



## Der norwegische Markt

**Zwei Drittel der norwegischen Bevölkerung tragen Brillen oder Kontaktlinsen. Ganze 75 % der Bevölkerung meinen, dass Sehtests auch medizinische Untersuchungen sind. Augenuntersuchungen und Produkte müssen von jedem einzelnen voll bezahlt werden. Trotzdem kaufen viele die teuersten Produkte: progressive Brillengläser und Eintages-Linsen.**

*Dieser Artikel ist eine Zusammenfassung einer mündlichen Präsentation aus dem „Public Affairs and Economic Committee“ der ECOO-Besprechung in Malaga.*

In Norwegen gibt es nur wenige gute Statistiken vom optometrischen Markt. Deswegen hat der norwegische Optikerverband (NOF) zusammen mit der Firma Growth from Knowledge (GfK) ein größeres Statistikprojekt in Gang gesetzt. Die Zahlen in diesem Artikel beruhen aber auf anderen Quellen. [1]

### Kennzeichen

Nach diesen Berechnungen arbeiten in Norwegen etwa 1.500 berufstätige Augenoptiker (Optometristen), davon 1.100 in Vollzeit. 75 % der Augenoptiker arbeiten in traditionellen optischen/optometrischen Unternehmen mit optometrischen Untersuchungen, Verkauf und Anpassung von Brillen sowie Kontaktlinsen. Es gibt übrigens mehr weibliche als männliche Augenoptiker.

Es gibt aktuell 583 Betriebsstätten verteilt auf insgesamt sieben Ketten und Einkaufsgruppen (Abb. 1). Nur acht Prozent sind sogenannte „unabhängige (Norwegisch: frittstående) Geschäfte“.

64 % (drei Millionen) der Bevölkerung tragen Brillen, etwa elf Prozent Kontaktlinsen. Davon tragen sieben Prozent sowohl Brillen als auch Kontaktlinsen. Es gibt 356 praktizierende Augenärzte und 35 Orthoptisten in Norwegen.

Der totale Umsatz liegt knapp unter vier Milliarden Norwegischen Kronen (530.000.000 Euro). Auf die Gesundheitsdienste entfallen davon ca. 12,5 % Umsatz.

Vergleichbar mit der Allensbach-Umfrage in Deutschland wird das Image der norwegischen Branche ebenfalls alle zwei Jahre unter die Lupe genommen. Die Meinung der Bevölkerung zu Optik-Produkten und -Dienstleistungen wird per Umfrage ermittelt. Diese Untersuchung bescheinigt den Augenoptikern immer wieder ein sehr hohes Vertrauen bei der Bevölkerung. 75 % der Befragten sind der Meinung, dass die Augenuntersuchung beim Augenoptiker eine medizinische Untersuchung ist (Abb. 2).

### Gesundheitsdienste

Die norwegischen Augenoptiker haben gute Fachkenntnisse, Zugang zu diagnostischen Augentropfen und das Recht, ihre Patienten direkt zum Augenarzt zu überweisen. Der Beruf ist als Gesundheitsberuf anerkannt.

Alle Services der norwegischen Augenoptiker werden von den Patienten privat bezahlt. Es ist nicht bekannt, wie viele Refraktionen jährlich unternommen werden, aber mit einem Umsatz von 66 Mio. Euro und einem Durchschnittspreis von etwa 66 Euro pro Untersuchung werden es ca. eine Million Augenuntersuchungen sein. Diese Schätzung ist sehr grob und muss auch so aufgefasst werden.

### Brillen

Die Umsatzzahlen von verkauften Brillen und Brillengläsern bauen auf eine Untersuchung, die von Strategy With Vision (SWV) in 2011 gemacht wurde. Um Zahlen zu finden, hat SWV optische Ketten, Einzelhändler und Produzenten interviewt. Die Preise für Brillenfassungen und Brillengläser in Norwegen sind wesentlich höher als die Durchschnittspreise in Europa.

Der Gesamtumsatz von Brillenfassungen liegt bei 610.000 Einheiten. Zusätzlich werden von optischen Geschäften 180.000 Sonnenbrillen ohne Korrektur verkauft.

In 2011 wurden 1,5 Millionen Brillengläser verkauft. Davon sind 37 % multifokale Gläser. Das Verhältnis progressive/bifokale Brillengläser ist 90 zu 10. Nur zwei Prozent von den Brillengläsern sind mineralisch. Acht Prozent sind photochromatisch. Der Anteil organischer Brillengläser mit Index 1,6 oder höher ist 35 %. 60 % vom Gläserabsatz besteht aus organischen Standardgläsern mit Index 1,5.

### Kontaktlinsen

Im norwegischen Kontaktlinsenmarkt ist der hohe Anteil von Eintages-Linsen ein wichtiger Faktor. Ganze 55 % der Träger benutzen diese Linsen. Der Wunsch, neue und bessere Produkte auszuprobieren, kann ein Grund sein, genau so wie die generell gute wirtschaftliche Lage Norwegens, aber auch das massive Marketing der Produzenten über die „neue und phantastische“ Art von Kontaktlinsen-Tragen in den neunziger Jahren dürfte ihre Früchte getragen haben.

