

# Fakta, trusler og muligheter

Mark Mackenzie fra konsulentfirmaet Strategy with Vision (SWV) har spesialisert seg på statistikk fra den optiske industrien i Europa. Nå har han også gjort undersøkelser i det norske markedet. En sammenligning med andre europeiske land viser blant annet at det er dyrest hos oss.

Tekst: Inger Lewandowski

- De som trenger synskorrekasjoner kan kort sagt deles inn i tre grupper, åpnet Mark Mackenzie sitt foredrag. – De som bruker synskorrekasjon, de som er for fattige til å kjøpe et synshjelpemiddel og de som trenger synskorrekasjon, men som velger å ikke bruke det. Videre kan de som bruker synskorrekasjon igjen deles i tre grupper: De som bruker optikertilpassede briller, de som bruker bare kontaktlinser og de som bruker bare ferdigbriller.

## Behov for og bruk av synskorrekasjon

Mackenzie viste oss tall for noen land i Europa. Disse viste at det er et voksende gap mellom personer som trenger synskorrekasjon og som faktisk bruker synskorrekasjon. I Spania og Sveits er dette på 2 prosentpoeng, i Tyskland på 1 prosentpoeng, mens det i Norge ikke finnes noe gap, noe som altså skulle tilsi at alle nordmenn som trenger synskorrekasjon faktisk også bruker det.

Det er også et gap mellom bruk av synskorrekasjon og bruk av optikertilpassede briller. Dette er på 2 prosentpoeng i Spania, Sveits og Tyskland, mens det i Norge er på hele 9 prosentpoeng i henhold til Mackenzies tall. Han forklarte tallene med et høyt salg av ferdigbriller og til dels også kontaktlinser.

Ferdigbrillesalget utgjør en stor andel av markedet. Hvert år selges mellom 15 og 16 millioner ferdigbriller i Tyskland, det vil si over 30 millioner brilleklass. I Tyskland selger optikerne årlig 35 millioner individuelt tilpassede briller. Ferdigbrillesalget utgjør med andre ord en stor andel, og det øker med 3-4 prosent hvert år.

## Refraktiv kirurgi

I Norge har 0,3% av befolkningen foretatt en laseroperasjon. Tilsvarende tall i Spania er 0,4% og i Tyskland 0,1%. Antallet operasjoner har gått tilbake i Spania, er

konstant i Tyskland og er økende i Norge i henhold til Mackenzie.

## Forordning av synshjelpemidler

I 2011 brukte hver innbygger som trenger synskorrekasjon, i gjennomsnitt 64€ (485 kr) i Spania, 99€ (750 kr) i Tyskland, 154€ (1.160 kr) i Frankrike og 192€ (1.450 kr) i Norge på synshjelpemidler.

I tabell 1 kan vi se beregninger som Mark Mackenzie har gjort for salget til og fra optiker i Norge. Artikkelforfatteren har lagt til en kolonne for prosentvis fordeling. Her kan vi se at salget av brilleklass i gjennomsnitt utgjør hele 46% av totalt salg fra optiker i henhold til beregningene. I tabell 2 er norske tall sammenlignet med tallene fra andre land i Europa. Som vi ser opereres det ikke med andel synsundersøkelser i de andre landene i statistikken. På spørsmål fra salen fant Mackenzie tall fra UK som viser at andelen synsundersøkelser der er på 14%.

Figur 1 viser gjennomsnittlige priser i Norge sammenlignet med Frankrike, Tyskland, Spania og UK for brillefatninger, brilleklass og kontaktlinser.

## Befolkningsutvikling

I Tyskland har befolkningen hatt en liten tilbakegang på 1% fra 2006 til 2011. I Norge og Spania har det derimot vært en økning i befolkning på henholdsvis 6% (Norge) og 5.6% (Spania) i samme tidsrom. Frankrike har hatt en økning på 3%.

