euronet MarketResearch

# Euronet Market Research

## Wandel erkennen – Strategien entwickeln

www.euronet-ag.de

# Auswertungen nach Maß

# Premiumleistungen für Premium-Ansprüche

Euronet – dieser Name steht sowohl in der Augenoptik als auch in der Hörakustik seit über drei Jahrzehnten für Premiumleistungen im Bereich EDV und Marketing! Unser Credo ‘Ihre Kunden und Sie haben das Beste verdient‘ zieht sich dabei wie ein roter Faden durch unsere tägliche Arbeit und unser Angebot. Denn Professionalität, Kompetenz, Qualität und Persönlichkeit sind die Faktoren, mit denen sich mittelständische Augenoptiker und Hörgeräteakustiker im Wettbewerb behaupten. Und genau an diesen Faktoren richtet Euronet seine Angebote in allen Unternehmensbereichen aus.

## Euronet Systems

Im Geschäftssegment ‘Euronet Systems‘ steht die Branchensoftware ‘Euronet 20XX‘ im Mittelpunkt, auf die mehr als 1.000 Unternehmer aus der Augenoptik und der Hörakustik vertrauen. Euronet 20XX ist eine umfassende, modulare Branchensoftware mit benutzerfreundlicher Oberfläche, State-of-the-Art-Technologie, vollintegrierten Kommunikationsfunktionen, garantierten Weiterentwicklungen und modernster Sicherheitstechnik. Damit gewährleistet die Branchensoftware nicht nur die Bewältigung der immer komplexer werdenden Branchenherausforderungen, sondern nutzt vielmehr konsequent die Vorteile der weiter voranschreitenden Vernetzung.

## Euronet Marketing Services

Als Full-Service-Anbieter hat Euronet immer die passende Lösung für den Augenoptiker und Hörgeräteakustiker, wenn es um Marketingaktivitäten geht. Egal ob automatisierte Kundenbindungssysteme, Einzelaktionen oder Neukundengewinnung: Die individuellen, hochwertigen Mailings sind aufmerksamkeits- und responsestark! Sinnvoll ergänzt werden diese Maßnahmen durch das Angebot, individuelle Homepages zu erstellen. Zudem steht ein interner Agentur-Service zur Verfügung, der von der Neuentwicklung des Logos bis hin zur vollständigen Werbe-Jahresplanung alles abdeckt, was Augenoptiker und Hörgeräteakustiker für ein professionelles und erfolgreiches Marketing benötigen.

Die beiden Säulen ‘Systems‘ und ‘Marketing Services‘ werden ergänzt durch den Unternehmensbereich ‘Market Research‘. Und auch hier gilt: Qualität und Schnelligkeit sowie Kundennutzen und Zuverlässigkeit stehen im Fokus! Mit der Cube-Familie stellt Euronet der Branche ein völlig neuartiges Marktforschungstool zur Verfügung, mit dem Entwicklungen nun umfassend und zeitnah analysiert und so unternehmerische Entscheidungen optimiert werden können.

## Entstehungsgeschichte der ‘Cube‘-Familie

Nach einmaliger Zustimmung der Kunden ist es Euronet Market Research möglich, anonyme Verkaufsdaten direkt aus dem Warenwirtschaftssystem der angeschlossenen Betriebe automatisiert und zeitnah zu erfassen. Die seit 2001 gleichbleibende Erfassungssystematik sowie eine stetig wachsende Grundgesamtheit liefern entsprechend aussagefähige und konsistente Ergebnisse.

Ein Teil dieser Daten wird den am Betriebsvergleich teilnehmenden Augenoptikern aufgearbeitet zur Verfügung gestellt. Diese haben innerhalb der Branchensoftware Euronet 20XX die Möglichkeit, die eigene Entwicklung im Vergleich mit anderen augenoptischen Betrieben zu analysieren. Dabei können spezifische Einflussfaktoren wie z.B. die Lage, die Region, die Umsatzgröße berücksichtigt werden.

Darüber hinaus werden die gesammelten Daten in einem Extrakt kostenlos und frei zugänglich auf der Unternehmens-Homepage (www.euronet-ag.de) dargestellt.

