



Die augenoptische Werkstatt der Zukunft

Es gibt Augenoptiker, denen ist sie ein teures Gut. Und es gibt Augenoptiker, denen ist dieses Gut zu teuer. Die Rede ist von der eigenen Werkstatt. Manche machen noch alles selbst, andere lagern größere Werkstattarbeiten längst aus und nutzen Drittanbieter. In welche Richtung wird sich die augenoptische Werkstatt der Zukunft entwickeln? FOCUS hat drei Einschleifservices und drei Hersteller von Werkstatt-Equipment nach ihrer Einschätzung gefragt.

von Lars Wandke

Für viele Augenoptiker ist ein Geschäft ohne eigene Werkstatt nicht vorstellbar, andere wiederum sind passionierte Verkäufer oder Optometristen. Sie konzentrieren sich auf die augenoptische Anamnese und auf die Beratung bei Brillengläsern und Fassungen und lagern die handwerkliche Arbeit aus, wie Nicole Ritter, Augenoptikermeisterin und Inhaberin des Einschleifservice Nonius schildert: „Seit einigen Jahren spüren wir einen deutlichen Trend zur Auslagerung der Werkstattarbeit. Dabei ist das Problem für die Augenoptiker in erster Linie der Mangel an Fachpersonal, das die komplizierten Maschinen optimal bedienen kann. Die hohen Investitionskosten für Maschinen stehen erst an zweiter Stelle.“

Ritter ist der Meinung, dass sich dieser Trend fortsetzen wird und die augenoptische Werkstatt in fünf Jahren wohl deutlich anders aussehen wird als heute. Ihrer Einschätzung nach wird es eine Vielzahl von Augenoptikern geben, die sich nur noch eine kleine Werkstatt mit einfachen Geräten hält, um leichte Arbeiten selbst zu machen. Alle aufwendigen und komplizierten Arbeiten werden an Einschleifservices versendet, die in ihren hochspezialisierten Werkstätten über teure Maschinen wie CNC- und

Industriefräsen sowie handwerkliches Fachpersonal verfügen, da ist sich Nicole Ritter sicher.

Dörthe Bahr kann das bestätigen: „Ich denke, dass es wichtig ist, alle Bereiche der Verglasung abdecken zu können, was mit steigendem Anspruch der Verglasungen nur mit den technisch bestens ausgestatteten Maschinen möglich ist. Es wird nicht mehr reichen, auf einen Automaten alleine zurückzugreifen, da die Verglasungen so unterschiedlich sind, dass nicht mehr jede Maschine alles kann.“ Beim Einschleifservice Bahr arbeitet man mittlerweile mit sechs verschiedenen Schleifautomaten,

da jeder seine speziellen Vor- und Nachteile habe, erklärt Dörthe Bahr. Auf diese Weise könne immer für jede Verglasung die bestmögliche Maschine gewählt werden. „In einer normalen Optikerwerkstatt wäre das Wahnsinn und nicht realisierbar!“

Die Geschäftsführerin sieht zudem ebenfalls ein personelles Problem. So werde es immer schwieriger, Augenoptiker zu finden, die handwerklich so fit seien, dass sie den Ansprüchen der modernen Wertstättarbeit genügen. „Ich wäre dafür, dass

es den Berufszweig der Werkstattoptikers schon während der Ausbildung geben sollte, da das Handwerk viel zu kurz kommt und viele Augenoptiker für unsere Qualitätsansprüche nicht mehr ausreichend ausgebildet werden“, so Dörthe Bahr.

Auch lohnen sich kapitalintensive Investitionen in die Werkstatt ihrer Meinung nach nur noch für

Einschleifservices oder extrem große Augenoptikunternehmen. Wenn bei traditionellen kleineren Augenoptikern die Maschinen in die Jahre kommen, sollten sie sich daher überlegen, ob es sinnvoll sei, überhaupt noch in neue Schleifsysteme zu investieren – ein Punkt, in dem die Hersteller eben dieser Systeme naturgemäß anderer Meinung sind.

