

Kampf gegen Windmühlen

Innovation im Würgegriff der Bürokratie

Wie Fachkräftemangel und starre Strukturen uns zur permanenten Transformation zwingen.

TAG DER FRANCHISE EXPANSION 2026



WER WIR SIND

SuperVista AG: Der stille Riese hinter brillen.de & TGBO

Die **SuperVista AG** ist die Muttergesellschaft
hinter **brillen.de** und **TGBO**
(**THE GOOD BRAND OPTICIANS**)

Wir betreiben aus unserer Zentrale in der Nähe
von Berlin (Königs Wusterhausen) ein hybrides
Modell, das Online-Reichweite mit stationären
Stores verbindet und so den Markt neu definiert.

Wir sind KEIN Onliner

📄 Unser Anspruch: **Brillen für alle.**
Überall. Ohne Kompromisse.

Und das Herzstück dieser Strategie? Eine Marke,
die unsere Branche bis heute spaltet.

🌍 7 Märkte

DE, AT, PL, IT, ES, UK & Kuwait
(neu)

📅 1.000+ Standorte

Eines der größten Filialnetze in
Europa

💰 ~200 Mio. € Umsatz

und weiter auf Wachstumskurs



WER WIR SIND

brillen.de:

Wir sind der unbeliebte disruptive Discounter

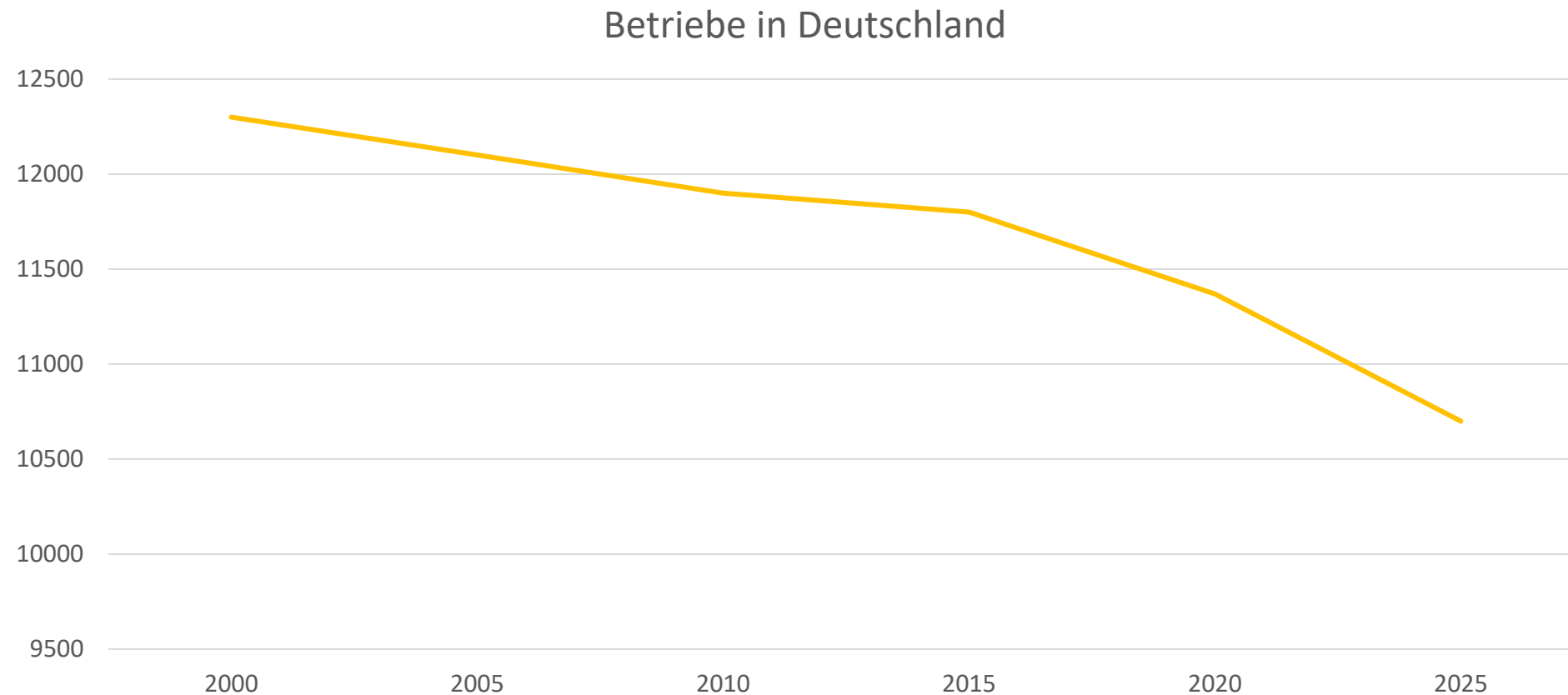


brillen.de ist einer von Deutschlands größten Optikern, wir definieren die Zukunft der Optik aber komplett anders, als eine extrem traditionelle Branche, die seit Jahren schrumpft, wenn es um die Anzahl der Betriebe geht.

📄 Unser Credo:

**Wer die Regeln des Marktes neu definiert,
verschiebt regelmäßig dessen Grenzen.**

Starker Rückgang bei den Betrieben – Ein Markt im Wandel



Schätzungen des ZVA belegen:

Rund 25–30 % der Einzelinhaber erreichen in den nächsten 5–7 Jahren das Rentenalter.

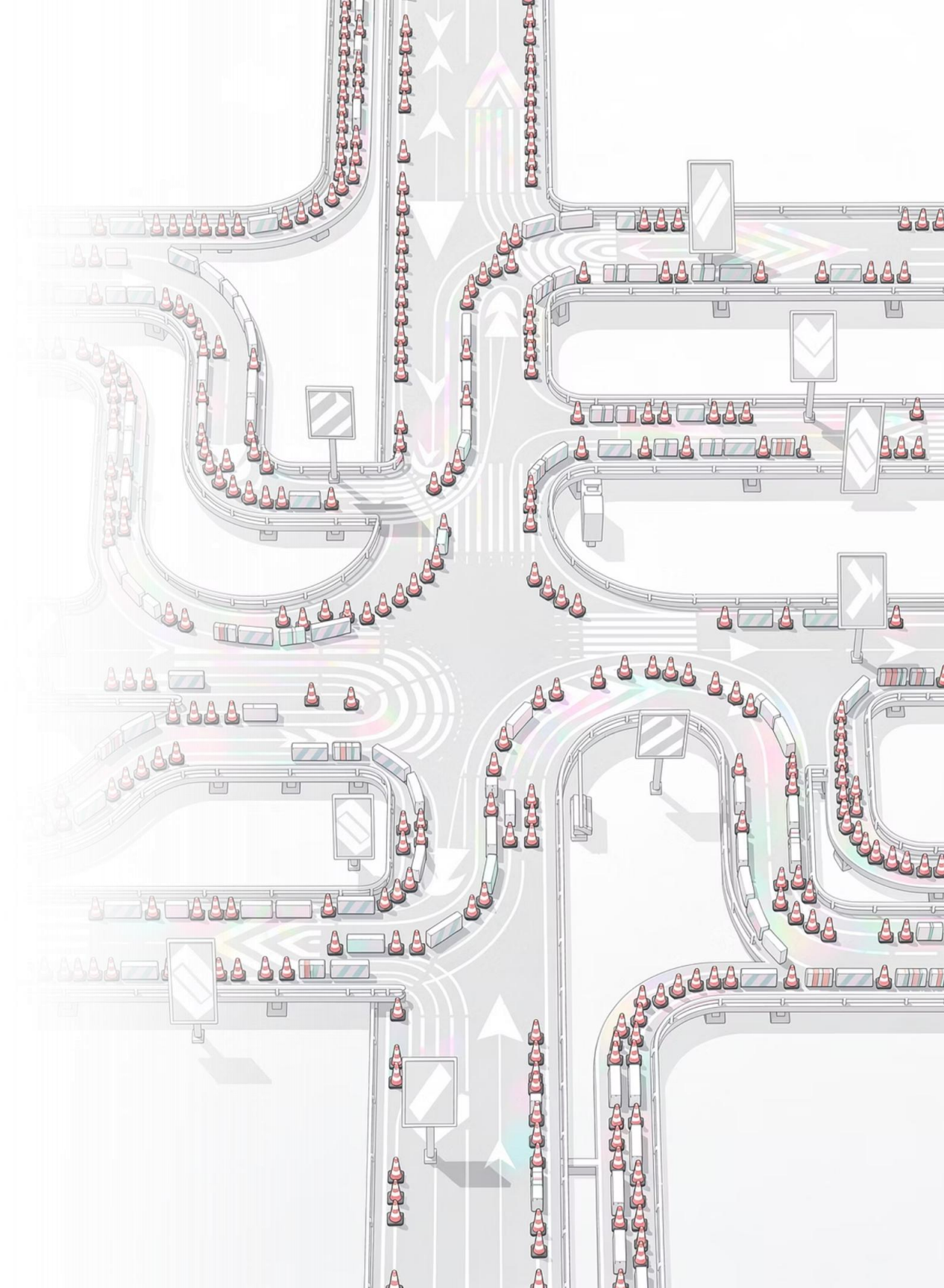
Oft fehlt ein geeigneter Nachfolger – die Schließung ist die Folge.