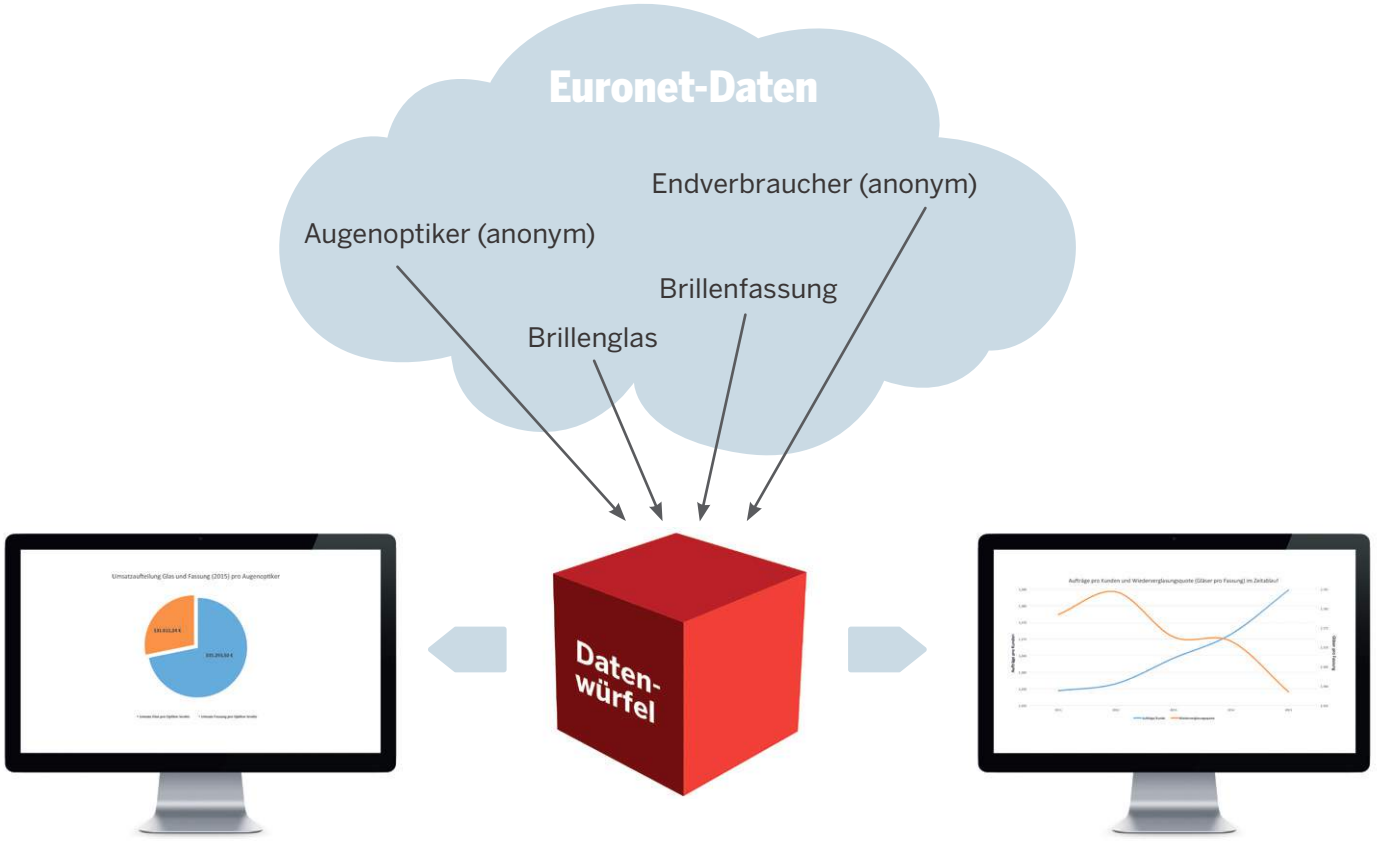
Dieser wöchentlich aktualisierte Daten-Extrakt wird schon seit Jahren von den Marktteilnehmern als Referenzgröße genutzt und geschätzt.

