

## Abstract zur Diplomarbeit

Fachgebiet: Marketing  
Name: Müller, Markus  
Thema: **Unternehmensberatung für Augenoptiker – Analyse am Beispiel von Essilor Consulting**  
Jahr: 2005  
Betreuer: Prof. M.S Optom. (USA) Dipl.-Ing. (FH) M.S. Wolfgang Sickenberger  
Thomas Wahr, Dipl. Verw. -wiss., MBA

### **Zusammenfassung**

Untersuchungsgegenstand der Diplomarbeit ist die Bewertung und Einschätzung von augenoptischer Beratungsdienstleistung am Beispiel der Essilor Consulting (Firma Essilor GmbH, Freiburg) für Augenoptiker. Die Diplomarbeit gliedert sich in drei Teilgebiete. Der erste Teil vermittelt einen kurzen Überblick über den augenoptischen Markt und die Positionierung von Essilor Consulting. Im zweiten Teil werden bereits abgeschlossene Beratungen durch Essilor Consulting bei niedergelassenen Augenoptikern analysiert. Zu diesem Zweck wurde ein Fragebogen erstellt, mit dem die ausgewählten Augenoptiker (n= 20) Essilor Consulting bewerten sollten. Dabei stellte sich heraus, dass 69% der Kunden sehr zufrieden waren, 77% der Befragten würden die Beratung erneut in Anspruch nehmen. Die Frage, ob die Kunden Essilor Consulting weiterempfehlen würden, bejahten 92%, ebenso viele, wie sich vorstellen können, für eine Beratungsleistung erneut drei Jahre den überwiegenden Anteil der Brillengläser bei Essilor einzukaufen.

Im dritten Teil wird eine Akzeptanzanalyse für Essilor Consulting bei Augenoptikemeisterschülern und –studenten erstellt. Ziel dieses Teiles ist eine Evaluation mittels Fragebogen, in wiefern sich „Jungmeister“ selbständig machen möchten, dabei Beratungsbedarf sehen und wo sie sich dafür notwendige Informationen beschaffen. 35% der Befragten gaben an, sich selbständig zu machen, 40% wissen es noch nicht genau und 25% schließen eine Selbständigkeit momentan aus. Dabei favorisieren 68% eine Betriebsübernahme, 21% eine Neugründung und 11% Franch-Systeme. Hauptgründe, sich nicht selbständig zu machen, sind zu geringes Eigenkapital bzw. fehlende Sicherheiten. Abschließend sollten die Studenten beurteilen, wie sie während ihrer Ausbildung auf eine Existenzgründung vorbereitet wurden. Dies bewerteten 33% als überwiegend gut, jedoch 62% als überwiegend schlecht.

Diese Diplomarbeit zeigt, dass bei Augenoptikern ein Bedarf an Beratungsleistungen vorhanden ist, welcher von Essilor erkannt und zur Zufriedenheit der Kunden bedient wird.

## Abstract zur Diplomarbeit

Specific Field: Marketing  
Name: Müller, Markus  
Diploma Thesis: **Unternehmensberatung für Augenoptiker – Analyse am Beispiel von Essilor Consulting**  
Year: 2005  
Supervising Tutor: Prof. M.S Optom. (USA) Dipl.-Ing. (FH) M.S. Wolfgang Sickenberger  
Thomas Wahr, Dipl. Verw. -wiss., MBA

### **Summary**

The Object of investigation of this diploma thesis is Essilor Consulting that is an advising service of Essilor GmbH for dispensing opticians.

This diploma thesis is consisting of three parts. The first part communicates a short survey of the market for dispensing opticians as well as the positioning of Essilor Consulting therein. The second part deals with an analysis of advices that have already been finished. For this purpose a questionnaire has been developed to permit customers that have already been counseled to evaluate the performance of Essilor Consulting. Thereby it was exposed that 69% of the customers are very satisfied, 77% of the respondents stated that they would draw this service down once again. 92% affirmed that they would recommend Essilor Consulting equally the same percentage of customers could imagine to buy for another three years the predominant part of spectacle lenses from Essilor in favour of an advisory service

In the third part the to-be foremens acceptance of Essilor Consulting is analyzed. The objective of this part is an evaluation to what extent young foremen strive to autonomy. Whether they have a need to be advised and where they gather information. 35% indicated that they intend to go into business themselves, 40% are undecided and 25% exclude this possibility completely. Whereupon 68% favor to take over a business already existing; 21% favor start-up and 11% franchising. The main reason not to go into business for oneself is the lack of sufficient capital resources or deposits, respectively. For 88% Essilor Consulting marks a support very interesting. 62% estimate a three-years-committment to be acceptable. Concluding, the students had to evaluate how they had been prepared during their education to build up an existence. 33% stated that they feel well prepared whereas 62% are not satisfied.

This diploma thesis demonstrates, that there is a considerable demand for advisory service for dispensing opticians that has been identified and served to the customers contentment by Essilor.