
MVFS?

Wie kalkulieren Sie? Was ist Ihnen dabei wichtig?
Große IPRO-Umfrage zur Lage
nach den Kartellamtswarnungen.

Die Ergebnisse



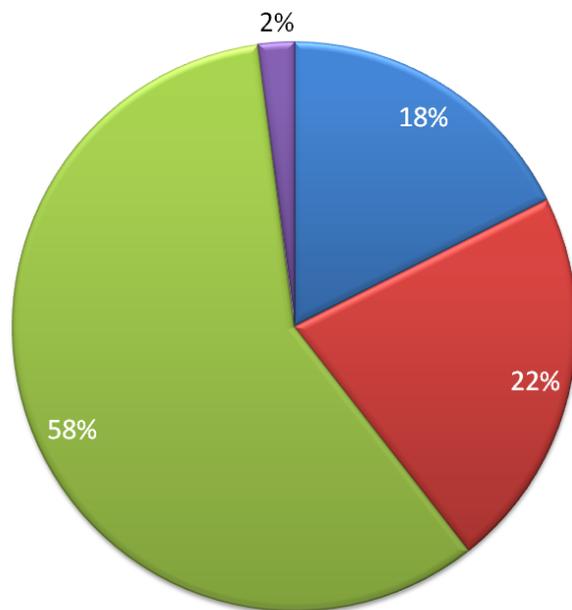
IPRO Umfrage zum Wegfall der UVPs

Diese Umfrage wurde im Zeitraum vom 28. Juli bis 31. August 2009 durchgeführt.

Diese Einladung nahmen 328 Augenoptiker an und schickten den ausgefüllten Fragebogen online zurück.

Etwa 68 % der Teilnehmer gaben zusätzlich ihre persönlichen Daten an, um einen der ausgelobten Preise (10 IPRO-Weinpräsente) zu gewinnen.

Wie hoch schätzen Sie den Anteil der Gläser, den Sie im letzten Jahr tatsächlich zur UVP verkauft haben?



■ Geringer Anteil (weniger als 25 %)
 ■ Zirka jedes zweite Glas (50 %)

■ Der überwiegende Teil (mehr als 75 %)
 ■ Keine Antwort

Der überwiegende Anteil (57 %) der befragten Augenoptiker gab an mehr als 75 % seiner Gläser zur UVP des Herstellers verkauft zu haben.

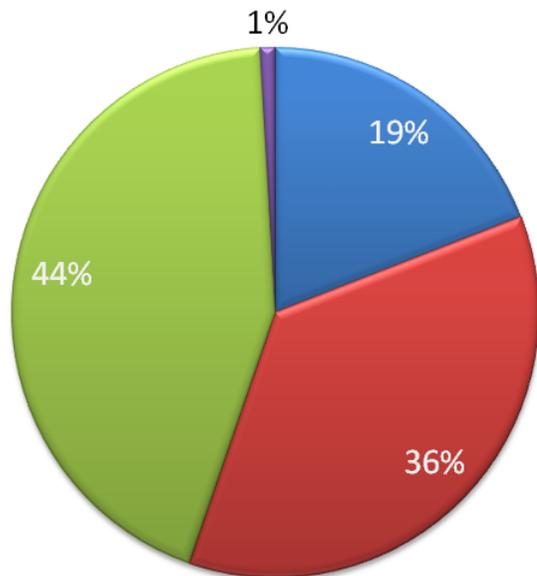
23 % antworteten, dass sie wohl die Hälfte der Gläser zu den empfohlenen Preisen verkauft haben.

Bei der Gruppe der Augenoptiker, die angaben weniger als 25 % der Gläser zur UVP zu verkaufen, kann davon ausgegangen werden, dass diese Augenoptiker bereits selbst kalkuliert haben.

IPRO-Einschätzung:

Wir gehen davon aus, dass über 50 % der Gläser nicht zu den UVP verkauft wurden.