Von ca. **12.300 Betrieben im Jahr 2000** auf heute rund **10.700** — der Markt konsolidiert sich gnadenlos.

Nur hochgradig automatisierte oder spezialisierte Modelle wachsen noch.

Unsere Wachstumsgeschichte: Vier limitierende Elemente


Der Weg von der Idee zur Skalierung war kein Sprint. Es war ein Hindernislauf — mit immer neuen Hürden, die wir jedes Mal übersprungen haben.



600 Partner-Optiker — und trotzdem zu wenig

Brillen.de startete als reines Partner-Modell: Wir generierten Kunden, die Partner-Optiker versorgten sie. **Bis zu 600 Partner-Optiker** waren Teil des Netzwerks.

Das Problem: Je mehr Kunden wir brachten, desto weniger Termine bekamen wir. Die Partner sahen uns als Discounter — und deckelten ihre Kapazitäten bewusst.

 Die logische, aber unbequeme Konsequenz: **Wir mussten selbst Filialen eröffnen.** Etwas, das wir nie wollten.

Der Kraftakt

200 Filialen in nur **2 Jahren** — das entspricht **2 Neueröffnungen pro Woche**, ohne Pause, ohne Atempause.

Expansion auf Turbo. Weil der Markt nicht wartet.

Willkommen im Mittelalter: Die Handwerkskammern kämpfen zurück



Nun versuchen regionale Handwerkskammern, unseren Remote-Sehtest zu stoppen. Das Kurioseste daran: **Im Bereich Telemedizin hat die Rechtsprechung längst Klarheit geschaffen.** Im Bereich Optik: Fehlanzeige.