Allerdings wurde immer wieder der Wunsch nach detaillierteren Informationen von Seiten der Lieferanten aber auch von Universitäten und Fachhochschulen, Fachmedien etc. an die Euronet AG herangetragen. Das Aufarbeiten und Bereitstellen von Daten für Studien, Bachelorarbeiten etc. zeigte dabei, dass die Datenfülle viel tiefergehende Analysen erlaubt, als in den zurückliegenden Jahren innerhalb des Betriebsvergleichs geschehen. So entstand die Idee, einen eigenen Bereich Marktforschung innerhalb der Euronet AG aufzubauen – die Geburtsstunde von Euronet Market Research.

# Die Idee

Die Wettbewerbsintensität in der Augenoptik nimmt stetig zu. Nicht nur der Augenoptiker sieht sich z.B. durch die Filialstrukturen und das Internet vor bedeutsame Herausforderungen gestellt. Auch für die Industrie wird der Wettbewerb immer härter. Konzentrationsprozesse auf der Abnehmerseite, wechselnde Trends, neue Wettbewerber, andere, gleichfalls um die Gunst der Endverbraucher werbende Branchen etc. machen den Erfolg eines Unternehmens mehr und mehr von einer schnellen Anpassung von Produkt-Portfolio und Preisen an die sich ändernden Machtverhältnisse abhängig. Dazu ist aber ein fundiertes und aktuelles Datenmaterial unerlässlich.

Diese Notwendigkeit vor Augen bietet Euronet Market Research das umfangreiche Datenmaterial nun in einer völlig neuartigen Form allen Marktteilnehmern an.
Im ersten Schritt erfolgt wochenaktuell eine anonymisierte komplette Datenaufarbeitung der Brillenaufträge.
Zur Auswertung dieser Daten wird ein virtueller Datenwürfel (Cube) konstruiert. Dieser Datenwürfel erlaubt – im Gegensatz zu den sonst üblichen starren Auswertungen von Marktforschungsinstituten – eine völlig flexible und damit individuelle Datenanalyse. So kann der Anwender Marktanalyse nach von ihm definierten Anforderungen betreiben. Im Ergebnis wird so eine Untersuchung der eigenen Performance als auch ein fundiertes Benchmarking ermöglicht und das Ganze in nie gekannter Aktualität: Bereits am Dienstag einer Woche stehen die Daten der Vorwoche zur Verfügung.

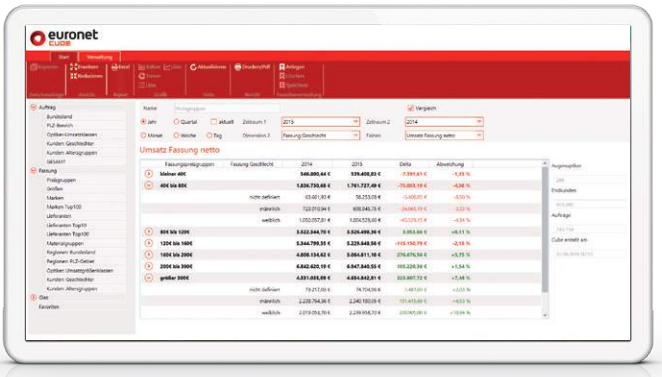


## Das Portfolio

Der zugrundeliegende Datenwürfel, englisch Cube, fungiert als Namensgeber für die gesamte Produktfamilie. Dabei sind alle drei von Euronet angebotenen Cube-Varianten Online-Anwendungen, bei denen der Nutzer live auf den täglich aktualisierten Datenwürfel zugreift. Die Anwendungen erlauben eine völlig flexible und individuelle Auswertung aller erfassten Auftragsdaten - vom Vortag bis zurück ins Jahr 2001.