Die Frage, die viele beschäftigt:
Wie haben Sie das Thema der
Glaskalkulation grundsätzlich gelöst?



- Ich habe schon vor der Kartellamtsentscheidung mit selbst kalkulierten Preisen gearbeitet.
- Ich arbeite noch mit den alten Preislisten. Ich habe noch nicht kalkuliert.
- Ich habe meine Preise bereits neu kalkuliert.
- Keine Antwort

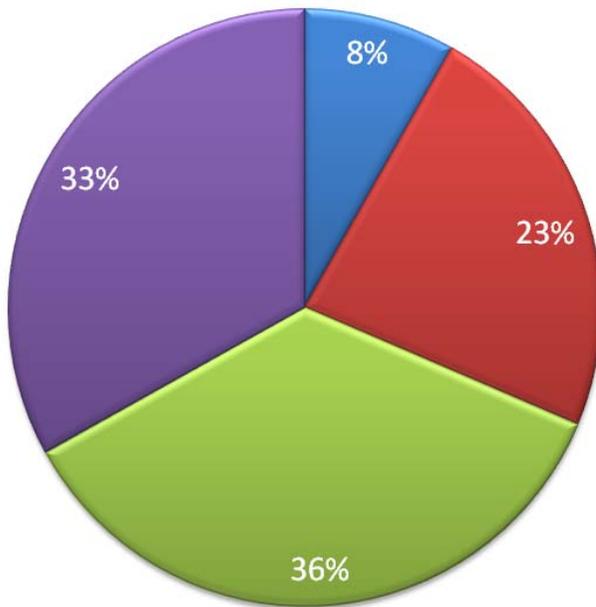
43,9 % geben an, im letzten Jahr ihre Preise neu kalkuliert zu haben.

Bei 18,3 % der Befragten zeigt sich, dass sie schon vor der Kartellamtsentscheidung selbst kalkuliert hatten.

36,9 % arbeiten noch mit den Preislisten der Hersteller und haben sich noch nicht mit der Kalkulation ihrer Brillengläser beschäftigt.

IPRO-Einschätzung:
Die Mehrheit hat kaum selbst kalkuliert.

Wie werden Sie in Zukunft verfahren?



- Ich bin mit der Situation zufrieden und möchte nichts ändern.
- Ich möchte noch in diesem Jahr meine Preise neu kalkulieren.
- Ich würde gerne kalkulieren, weiß aber nicht genau wie.
- Ich weiß wie, habe aber noch keine Zeit gefunden, mich in das Thema einzuarbeiten.

Um das Verhalten der Gruppe der Augenoptiker, die noch nicht kalkulieren, genauer zu untersuchen, wurde gefragt, wie sie in Zukunft verfahren möchten.

Lediglich 8,0 % sind mit der Situation zufrieden.

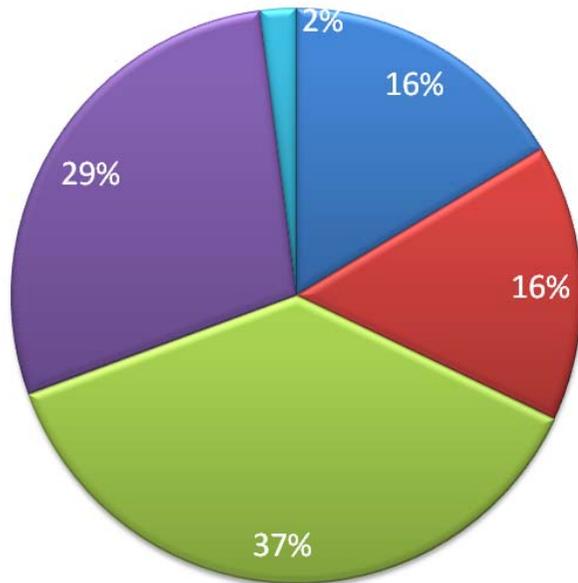
23,5 % der Befragten wollen noch in diesem Jahr ihre Preise neu kalkulieren.