Die Werkstatt als Marketinginstrument

„Ich denke, eine moderne Werkstattausrüstung ist ein sehr wichtiges Marketinginstrument“, sagt Dominik Finkeldei, Geschäftsführer von Breitfeld & Schliekert. „Das haben viele erkannt und nutzen dies erfolgreich, um das wertvollste Gut aktiv zu vermarkten: nämlich sich selber. Sie zeigen dem Kunden die Unterschiede auf und schaffen so eine starke Kundenbindung. Diesen Markt wird es weiter geben, selbst wenn die Fernformrandung ‚kostenlos‘ angeboten wird.“

Denn durch die höheren Kosten beim Einkauf von Fassungen und Brillengläsern seien inhabergeführte Einzelbetriebe meist nicht in der Lage, sich

über den Preis zu profilieren, gibt Finkeldei zu bedenken. Was diese Betriebe auszeichne, sei die Persönlichkeit der Inhaber und ihrer Mitarbeiter, aber eben auch ihre Flexibilität. Fernformrandung sei entsprechend für diese Betriebe keine wirkliche Option für die Zukunft. „Damit würden sie sich die Grundlage ihres Erfolges entziehen“, so Finkeldei.

Stattdessen sieht er die Werkstatt als Leistungsmerkmal, das es nicht zu verstecken gilt. Sie mag separat stehen, sollte aber zum Anschauen einladen; die in ihr geleistete Arbeit wird vermittelt und bleibt nicht mysteriös. Für Finkeldei rangieren Schleifsysteme nur folgerichtig auf einer Stufe mit anderen Marketinginstrumenten wie Videozentriersysteme und Wellenfrontmessinstrumente.

>>

Ähnlich sieht es Frank Niederer, Vertriebsleiter der Buchmann Deutschland GmbH, zu der unter anderem die Marke Weco gehört: „Es wird ein Trend entstehen, dass Augenoptiker sich die Werkstatt in den Verkaufsraum holen, um die Technologie sichtbar zu machen – analog zum Refraktionsraum.“ Er weist außerdem darauf hin, dass „Schleifsystem“ eigentlich eine längst überholte Bezeichnung sei. Denn die modernen Systeme schleifen nicht nur, sie rillen, bohren, fräsen, kanten ab, tasten optisch die Fassung ab, zentrieren automatisch, u.v.m.

Ferner findet es Niederer falsch, die Entscheidung für oder gegen eine eigene Werkstatt auf die reine Geldfrage runterzubrechen: „Die Investitionskosten reduzieren sich bei einer Finanzierung auf wenige 100 Euro pro Monat und sind damit sicherlich nicht teurer als das Fernranden.“ Ohnehin geht es seiner Meinung nach bei dieser Entscheidung nicht um ein entweder/oder. „Der Augenoptiker der Zukunft wird seine Werkstatt nicht komplett aufgeben. Er will und braucht die Flexibilität für das schnelle und individuelle Fertigen der Brille, die Schnelligkeit bei Sonderanfertigungen, Umverglasungen, sowie die Möglichkeit zum Nacharbeiten, um die Wünsche seiner Kunden zu befriedigen. Allerdings wird die Möglichkeit zur Fernrandung auch nicht außer Acht gelassen und eventuell sogar stärker genutzt werden als heute, um Engpässen – zum Beispiel während der Urlaubszeit oder bei Krankheitsausfällen – entgegenzuwirken.“ Somit könne Fernranden oder eine komplette Fertigung außer Haus im Sinne der Flexibilität durchaus als eine positive Entwicklung gesehen werden.

Das zu hören, dürfte auch Jörgen Sachsenweger freuen. Er ist Geschäftsführer der Einschleifwerkstatt Jena.

Betriebswirtschaftlich fragwürdig

Nach Meinung von Sachsenweger sollte der Augenoptiker zwar auch weiterhin über eine eigene Werkstatt verfügen, jedoch eher im Sinne einer kleinen Kompakt-Werkstatt, die als Ergänzung zu Einschleifwerkstätten und den Fernrandungsangeboten der Glasindustrie fungiert. In den augenoptischen Werkstätten von Morgen sieht er vorrangig „Werkstatt-Optiker“ arbeiten. Die Allrounder der Augenoptik, wie wir sie bisher kannten, werden demnach immer weniger.

Und der schleichende Prozess in Richtung einer Aufspaltung in Verkaufs- bzw. Beratungs-Optiker auf der einen und Werkstatt-Optiker auf der anderen Seite sei ja bereits in vollem Gange, so Sachsenweger, der das nicht als Nachteil empfindet. „Es sprechen eher emotionale Gründe dafür, in die eigene Werkstatt zu investieren und selbst zu fertigen – immer in Abhängigkeit

„Eine moderne Werkstattausrüstung ist ein sehr wichtiges Marketinginstrument. Das haben viele erkannt und nutzen dies erfolgreich, um das wertvollste Gut aktiv zu vermarkten: nämlich sich selber.“

Dominik Finkeldei, Geschäftsführer Breitfeld & Schliekert

davon, wie die Auslastung tatsächlich und über einen längeren Zeitraum ist.“ Dennoch habe eine vom Zentralverband der Augenoptiker in Auftrag gegebene Studie des Instituts für Demoskopie Allensbach bereits 2007 gezeigt, dass sich die Fertigung von Brillen in der eigenen Werkstatt betriebswirtschaftlich nicht rechne.