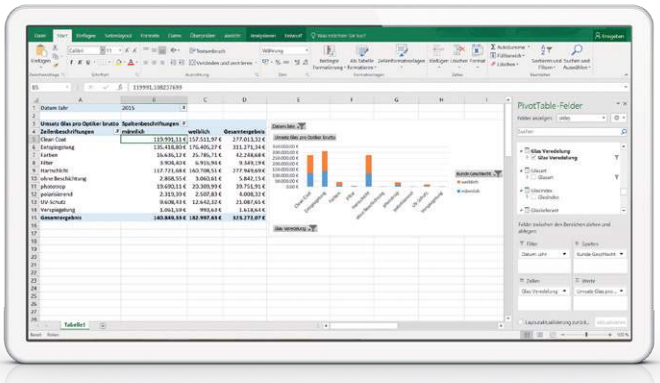
euronet CUBE

Die Basisvariante, ‚Cube' genannt, basiert auf einer von Euronet entwickelten Software. Sie erlaubt eine Analyse von bis zu zwei definierten Merkmalsausprägungen (z.B. Marke und Fassungsmaterial oder Region und Glasart) über einen selbstbestimmten Zeitraum (seit 2001) in Kombination mit Fakten wie Umsatz, Preis oder Stückzahlen.




euronet CUBE+

Die Variante ‚Cube+' basiert auf der selben Software wie die Version ‚Cube'. Allerdings beinhaltet Cube+ zusätzliche Merkmalsausprägungen (z.B. Kundenalter und -geschlecht) und ein Mehr an Flexibilität, sodass detailliertere Auswertungen möglich sind.



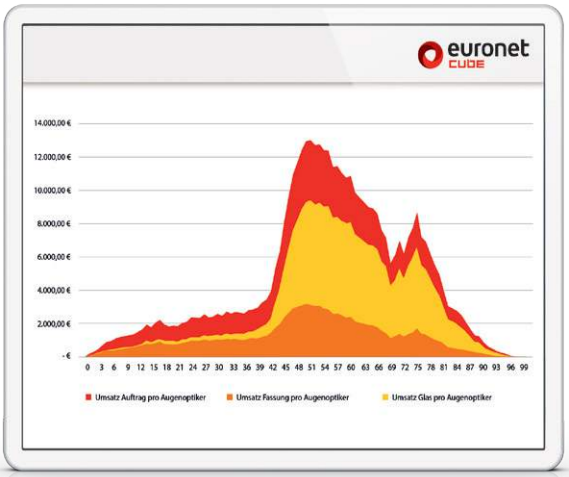

euronet CUBE PRO

Bei der Profi-Variante ‚CubePro' greift der Anwender über Excel-Pivot-Tabellen auf den Datenwürfel zu. Hier ist ein Höchstmaß an Flexibilität (beliebige Merkmals- und Faktenkombinationen sind möglich) und ein Maximum an Datenfülle gegeben. Auch können die eigenen Daten unmittelbar in die Auswertung integriert werden.

## Die Vorteile der Cube-Familie im Überblick

- ✓ historische Vergleichsdaten über den gesamten Nutzungszeitraum
- ✓ formatierte Daten direkt aus der Warenwirtschaft
- ✓ gleichbleibende Erfassungssystematik seit 2001
- ✓ automatisierte Datenübertragung und damit Vermeidung von Nicht-Meldungen
- ✓ genaue Beschreibung der Grundgesamtheit (Anzahl, Größe und Herkunft der Geschäfte)
- ✓ aktuelle Auswertungen durch tägliche Aktualisierung
- ✓ Echtdaten, nicht mit statistischen Methoden verändert
- ✓ stetig wachsende Grundgesamtheit
- ✓ vielfältige Merkmalsausprägungen
- ✓ Kombination verschiedener Merkmale
- ✓ fundiertes Benchmarking
- ✓ genaue Betrachtung von Marktentwicklungen