Über ein Drittel würde gerne kalkulieren, weiß aber nicht wie.

32,8 % haben noch keine Zeit gefunden.

IPRO-Einschätzung:
Heute arbeitet noch etwa ein Drittel der Kollegen mit den alten Preisen.

Welchem der folgenden Sätze würden Sie zustimmen?



- Ich verfolge die Idee der Handwerkskalkulation
- Ich lege ein besonderes Augenmerk auf die Gläser, die häufig verkauft werden.
- Ich orientiere mich an den bisherigen UVPs.
- Ich orientiere mich an den Preisen, die ich am Markt durchsetzen kann.
- Keine Antwort

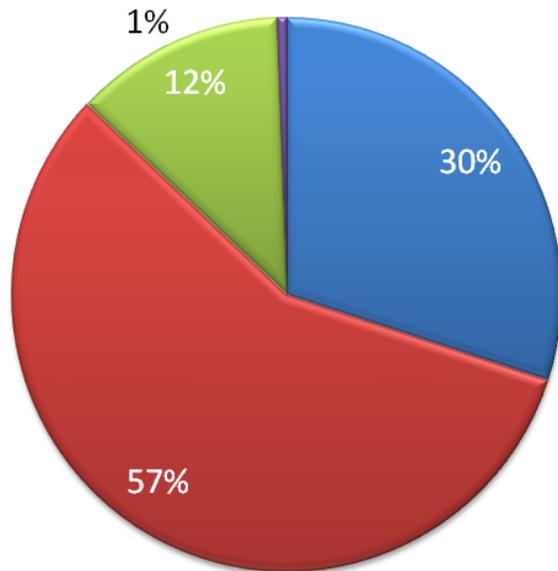
Bei etwa jedem zweiten Kollegen können wir davon ausgehen, dass kalkuliert wird, weil kalkuliert werden muss. Wir möchten also mehr darüber erfahren, welche Gedanken sich die Kollegen zum Thema Kalkulation gemacht haben.

Die Handwerkskalkulation erringt einen Achtungserfolg.

Doch die Umfrage bestätigt die Erfahrung aus vielen Gesprächen: Die Kollegen möchten sich nicht allzu weit von den bisherigen Preisen wegbewegen.

IPRO-Einschätzung:
Wir erwarten, dass die Preise sich in den nächsten Jahren in Richtung Handwerkskalkulation entwickeln werden.

Berechnen Sie Handwerksleistungen und optom. Dienstleistungen separat?



- Die Preise meiner Gläser sind inklusive der Handwerksleistungen.
- In der Regel enthalten die Preise meiner Gläser alle Handwerksleistungen, jedoch stelle ich zusätzliche Dienstleistungen in Rechnung.
- Ich trenne die Handwerksleistungen grundsätzlich vom Glaspreis und weise die Handwerksleistungen oder optometrische Leistungen immer separat aus.
- Keine Antwort

Um eine kontroverse Praxis gesondert abzufragen, haben wir eine Frage für die optometrischen Dienstleistungen reserviert.

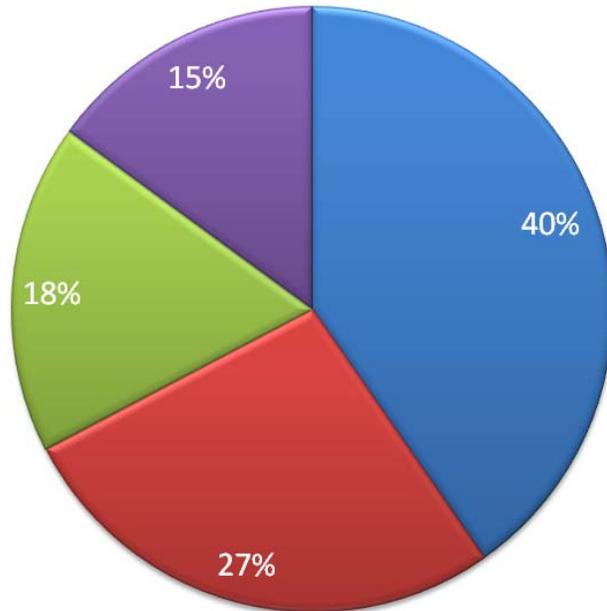
Die Antworten präzisieren das weiter oben Ermittelte: HKKB im eigentlichen Sinn ist die Sache einer starken Minderheit.