I alle landene har andelen av befolkningen over 45 år i samme tidsrom økt med 12% (Norge), 11% (Spania) og 8% i Spania og Tyskland. Så skulle man tro at antallet solgte briller ville øke tilsvarende, men det er ikke tilfelle over alt. I Spania har salget av antallet brilleklass blitt redusert med 7%, mens det i Tyskland har økt med 5%. I Norge har salget økt med 12% og i Frankrike med 16%.

## Solbriller

Mark Mackenzie mener at det er et stort potensiale for norske optikere i salg av solbriller uten styrke, spesielt sett i forhold til salget gjennom optikere i andre land.

## Norske optikers bekymring

Strategy with Vision ved Mark Mackenzie har kontaktet norske optikere og spurt hva som bekymrer dem mest for tiden som kommer. Tre punkter gikk igjen i svarene:

- Nyetableringer av kapitalkjeder i samme område som en selv
- Lavpris kjeder, lavpris Internett-salg og en økende etterspørsel etter rimeligere briller på grunn av Specsavers' markedsstrategi.
- Andre synskorrekasjonsmetoder

Og hvordan er det så, har antallet optikerforretninger steget de siste årene? Ja, det har økt, fra 554 i 2009 til 580 i 2010. En annen endring, som for øvrig også gjelder de andre europeiske landene i Mackenzies rapport. Antallet uavhengige optikerforretninger har sunket de siste årene. I Norge er det nå 46% som er uavhengige eller medlem av frivillige grupperinger. 54% er kjedetilnyttet. For fire år siden var tallene vice versa.

## Internett

Når det gjelder konkurranse fra Internett er dette helt klart en reell trussel, mente Mackenzie og viste til tall fra Frankrike, Tyskland og UK hvor salget har økt betydelig de siste årene.

Hvor mye som selges gjennom Internett i Norge har ingen per i dag noen kontroll på, men en gjennomgang viser at det nå finnes tre Internett-tilbydere som opererer fra Norge og ni fra Sverige. Kun et par av disse har i tillegg en eller to forretninger, ellers selger alle kun over Internett.

Prisene varierer fra 79 kroner og oppover for briller med enstyrkeglass. Leveringsområdet er ofte fra +/-6 dioptrier og +/- 4 cyl, men noen leverer også opp til +/- 10 dioptrier i enstyrkeglass. Noen oppgir ikke hva de leverer, men ber om at kunden selv fyller ut rubrikkene ut fra brilleseddel.

De fleste leverer også briller med progressive glass mot et tillegg i prisen. Tillegget kan variere fra 359 kr opp til 1500 kr. De fleste kan også levere briller med høyindeks brilleglass mot et tillegg i prisen på fra rundt 550 kroner opp til 1500 kr.

Mange oppgir ikke hva slags materiale det er i deres brillefatninger og –glass. Noen oppgir plast, acetat, stål, titan, tre og aluminium i brillefatningene. To tilbydere selger kjente brillemerker som Dolce & Gabana, Gucci, Diesel, Lindberg, Calvin Klein, Prada etc. Når det gjelder brilleglass informerer ingen om hvor de kommer fra med ett eneste unntak hvor tilbyderen forteller at brilleglass fra Esilor kan leveres mot et pristillegg.