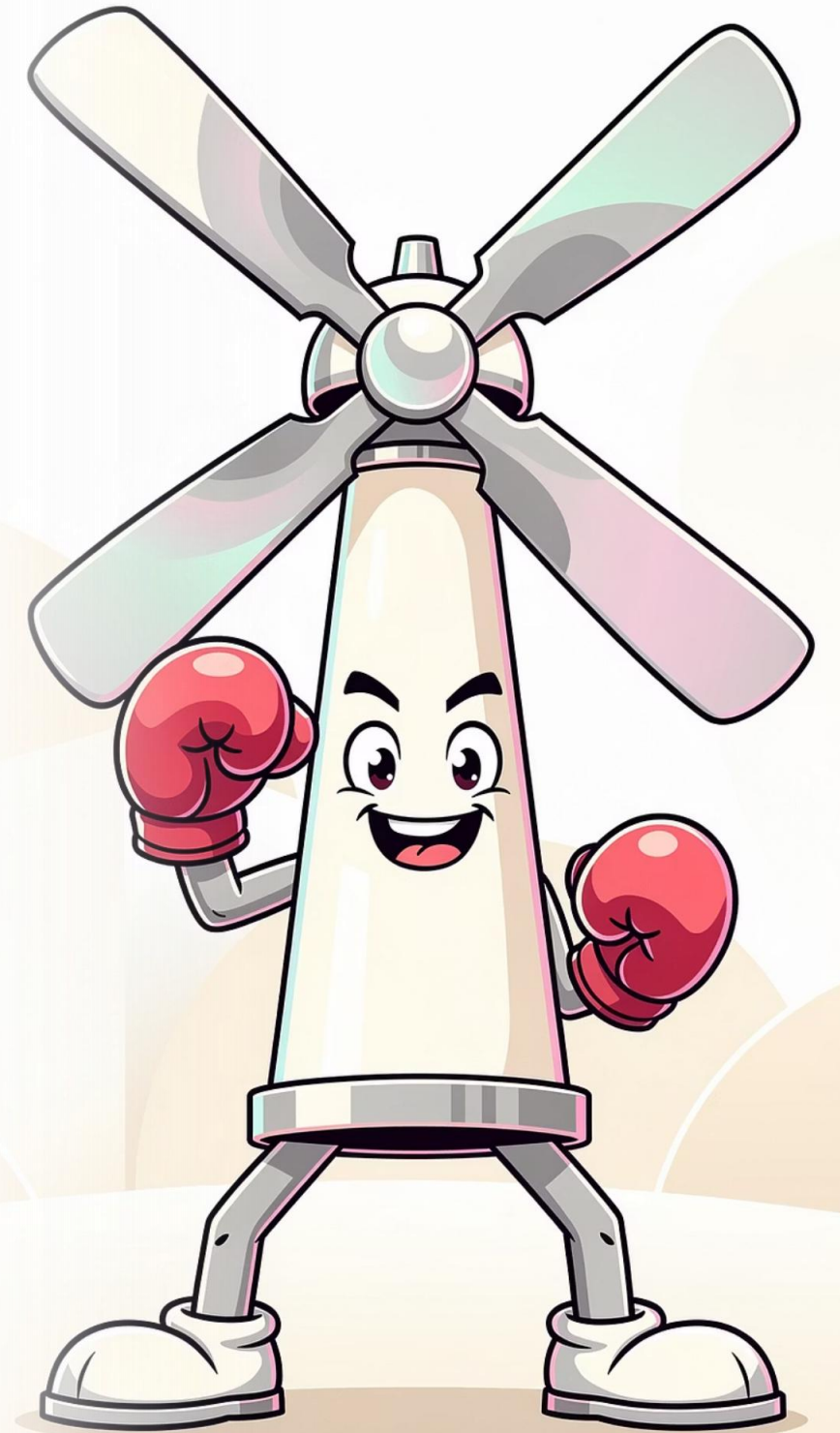
Die Kammern fordern weiterhin die **physische Präsenz eines Meisters vor Ort** — obwohl unsere Lösung mittlerweile unter Aufsicht eines Augenarztes steht und über 1 Mio. mal erfolgreich war.

- ⊗ Das ist kein Qualitätsargument.
Das ist **Besitzstandswahrung**.
Und geht weit an der Realität der Branche vorbei

Jede neue Hürde erzwingt eine neue Innovation.