Es wäre interessant, deren Erfahrungen zu untersuchen.

IPRO-Einschätzung:

Die Berechnung der optometrischen Dienstleistungen hat sich noch nicht so durchgesetzt, wie das wünschenswert wäre.

Kalkulieren Sie in der Branchensoftware oder mit Lieferantenprogrammen?



- Ich kalkuliere mit einem Programm der Glasindustrie Listo (ESSILOR), Calvin (RuH) oder andere.
- Ich kalkuliere selbst mit meiner Branchensoftware.
- Ich lasse kalkulieren oder nutze eine andere Lösung.
- Keine Antwort

Als Softwareanbieter haben wir ein elementares Interesse, zu erfahren, mit Hilfe welcher Softwarelösung kalkuliert wird.

Das Ergebnis ist erstaunlich, weil der Anteil der Lieferantenprogramme unter 50 % liegt.

IPRO-Einschätzung:

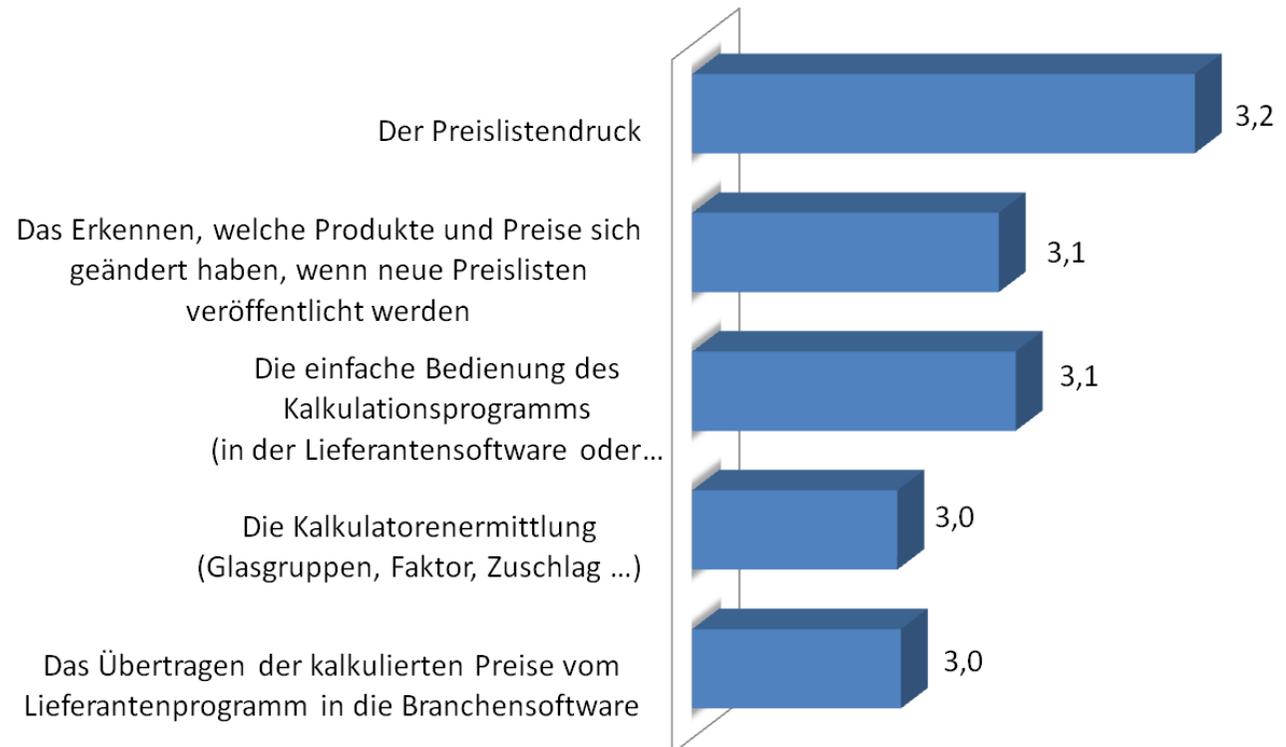
Hier wäre es interessant, zu erfahren, woher die hohe Trefferzahl bei „lasse kalkulieren“ kommt.