Einige Hauptzahlen über das Tragen von Kontaktlinsen in Norwegen:

- 3 % Harte Kontaktlinsen
- 17 % Multifokale/Monovisions-Kontaktlinsen (50/50)



Abb.1: Größe der Optik-Ketten und Einkaufsgruppen (Quelle: Inger Lewandowski).

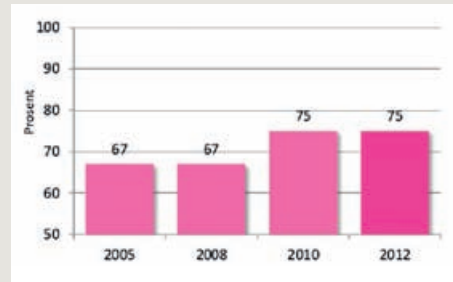


Abb. 2: Anteil der Ja-Antworten auf die Frage: Ist die Sehuntersuchung Ihrer Meinung nach eine Gesundheitskontrolle? (Quelle: TNS Gallup).

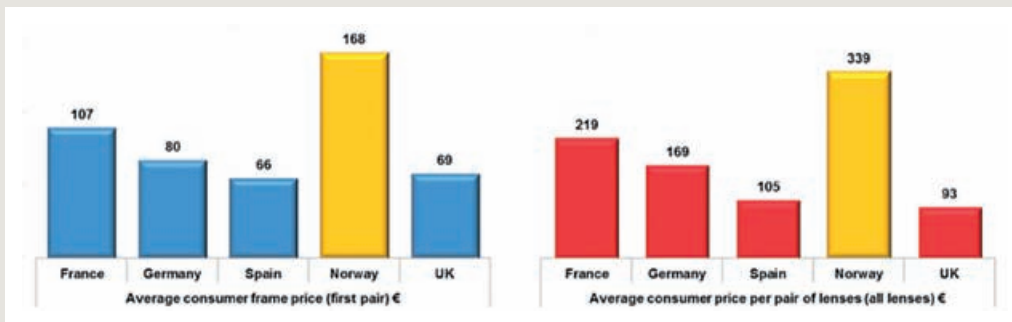


Abb. 3: Durchschnittlicher Verbraucherpreis für eine Brillenfassung (erstes Paar) in Euro (links) und durchschnittlicher Verbraucherpreis für zwei Brillengläser in Euro (Quelle: Strategy With Vision).

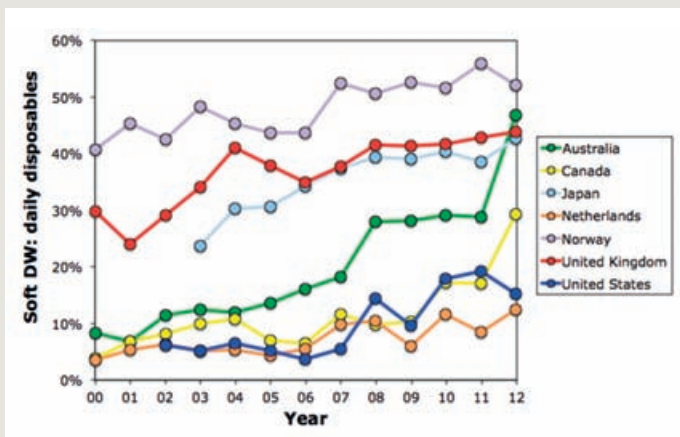


Abb. 4: Internationale Zahlen für Kontaktlinsenverschreibung von Tages-Linsen.(Quelle: Magne Helland, Buskerud University College).



Abb. 5: Kontaktlinsenverkauf über Internet (unterbrochene Linie) und von den Einzelhändlern (Quelle: TNS Gallup).

- 19 % „Extended wear“ Dauertrage-Linsen
- 31 % Weiche torische Kontaktlinsen
- 35 % Silikonhydrogel-Linsen
- 55 % Tageslinsen

## Internet-Verkauf

Der Anteil der über das Internet verkauften Kontaktlinsen ist nach den jüngsten Untersuchungen auf rund 19 % angestiegen, aber anhand der Fragestellung ist diese Zahl sowohl eine Gesamtzahl für

Versandhandel/Internet (über E-Mail) als auch für den Verkauf über die Netzseiten der Optik-Ketten und -Einkaufsgruppen. Etwas weniger als 15 % des Internet-Verkaufs dürfte nicht zu den Augenoptikern gehören, so die Vermutung.

Der Verkauf von Brillen über das Internet liegt schätzungsweise bei drei bis fünf Prozent, etwa so wie sonst in Europa. ■

**Per Kristian (Pelle) Knudsen**  
**Executive Director**  
**Norwegian Association of Optometry**  
**Optical Information Council**

[1] Quellen:

- Mark Mackenzie (Strategy With Vision)
- Magne Helland (Buskerud University College)
- Philip Morgan (University of Manchester)
- Inger Lewandowski (Inger Consult)
- Scope of practice (World Council of Optometry)
- Bi-annual consumer research (TNS-Gallup)