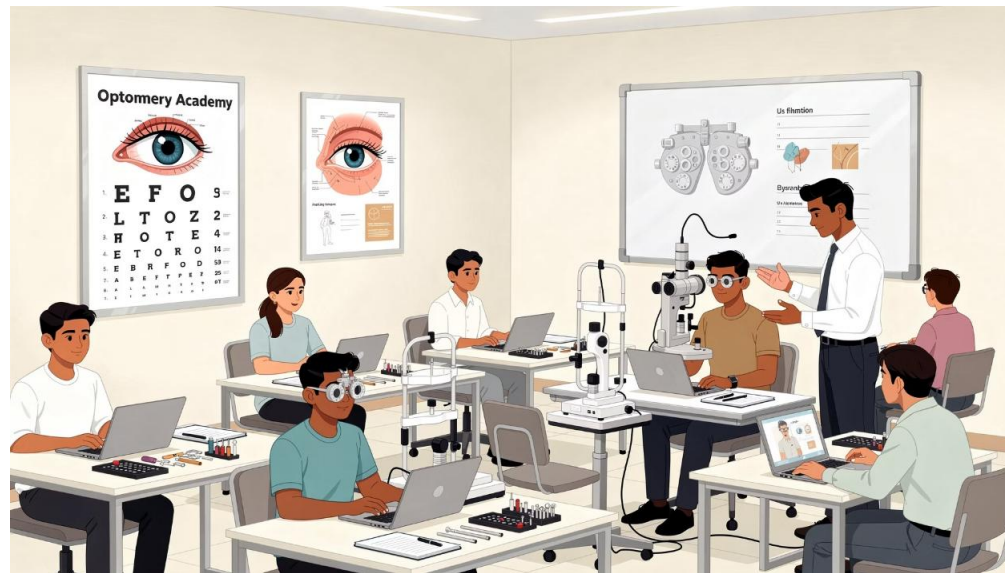
Wir nennen das nicht Niederlage.

Es ist unser Ansporn neue strategische Antworten zu finden.



Die strategische Antwort: Unsere Akademie in Indien

Wenn der Markt keine Fachkräfte liefert, "entwickeln" wir sie selbst.



🎓 Selektion

Auswahl qualifizierter, studierter Optometristen aus Indien

🗣️ Sprachausbildung

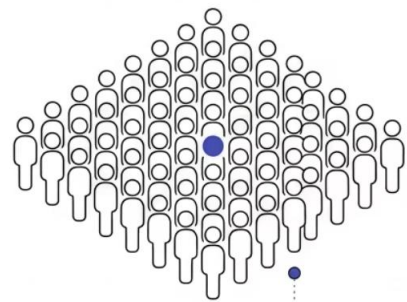
Massive Investition in Deutsch-Kenntnisse und kulturelles Onboarding

🏆 Qualität

Ausbildung auf deutschem Top-Niveau — kein Kompromiss

Die Mauer: ZAB, Handwerkskammern & Bürokratie

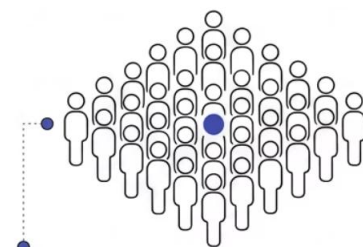
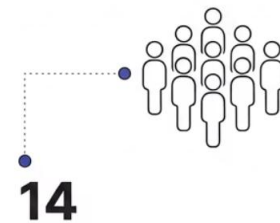
GEPLANT:



GEPLANT: **80 Fachkräfte**

ERREICHT

TATSÄCHLICH ANERKANNT:



AKTUELL IN
AUSBILDUNG/
SPRACHTEST:
40+

Wir liefern die Lösung für ein gesellschaftliches Problem – aber das System blockiert uns.

Ein Kampf gegen Windmühlen:

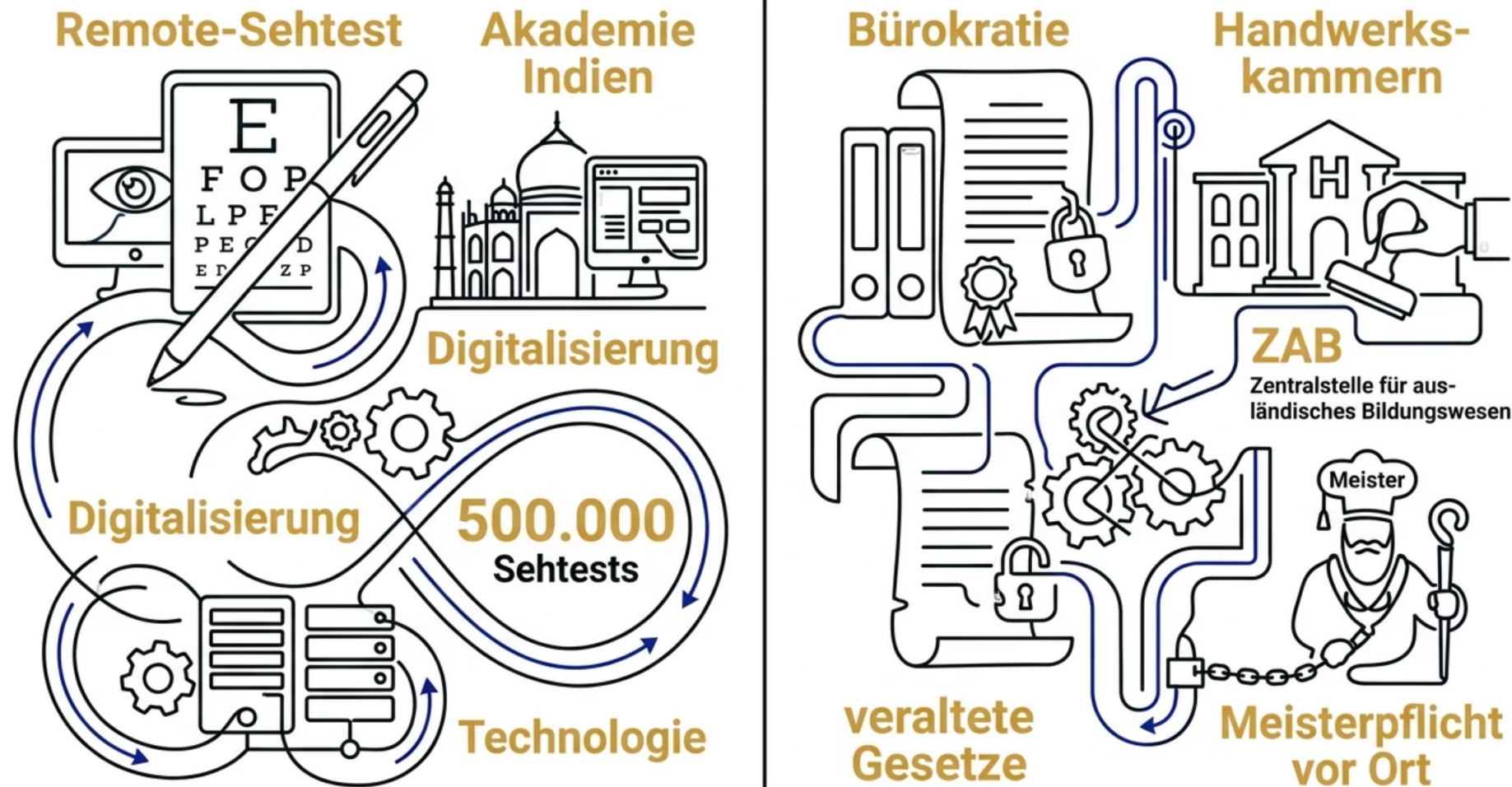
- Schleppende Anerkennungsprozesse der **ZAB**
- Starre Haltung der **Handwerkskammern**
- Mehr Ablehnungen als Anerkennungen – trotz nachgewiesener Qualifikation

Plan: 80 Optometristen bis Ende April in DE

Realität: Nur **14 Optometristen** wurden bereits **anerkannt** und arbeiten erfolgreich in 7 Standorten. Weitere **30 Optometristen** aus Indien warten auf die deutschen Behörden und sollten **in Q2 / 2026** nach Deutschland kommen.