Wie wichtig sind Ihnen die folgenden Punkte bei der Kalkulation?
1 = sehr wichtig | 5 = unwichtig

Die Durchschnittswerte zeigen ...

Der Import der selbst kalkulierten Preise und die Kalkulatoren-ermittlung sind am wichtigsten.

MVPs?



IPRO-Einschätzung:
Der Preislistendruck wurde überraschend für weniger wichtig befunden.

MVPs?

Welche Punkte stellen die größte Herausforderung dar?

1 = große Herausforderung
5 = ein leichtes Unterfangen.

Die Durchschnittswerte zeigen ...

die Ermittlung der Kalkulatoren wird als größte Hürde gesehen.

Auch die Bedienung des Kalkulationsprogramms und die Übertragung der kalkulierten Preise in die Branchensoftware sind Aufgaben, die nicht immer leicht zu meistern sind.

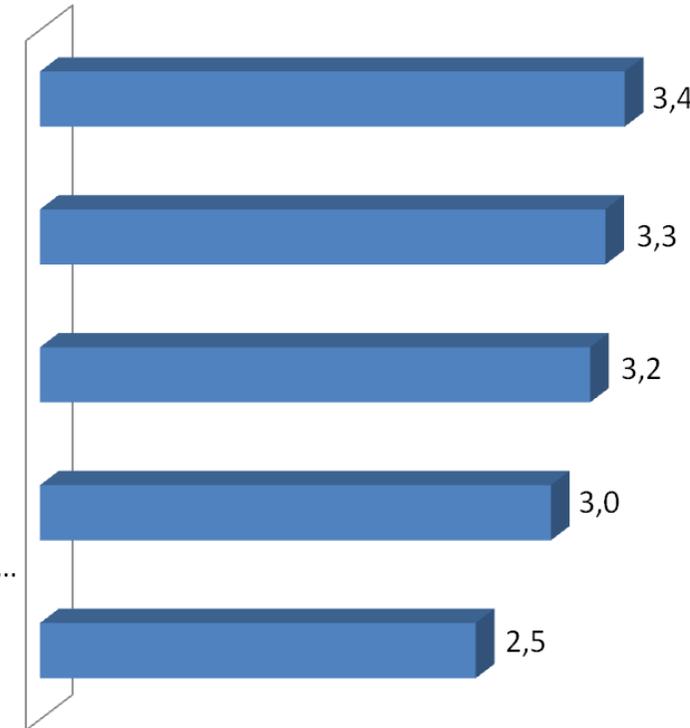
Das Erkennen, welche Produkte und Preise sich geändert haben, wenn neue Preislisten veröffentlicht werden

Der Preislistendruck

Das Übertragen der kalkulierten Preise vom Lieferantenprogramm in die Branchensoftware

Die einfache Bedienung des Kalkulationsprogramms (in der Lieferantensoftware oder...)