Hinzu kommt laut Jörgen Sachsenweger noch: Seitens der Brillenglas- und Fassungsindustrie werden regelmäßig neue

Materialien auf den Markt gebracht, die besonderes Equipment verlangen. „Wenn der Augenoptiker dann nicht in neue Maschinen oder Scheiben für den Automaten investiert, kann er diese neuen Materialien gar nicht verarbeiten.“ Folglich könne er nicht von Neuerungen profitieren und entsprechende Erträge einfahren.

Auch für Nicole Ritter zeichnet sich ein Trend dahingehend ab, dass sich die Ausstattung der Werkstatt von

den Schleifmaschinen hin zu leistungsfähigen und teuren CNC- und Industriefräsen verändert, die nur dann wirtschaftlich rentabel sind, wenn sie voll ausgelastet werden. „Optikergeschäfte werden sich diese Automaten tendenziell nicht anschaffen, und so ist auch vom technologischen Standpunkt her eine weitere Auslagerung vorprogrammiert“, meint die Inhaberin von Nonius.

Gleichwohl sieht sie – ähnlich wie die Hersteller – der eigenen Werkstatt durchaus eine gewisse Bedeutung zukommen im Rahmen der Selbstvermarktung, sofern diese denn konsequent betrieben werde: „Ich könnte mir vorstellen, dass Optiker, die ein Geschäft führen und großen Wert auf eine eigene Werkstatt legen, eine sogenannte gläserne Werkstatt einrichten. Hier könnte der Kunde das Augenoptiker-Handwerk hautnah beobachten. Dieser Erlebnis-Charakter wird dann zum Alleinstellungsmerkmal des Optikers in seiner Stadt. Er investiert in einen Bereich, den die Kunden sehen und schätzen“, so Ritter. Die hohen Investitionen seien so für die Kunden erlebbar und erzeugen dadurch zusätzlich einen Mehrwert.

Das gelte allerdings vorrangig für traditionelle Einzelgeschäfte, nicht so sehr für Filialunternehmen, die ihre Werkstattarbeit bereits jetzt außer Haus geben, entweder firmenintern oder in unabhängige Werkstätten.

Dazu Dominik Finkeldei von Breitfeld & Schliekert: „Für Filialisten ab zwei Betrieben wird es in Zukunft immer mehr Sinn machen, die Werkstattarbeit zu zentralisieren. Nur so ist ein direkter Einfluss auf die Qualität und damit auf die Kundenzufriedenheit (im Vergleich zur Fernformrandung) möglich, ohne dabei die wirtschaftlichen Belange außer Acht zu lassen. Bei größeren Gruppen kommen dann Industriemaschinen mit einer extremen Effizienz zum Einsatz.“

„Es wird ein Trend entstehen, dass Augenoptiker sich die Werkstatt in den Verkaufsraum holen, um die Technologie sichtbar zu machen – analog zum Refraktionsraum.“

Frank Niederer, Vertriebsleiter Buchmann Deutschland

Egal aber, ob groß oder klein, für Augenoptiker jeder Betriebsgröße sei es künftig wichtig, über ein Schnittstellensystem zu verfügen, das den kompletten Betrieb und seine Geräte intelligent miteinander vernetzt.

Matthias Joos, Leiter des Produktmanagements bei Essilor Instrumente, konkretisiert: „Wir sprechen gern von der ‚Schnittstelle aller relevanten Daten eines augenoptischen Betriebes‘: Geben Sie Ihre Daten nur einmal ein, und sie stehen Ihnen an allen weiteren Stationen Ihres Arbeitsablaufes zur Verfügung.“ So lassen sich die Daten des Scheitelbrechwertmessers oder Autorefraktometers längst digital an den automatischen Phoropter übergeben und erweitert um die Zentrierdaten zentral ablegen, damit sie jederzeit und überall abgerufen werden können – nicht zuletzt in der Werkstatt, wo dann alle schleifrelevanten Daten per Tastendruck zum Abruf bereitstehen.

Was ist noch zu erwarten?