Wir sehen Licht am Ende des Tunnels

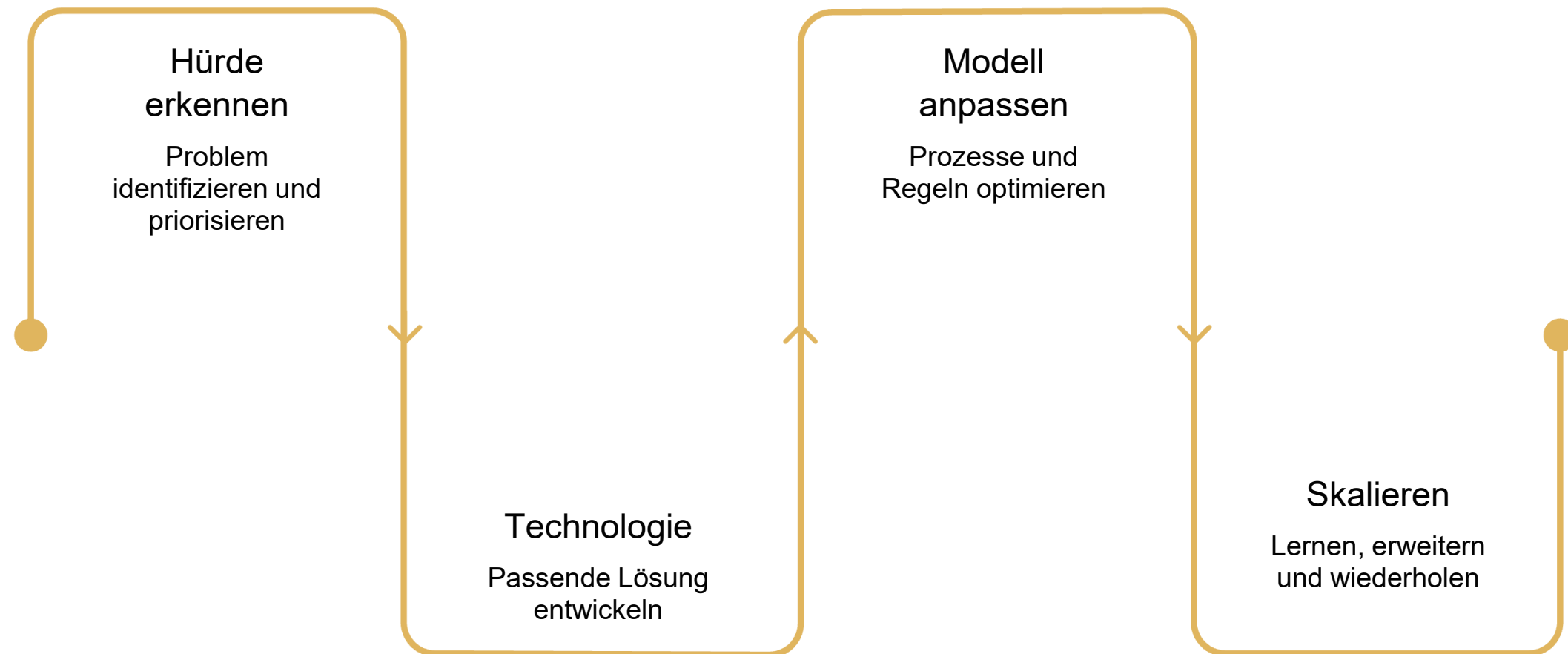
Bürokratie vs. Innovation: Ein unfairer Kampf?



Das System ist nicht grundsätzlich böse — es ist nur völlig veraltet und **nicht für Geschwindigkeit gebaut**.

Wir sind es. **Deshalb gewinnen wir langfristig.**

Permanente Transformation: Das Geschäftsmodell als "Moving Target"



Jede bürokratische Blockade hat bei uns zu einer **neuen Prozess-Innovation** geführt.
Agilität ist bei uns nicht nur eine Methode — es ist auch ein wichtiger **Überlebensreflex**.

Fazit: Wir bauen weiter Brücken. Auch wenn wir gegen Windmühlen kämpfen.

💛 Dialog mit dem Handwerk

Aktive Gespräche mit dem
**Zentralverband des deutschen
Handwerks** — Ziel: eine
bundeseinheitliche Lösung