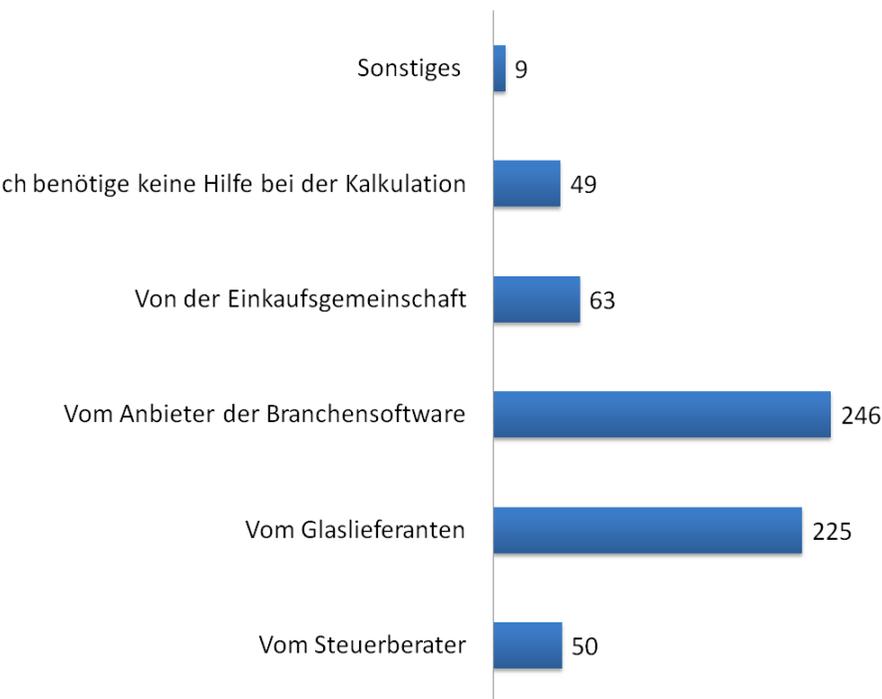
Die Kalkulatoren Ermittlung (Glasgruppen, Faktor, Zuschlag ...)



IPRO-Einschätzung:

Der Augenoptiker kann unser Know-How gut brauchen.

Von wem erwarten Sie Hilfe bei der Kalkulation?
(Mehrfachantworten möglich)



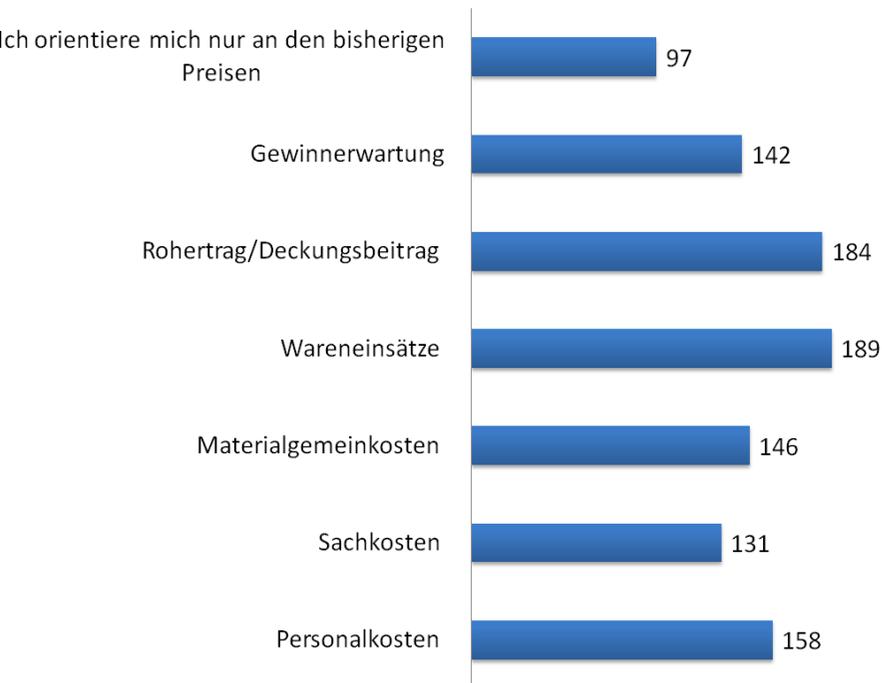
Sowohl vom Lieferanten der Branchensoftware als auch vom Glaslieferanten wird mehrheitlich Unterstützung bei der Kalkulation erwartet.