Zunehmend größeren Wert legen Hersteller und Entwickler auch auf Fernwartung und -service: So können Einstellungen, Kalibrierungen oder Software-Installationen für Schleifsysteme bequem über das Internet vorgenommen werden. „Alles, um die Arbeit der Augenoptikerinnen und Augenoptiker so rational und einfach wie nur möglich zu gestalten“, betont Matthias Joos. „Im Endeffekt geht es darum, alle Prozesse zu optimieren und mehr Zeit für die Beratung der Kunden im Laden zu haben.“ Denn das Hauptaugenmerk des Augenoptikers der Zukunft, da ist sich Joos sicher, wird in der Refraktion und der Beratung liegen. Doch abgesehen von Vernetzung und Fernwartung, was erwarten die Experten noch an technischen Neuerungen innerhalb der nächsten fünf Jahre? „Grundsätzliche Änderungen werden sich in der Bedienung der einzelnen Geräte widerfinden“, prognostiziert Frank Niederer von Buchmann. „Diese wird immer vergleichbarer mit den vertrauten Bedienungsarten von Smartphones und Tablet-PCs. Zudem werden sich mithilfe der Wellenfront-Technologie die Messmöglichkeiten verbessern, damit kom-

„Es sprechen eher emotionale Gründe dafür, in die eigene Werkstatt zu investieren und selbst zu fertigen – immer in Abhängigkeit davon, wie die Auslastung tatsächlich und über einen längeren Zeitraum ist.“

Jörgen Sachsenweger, Geschäftsführer Einschleifwerkstatt Jena

„Im Endeffekt geht es darum, alle Prozesse zu optimieren und mehr Zeit für die Beratung der Kunden im Laden zu haben.“

Matthias Joos, Leiter Produktmanagement Essilor Instrumente

plexe, individuelle Gleitsichtgläser optimal vermessen werden können.“ Das Tracen werde zudem verstärkt optisch ablaufen und die Randbearbeitung durch Frästechnologie sich weiterentwickeln, ohne dabei das Schleifen mit Schleifscheiben gänzlich zu verdrängen.

Auch Matthias Joos sieht hybride Schleifsysteme im Fokus der Entwicklung: „Bei dieser Art des Schleifens wird das Glas trocken gefräst und erst später bei der Façettierung die ‚normale‘ Schleifscheibe zum Einsatz gebracht. Überflüssiges Glasmaterial wird direkt aufgefangen und belastet weder Schleifscheibe noch Schleifwasser. Mit der Hybridschleiftechnik, dem Fräsen, erreichen wir die optimalen Werte bei der Achssicherheit und die Vermeidung von unangenehmen Geräuschen während des Schleifprozesses.“

Ein weiteres besonderes Highlight für die Zukunft stelle die Möglichkeit der Personalisierung von Brillengläsern dar. So lassen sich beispielsweise die Sternzeichen des Kunden, sein Name oder auch das Logo seines Lieblingsvereins auf die Gläser gravieren. Ob und wie stark dies abgefragt wird, bleibt allerdings abzuwarten. Mit Hinblick auf die Frage nach der eigenen Werkstatt, ist die technische Fähigkeit zur Gravur wohl eher ein Nebenaspekt.

Somit bringt Jörgen Sachsenweger von der Einschleifwerkstatt Jena noch mal die Grundsatzfrage auf den Punkt: „Der Werkstattnutzer der Zukunft sollte zunächst wissen, ob er es überhaupt sein möchte oder sein kann. Meiner Meinung nach wird es eher zu einer Aufspaltung zu Traditionalist und Individualist kommen. Ersterer macht weiter wie bisher, wird aber mittelfristig Schwierigkeiten im Wettbewerb haben.“

Der clevere betriebswirtschaftliche Individualist werde sich daher so positionieren, dass er bei größtmöglicher Flexibilität einen „Nutzenfächer“ zusammenstellt, der eine optimale Lösung für seine Betriebsstätte darstellt – „also der konsequente Einsatz einer kleinen Kompaktwerkstatt, sowie die Kombination mit einer Einschleifwerkstatt außer Haus“, erklärt Sachsenweger. „Das ist für mich die Werkstatt der Zukunft, in fünf Jahren.“

Anzeige

KOSTEN SENKEN • QUALITÄT SICHERN • SERVICE STEIGERN



Brillen rein - Frachtbrief drucken - fertig!

Pendeltransportbox
✓ schnell ✓ günstig ✓ sicher ✓ komfortabel

UNSER SERVICE FÜR SIE

- ✓ Direkte Abholung der Pendeltransportbox **am selben Tag bei Ihnen im Geschäft** über 
- ✓ Übernahme des Bruchrisikos
- ✓ Keine Aufpreise für Mehrstärken, Formänderungen, zusätzliche Bohrungen/Kerben, hohe Glasstärken oder Prismen



Prof-Service für die Augenoptik

www.einschleifwerkstatt.de
www.pendeltransportbox.de • Tel. 03641/637624