# Anwendungsbeispiele

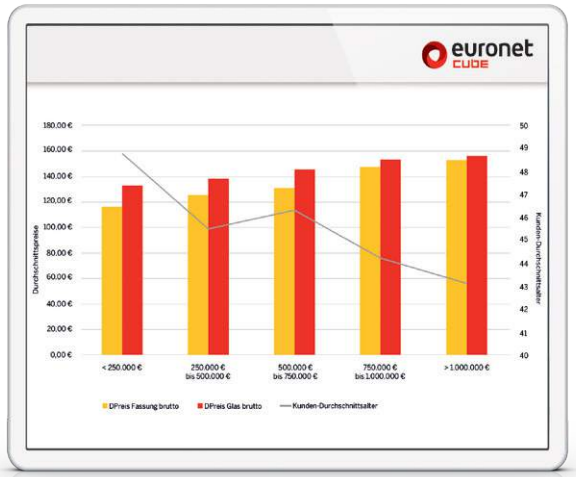


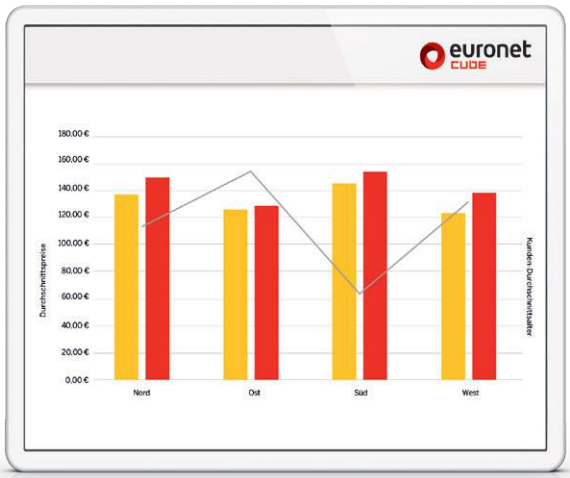

## Umsätze pro Augenoptiker nach Lebensalter der Kunden im Jahr 2015:

Deutlich zu sehen: Führerschein-Peak, Einstieg ins Gleitsichtalter, Baby-Boomer sowie der Einbruch bei der Kriegs- und Nachkriegsgeneration.

## Durchschnittspreise und Kundenalter nach Augenoptiker-Umsatzklassen im Jahr 2015:

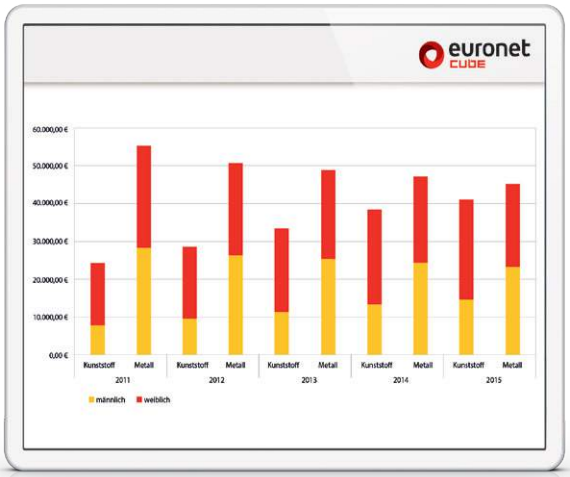
Umsatzstärkere Betriebe erzielen höhere Durchschnittspreise und haben eine jüngere Kundschaft.




## Durchschnittspreise und Kundenalter nach Augenoptiker-Regionen im Jahr 2015:

Starke regionale Schwankungen beim Durchschnittspreis und beim durchschnittlichen Kundenalter.