Diese Erwartungen entsprechen der Realität in Deutschland.

Für beide gilt es Wege zu finden, dem Anspruch einer betriebswirtschaftlich verlässlichen Kalkulation nahe zu kommen, ohne wirklichen Zugriff auf die Kostenseite des Unternehmens zu haben.

IPRO-Einschätzung:
Mit dem IPRO-Service zur Glaspreislistenkalkulation erfüllen wir die Erwartungen unserer Anwender.

Welche der folgenden Größen haben Sie bei der Kalkulation berücksichtigt oder werden Sie berücksichtigen?



Die Antworten auf diese Fragen liegen im erwarteten Rahmen.

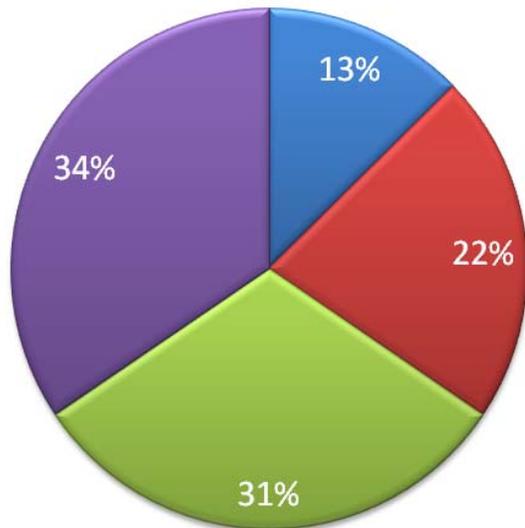
Wir nehmen an, dass der Anteil derer, die angeben, dass sie sich an den bisherigen Preisen orientieren, geringer ausfällt, als er tatsächlich ist.

Der hohe Anteil von knapp 56 % bei Wareneinsätze erscheint zunächst wenig erstaunlich.

IPRO-Einschätzung:

Aus den Anfragen an unsere Hotline können wir klar ableiten, dass bisherige Preise eine zentrale Bezugsgröße darstellen.

Verwalten Sie die Einkaufskonditionen in der Branchensoftware?



- Ich pflege schon lange meine Einkaufskonditionen in der Branchensoftware.
- Ich pflege meine Einkaufskonditionen in der Branchensoftware seit ich die Verkaufspreise kalkuliere.
- Ich würde gerne, weiß aber nicht genau wie das geht.
- Ich pflege sie gar nicht. Mir genügen die Listenpreise.

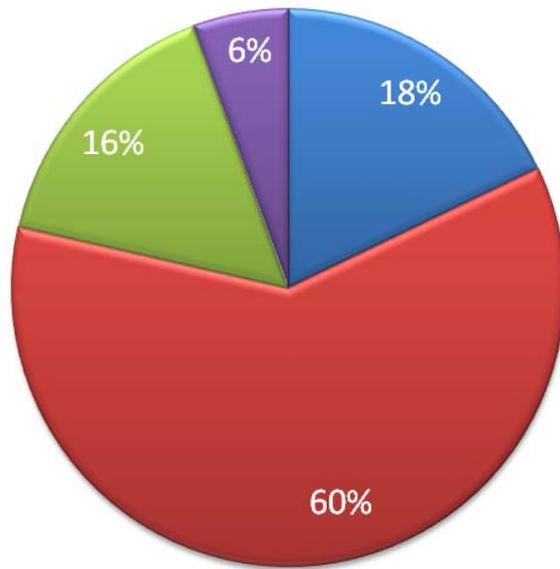
Wie in der letzten Frage bestätigt, spielen die Wareneinsätze bei der Kalkulation eine entscheidende Rolle. Wie genau werden aber die dafür notwendigen Einkaufskonditionen in die Software eingepflegt?

Immer noch zu wenige Kollegen verwalten die tatsächlichen Einkaufskonditionen.

Etwa 20 % sind aber seit der Kartellamtsentscheidung hinzugekommen.

IPRO-Einschätzung:
Die Entscheidung des Kartellamts hat zu einer positiven Entwicklung in der Augenoptik geführt.

Papierpreisliste – Ja oder nein?



- Das Drucken ist mir zu aufwändig, ich kann/würde gerne auf Papierausdrucke verzichten und stattdessen eine elektronische Variante nutzen.
- Ich will auf keinen Fall auf eine Papierpreisliste des Lieferanten (mit Marketinginformationen zu den Gläsern) verzichten.
- Mir reicht ein Ausdruck aus der Branchensoftware ohne Marketinginformationen.

IPRO als Branchensoftware-Anbieter kann lieferanten-unabhängige Druckmöglichkeiten anbieten.

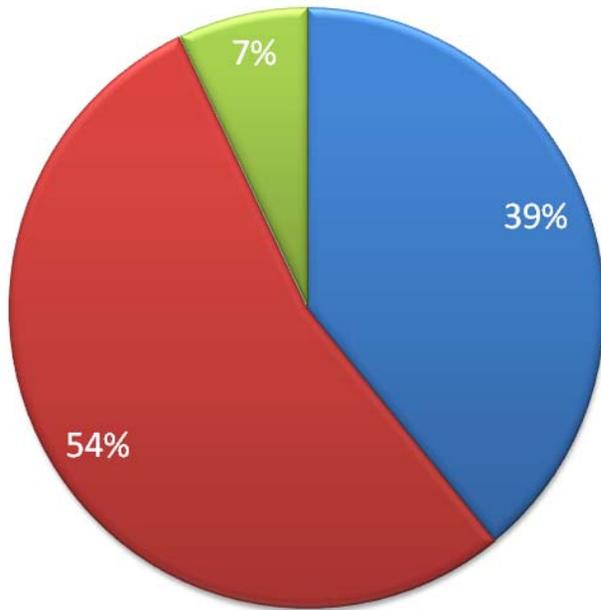
Wir wollten erfahren, wie wichtig die herkömmliche Papierpreisliste mit ihren lieferantenspezifischen Produktinformationen für die Augenoptiker ist.

Das Ergebnis ist eindeutig. Etwa 30 % können auf die Papierpreisliste der Lieferanten verzichten.

IPRO-Einschätzung:

Es gilt, elegante Schnittstellen zwischen der Kalkulation und dem Ausdruck im Layout des Lieferanten zu schaffen.

Ihre Meinung zur Entwicklung, die durch das Kartellamt angestoßen wurde.



- In der Kalkulation von Glaspreislisten sehe ich eindeutig einen Nutzen für meinen Betrieb.
- Mir wäre es lieber, dieses Thema hätte uns nie beschäftigt.
- Keine Antwort

Mit der letzten Frage wollten wir einen Stimmungstest machen. Sieht man hier auf ein halbvolleres oder auf ein halbleeres Glas?

Negativ betrachtet ist der Anteil derer, die sich lieber nicht mit dem Thema beschäftigt hätten, sehr hoch.

Wenn noch vor einem Jahr nur ein kleiner Teil der Kollegen die eigene Kalkulation als nützlich bewertete (Die in Frage 2 ermittelten 19 %, die sich schon zuvor mit der Kalkulation beschäftigt haben), dann sind die heutigen 40 % für IPRO eine gute Nachricht.

IPRO-Einschätzung:

Wir bevorzugen daher die Sichtweise, dass das Glas halb voll ist und hoffen, dass die Zahl der Kollegen stetig steigen wird, die in der Kalkulation eine große Chance sehen.