut Verband insgesamt nur sechs Milliarden Euro erwirtschaftet. Vergangenes Jahr wurden rund 12,8 Millionen komplette Brillen abgesetzt, dazu kamen

mehr als 39 Millionen Brillengläser. Die Vertriebswege sind dabei nach wie vor relativ traditionell. Denn 89 Prozent aller Brillenkäufe hierzulande werden im stationären Handel getätigt. Neun Prozent der Kundinnen und Kunden finden ihre Sehhilfe im Omnichannel-Format – also etwa durch eine Onlineberatung und Kauf im Laden. Nur zwei Prozent kauften komplett im Internet. **DK**

und Pflegemittel. Manches Eigenlabel ist zudem dabei. „Mit vielen Lieferanten arbeiten wir teilweise seit Jahrzehnten zusammen“, erklärt Mavroudis. Die Möglichkeiten, neue Partner zu gewinnen, sind vielseitig. „Es kommt immer wieder vor, dass Hersteller auf uns zukommen und ihre Produkte vorstellen. Wir schauen dann – auch in Abstimmung mit unseren Mitgliedsbetrieben – was zu uns passt“, erklärt die Geschäftsführerin. Und manchmal würden angeschlossene Augenoptiker anrufen und von eigenen Lieferanten berichten, die vielleicht für die EGS interessant sein könnten.

Was 1983 mit einem gemeinsamen Einkauf begann, ist heute ein ganzes Bündel an Dienstleistungen für die Mitglieder. So sind auch Finanzierungsmöglichkeiten für teures technisches Optikergerät gegeben. Zudem bietet die EGS über eine Partnerfirma die Möglichkeit, sich unkompliziert einen eigenen Webauftakt zu bauen. Dabei handelt es sich quasi um ein individualisierbares modulares System, schildert Scheere und erklärt weiter, man sei hier eine der ersten Gemeinschaften gewesen. Über den gleichen Partner seien auch EDV-Leistungen im Angebot.

„Besonders beliebt ist aber unser Marktplatz“, betont der Augenoptikermeister. In diesem, nur für die Mitglieder zugänglichen Online-Angebot, können Optiker in Kontakt treten – etwa, wenn einer ein ausgefallenes Gestell für einen Kunden sucht. „Es hat auch schon einer sein ganzes Geschäft über unseren Marktplatz an einen anderen Kollegen verkauft“, erläutert Scheere nicht ohne ein Lächeln.

Eigenkollektionen hat die EGS derweil nicht mehr. „Das haben wir natürlich auch versucht. Dafür braucht man aber eine Lagerhaltung und Außendienstler, die die Produkte vertreiben. Das war sehr aufwendig und hat sich nicht wirklich bewährt“, sagt Scheere.

Neben einem Obolus von der Industrie, die durch die Arbeit der Einkaufsgemeinschaften natürlich mitprofitiert, tragen vor allem die Beiträge der Mitglieder die EGS. Und die bekommen laut Mavroudis viele Freiheiten innerhalb der Einkaufsgemeinschaft. So gebe es zum Beispiel keine festen Abnahmemengen. „Jedes Augenoptikerfachgeschäft hat eigene Kunden mit eigenen Bedürfnissen. Die Geschäfte können unsere Lieferanten jederzeit nutzen, müssen das allerdings nicht immer.“ **DK**

## Lkw-Handel: Regionale Gesellschaft

**Ingolstadt** – Vier Mercedes-Benz-Händler aus dem Großraum Ingolstadt stellen ihren Lastwagen-Vertrieb komplett neu und gemeinsam auf. Wie Mercedes-Benz Praunsmändtl mit Sitz in Ingolstadt unserer Zeitung am Freitag mitgeteilt hat, werde man die Aktivitäten ab Anfang Juli mit drei weiteren Partnern in einer gemeinsamen Tochtergesellschaft bündeln. Ergebnis ist die Truck Vertrieb Mittelbayern.

Neben Praunsmändtl sind Abel & Ruf aus Donauwörth, Auto Nagel aus Erding sowie Wüst & Weigand aus Weißenburg, die auch eine Vertretung in Eichstätt unterhält, an diesem Projekt beteiligt. Mit dem Schritt reagiert man auf die Aufspaltung der Daimler AG in die auf Pkw spezialisierte Mercedes-Benz-Group und in die Daimler Truck AG. Die Holding

### ANZEIGE

# *i like my studium*



**Maxima Epe**

B.A. Governance and Public Policy – Staatswissenschaften

„Passau ist eine tolle Studentenstadt. Es ist zwar klein, aber dadurch knüpft man schnell Kontakte.“



Alle Studienmöglichkeiten unter [www.uni-passau.de/studienangebot](http://www.uni-passau.de/studienangebot)

war mit Wirkung zum 1. Dezember 2021 entstanden und beschäftigt derzeit gut 100 000 Menschen an Dutzenden Destinationen. Der Konzern, der mehrere Marken in sich vereint, gilt als größter Nutzfahrzeughersteller weltweit.

Die neugegründete regionale Vertriebsgesellschaft plant laut der Mitteilung mit einem jährlichen Absatz am lokalen