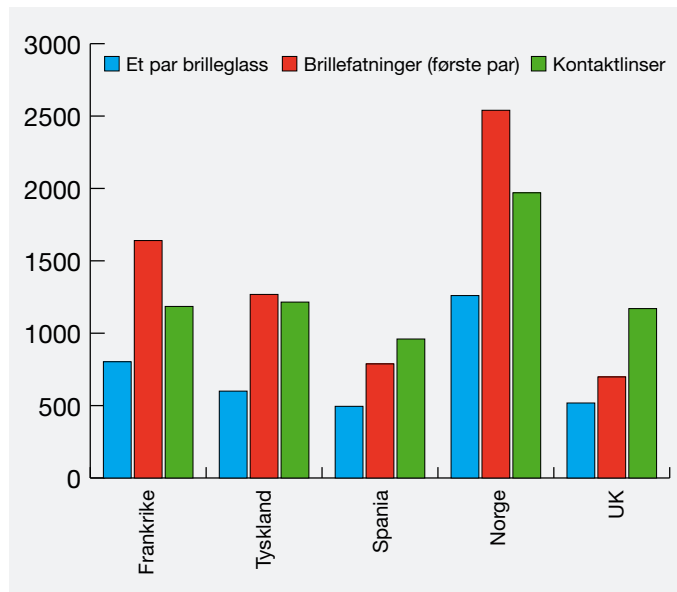
### Ferdigbriller

- Stadig flere personer vil kjøpe ferdigbriller, mente Mark Mackenzie. – Det er ikke slik at dette markedet utvikler seg i plutselige hopp, nei, det vokser sakte men sikkert over tid.

- For å motarbeide denne veksten må prisgapet mellom ferdigbriller og enstyrke briller gjøres mindre. I Tyskland er prisen på en enstyrke brille tilpasset av optiker rundt seks ganger høyere enn en ferdigbrille.

### Optikernes muligheter

- Mulighetene ligger i å fortsette å fokusere på den optometriske servicen, sa Mackenzie, - på å yte god service og fokusere på hver eneste kunde. Det er viktig at optikerne har en faglig stolthet og et faglig godt samarbeid. Men optikere kan ikke overleve på klinisk arbeid alene, derfor er det viktig å bli bedre salgspersoner, blant annet å tilby pasientene flere enn en metode for å løse synsproblemene deres. Det er også rom for større differensiering blant optikerne. Bygg opp en forretning med profesjonelle folk, service og kunnskap om produktene som skal selges. Det finnes ingen trusler hvis norske optometriste gjør det arbeidet som de kan og bruker dette til beste for pasientene. De må bare være på arbeidet og gjøre jobben, avsluttet Mackenzie sine råd til optikerne.



**Figur 1:** Gjennomsnittlige priser på brillefatninger, brilleglass og kontaktlinser i Norge, Frankrike, Tyskland, Spania og UK.

**Tabell 1:** Mark Mackenzies beregninger av hvordan det norske markedet er satt sammen.

Salg i millioner kr	Verdi 2011 - innkjøpspris	Kalkyle	Utsalgspris ekskl mva	Andel i % ***
Brilleglass	259,9	5,7	1 481,4	46
Kontaktlinser *	258,1	2,0	516,2	16
Kontaktlinsevæske *	22,9	1,6	36,6	1
Brilleinnfatninger	214,3	3,0	642,8	20
Solbriller u/styrke	51,9	2,6	135,0	4
Annet **	21,4	3,0	64,3	2
<b>SUM</b>	<b>828,5</b>		<b>2 876,3</b>	
Synsundersøkelser			438,0	11
<b>Totalt</b>			<b>3 314,3</b>	<b>100</b>

\* Produsentenes salg er redusert med 14% som antas å skje gjennom Internett, supermarkeder og andre

\*\* Annet inkluderer tilbehør (kjeder, øyedråper, svaksyntoptikk og fargede plane kontaktlinser)

\*\*\* Kolonne lagt til av artikkelforfatteren

**Tabell 2:** Norske tall sammenlignet med tall fra andre land i Europa.

	Spania	Frankrike	Tyskland	Norge
Brilleglass	45	56	60	46
Kontaktlinser *	14	9	8	16
Kontaktlinsevæske *	2	2	2	1
Brilleinnfatninger	22	24	23	20
Solbriller u/styrke	15	6	5	4
Annet **	2	4	2	2
Synsundersøkelser				11

\* Salg over Internett er ikke inkludert

\*\* Annet inkluderer tilbehør (kjeder, øyedråper, svaksyntoptikk og fargede plane kontaktlinser)