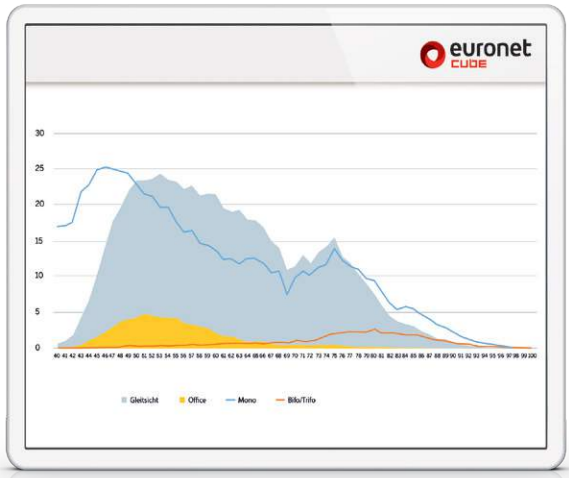


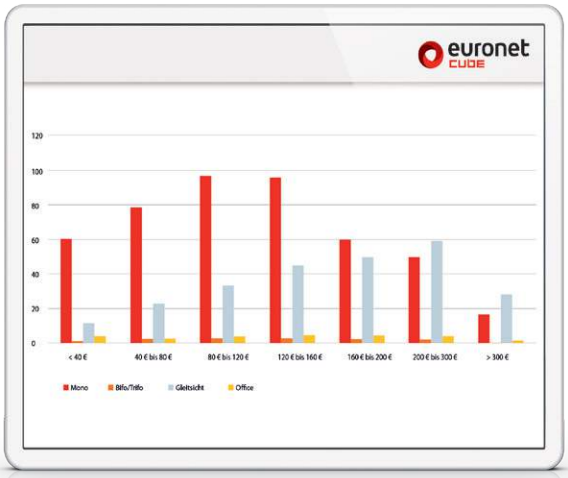

## Fassungsumsatz pro Augenoptiker nach Fassungsmaterial und Kunden-Geschlecht (2011 - 2015):

Kunststofffassungen werden vor allem von Frauen gekauft und nehmen Metallfassungen sukzessive Marktanteile ab.

## Verkaufte Gläser nach Glasart an Kunden über 40 Jahre im Jahr 2015:

Auch im Alter ist immer noch ein hoher Einstärken-Anteil zu verzeichnen.




## Fassungsabsatz pro Augenoptiker nach Preisgruppen und Glasart im Jahr 2015:

Fassungspreis und Glasqualität weisen eine hohe Korrelation auf.

## Das sagen die Nutzer

**Guido Kiefer**
Geschäftsführer Wagner + Kühner

„Die Installation des Tools geht völlig problemlos und die Anwendung ist intuitiv. Insbesondere die Profi-Version gefällt uns sehr gut, damit können wir genau die Auswertungen machen, die wir benötigen: Unsere eigene Marktperformance analysieren und – ganz entscheidend – ein effizientes Benchmarking vornehmen."

**Johannes Hoffmann**
Geschäftsführer Deutsche Augenoptik AG

„Ich habe nicht damit gerechnet, dass das Programm so schnell ist, da es online läuft und enorm viel Rechenaufwand dahintersteckt. Es ist ein für uns unheimlich spannendes Tool, aus dem wir schon einige Lehren gezogen haben."

## Ausblick

Wir verstehen Marktforschung nicht als einen starren und nach einmaliger Initialisierung abgeschlossenen Prozess. Im Gegenteil: Wir treiben stetig den Ausbau der Grundgesamtheit voran, arbeiten an einer ständigen Erweiterung der erhobenen Merkmale und entwickeln sowohl die Infrastruktur als auch die Software permanent weiter.

Diese Neuerungen sind kostenlos und fließen entweder vollkommen automatisch in die Datenstruktur mit ein oder werden – im Falle von neuen Software-Versionen – dem Anwender als Updates zur Verfügung gestellt.

## Unser Service

Haben Sie Fragen oder Anregungen zum Produkt?
Suchen Sie spezielle Daten für eine Analyse?
Oder möchten Sie eine Marktstudie in Auftrag geben?

Wir sind gerne für Sie da! Nehmen Sie einfach
Kontakt mit uns auf:

**Stephan Schenk**
Leiter Marktforschung, Marketing, PR

T: +49 2234/4000-710
M: +49 176/24942658

E-Mail: stephan.schenk@euronet-ag.de

Alle in dieser Broschüre wiedergegebenen technischen Eigenschaften geben den Stand der Technik zum Zeitpunkt der Drucklegung wieder. Die Euronet Software AG behält sich vor, diese Eigenschaften ohne vorherige Ankündigung an neue technische Gegebenheiten anzupassen oder anderweitig zu verändern. Diese Broschüre ist nicht Bestandteil von Verträgen und stellt in juristischem Sinne nicht die Zusicherung von Eigenschaften von Produkten oder Dienstleistungen dar, es sei denn es wird hierauf ausdrücklich in den Verträgen Bezug genommen. Fehler bleiben vorbehalten. Im Übrigen verweisen wir auf unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen. Stand: September 2016

euronet
Mehr Zeit für das Wesentliche.

**Euronet Software AG**
Augustinusstr. 9c
50226 Frechen-Königsdorf

Tel. +49 2234 4000 0
Fax +49 2234 4000 80
info@euronet-ag.de

www.euronet-ag.de