

## Den optiska handeln gick bra och branschen har positiva förväntningar

*Det gick utmärkt för den optiska detaljhandeln under det första halvåret; tillväxten var cirka en och en halv procent jämfört med motsvarande period i fjol. Utvecklingen väntas bli bra också under resten av året. Man ser med tillförsikt på social- och hälsovårdsreformen eftersom den anses erbjuda branschen nya möjligheter.*

Under det första halvåret ökade omsättningen inom den optiska detaljhandeln med 1,4 procent till över 161 miljoner euro. Den goda utvecklingen berodde särskilt på den kraftiga tillväxten på över fyra procent under början av året eftersom försäljningen krympte med en och en halv procent under det andra kvartalet och värdet på handeln då uppgick till strax över 80 miljoner euro. Över 80 procent av omsättningen härrörde från glasönglas och bågar.

Värdet på glasögonhandeln låg på samma nivå som under det andra kvartalet i fjol med en försäljning som uppgick till nästan 60 miljoner euro. Mätt i volym ökade försäljningen emellertid med så mycket som 6,5 procent, vilket innebär att snittpriset på glasögon sjönk.

”Många konsumenter köper fler än ett par på en gång. Kunderna behöver olika glasögon för olika funktioner – t.ex. för att köra bil, idrotta eller för en viss typ av arbete. Andra vill fortfarande ha flera olika bågar, även om glasen har samma egenskaper. Glasögonens betydelse som modeaccessoar har ökat”, förklarar **Panu Tast**, vd för Branschföreningen för syn och ögonhälsa i Finland.

Snittpriset för alla glasögon sjönk under det andra kvartalet med fem procent till 248 euro. Snittpriset på enkelslipade glasögon sjönk med över 10 procent till 164 euro. Priset på progressiva glasögon steg däremot med ett par procent till 366 euro.

”Av prisutvecklingen på progressiva glasögon kan man sluta sig till att konsumenterna igen är redo att satsa på produkter av högre kvalitet i denna produktgrupp”, påpekar **Rainer Nyman**, vd för Fenno Optiikka.

### Affärskedjorna har 90 procent av marknaden

Utvecklingen där handeln koncentreras till företagskedjorna var fortsättningsvis stark. Den andel av försäljningen som sker i kvartersbutiker och e-handel utanför affärskedjorna krympte med nästan fem procentenheter. Endast en tiondedel av omsättningen inom den optiska detaljhandeln uppstår utanför affärskedjorna.

Marknadsledarna Instru Optiikka och Silmäasema ökade sina andelar mest: Instru Optiikka med 3,3 procentenheter till 37,5 procent och Silmäasema med 2,7 procentenheter till 28,4 procent. Även Fenno Optiikka lyckades öka sin andel en aning.

Marknadsandelen för den tredje största kedjan, Specsavers, låg kvar på 13,3 procent. Synsam tappade 1,4 procentenheter av sin marknadsandel och den uppgår nu till fem procent.



## Ökad fart av social- och hälsovårdsreformen och tillväxten

Branschen har positiva förväntningar på det andra halvåret. Totalförsäljningen väntas öka och man tror i synnerhet på handeln med progressiva glasögon. Inom den optiska handeln förväntar man sig egentligen ett gott resultat i alla produktgrupper: såväl inom glasögon och kontaktlinser som inom kvalitetssofglasögon.

Nyman på Fenno Optiikka är nöjd över att den optiska detaljhandeln har kunnat hålla jämna steg med den övriga handeln. "Enligt Statistikcentralen ökade försäljningen inom hela detaljhandeln i Finland med 1,8 procent under det första halvåret. Den optiska branschen är bra med i uppgången", säger Nyman.

"Det är inte bara inom produkthandeln det råder en positiv anda med förtroendefulla förväntningar inför framtiden, utan det gäller hela branschen kring syn och ögonhälsa", tillägger Panu Tast. "Trots att tidsplanen för social- och hälsovårdsreformen har skjutits upp går utvecklingen när det gäller valfrihet i den riktning som vi önskar. För att utvidga valfriheten inom ögonvårdstjänster är kommunerna inte tvungna att vänta på social- och hälsovårdsreformen. Det är fullt möjligt att redan inom ramen för den nuvarande lagen om servicesedlar testa hur bra valfriheten fungerar för ögonvårdstjänster. Till exempel screening av diabetesretinopati samt starroperationer är åtgärder för vilka sedeln lämpar sig bra", tipsar Tast.

"Valfrihet gör det möjligt att erbjuda bättre, effektivare och mer jämlika ögonvårdstjänster i framtiden. Det gagnar både medborgarna och företag i branschen", sammanfattar Tast.

*Statistikföringen för den optiska detaljhandeln sköts av forskningsinstitutet GfK och grundar sig på direkt information från kassasystemen. Bedömningen av marknaden för privata ögonvårdstjänster bygger på information från Folkpensionsanstalten, Institutet för hälsa och välfärd och Branschföreningen för syn och ögonhälsa i Finland rf.*

### Ytterligare uppgifter:

Panu Tast, vd, Branschföreningen för syn och ögonhälsa i Finland rf, tfn 040 5422 227, [panu.tast@naery.fi](mailto:panu.tast@naery.fi)

Rainer Nyman, vd, Fenno Optiikka, tfn 0400 935 936, [rainer.nyman@fennooptiikka.fi](mailto:rainer.nyman@fennooptiikka.fi)

Följ oss på: [Facebook](#) [Twitter](#) [LinkedIn](#)

*Branschföreningen för syn och ögonhälsa i Finland rf företräder optikerbutiker, privata ögonkliniker samt tillverkare, importörer och partiaffärer som betjänar dessa. Branschföreningen ansvarar för synvårdsbranschens intressebevakning i näringslivs- och hälsofrågor och i utbildningspolitiska frågor, sköter branschens kommunikation samt producerar forskningsdata och utbildning. Medlemsföretagen genererar över 80 procent av omsättningen i branschen. Förutom företag innefattar organisationen läroinrättningar som utbildar yrkesmänniskor inom syn och ögonhälsa samt föreningar som företräder dessa. Branschföreningen för syn och ögonhälsa i Finland är en branschorganisation inom Finsk Handel och Företagarna i Finland.*