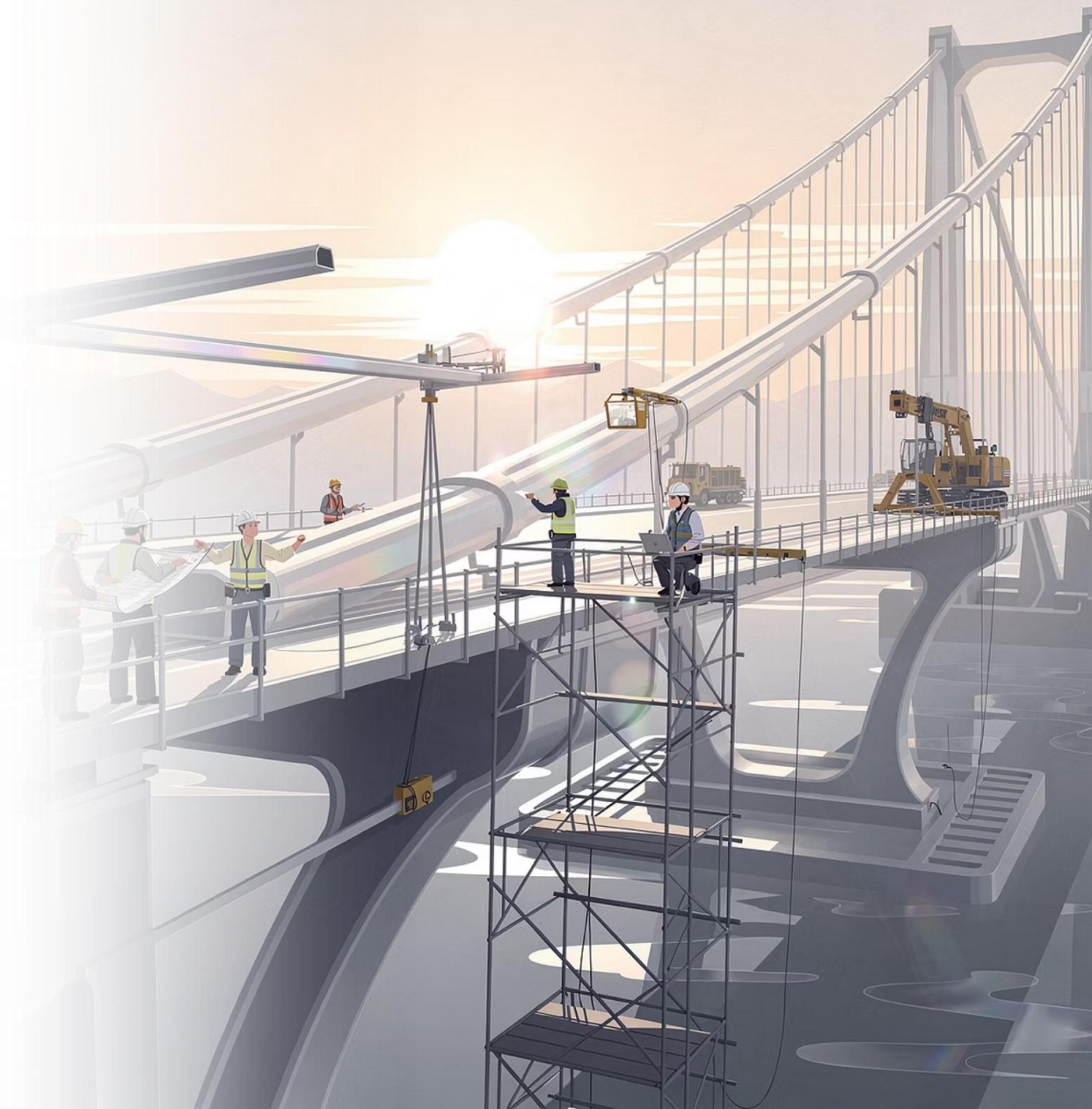
🌐 Akademie 2.0

Massiver Ausbau der Akademie in
Indien — Optometristen für die
gesamte Branche, nicht nur für uns

⚖️ Plan B

Wir setzen auf den Dialog und wichtige Lösungen für die ganze Branche, werden
aber auch den langen Weg zu einer rechtlich eindeutigen Lösung über den **EuGH**
nicht scheuen.

Wir sind bereit und optimistisch.



SCHLUSSWORT

Don Quijote kämpfte gegen Windmühlen — und wurde unsterblich.
Wir kämpfen gegen Bürokratie — und werden dabei eine eingestaubte Branche für immer verändern.

Ein Plädoyer für **mehr Mut zur Innovation** und weniger Angst vor dem Neuen.

Unser Land braucht keine Verwalter der Vergangenheit. Es braucht **Gestalter der Zukunft.**

DANKE FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT