

## WOHN TIPPS

## Klimagerät

„Nach diesem heißen Sommer überlegen wir die Anschaffung einer Klimaanlage. Wie sollen wir vorgehen?“

Raumbezogene Klimageräte sind nicht wirklich effektiv. Ein wirkungsvolles Gerät, das ein Verbindungsstück zwischen Wohnung und Außenbereich benötigt, betrifft allgemeine Teile des Hauses. Bei solchen Veränderungen darf kein Wohnungseigentümer ohne Zustimmung aller anderen Eigentümer eigenmächtig Arbeiten durchführen lassen. Es ist daher sinnvoll, vor der Abstimmung die technischen Voraussetzungen und sonstigen Gegebenheiten abzuklären und die Gemeinschaft darüber ausreichend zu informieren.

## Weigerung

„Ich habe alle Eigentümer zur Unterschrift wegen einer Klimaanlage gebeten, ein Eigentümer hat sich jedoch geweigert. Was soll ich jetzt tun?“

Wenn es nicht gelingt, sämtliche Miteigentümer zur Zustimmung zu bewegen, besteht die Möglichkeit, das Vorhaben über das Bezirksgericht zu beantragen und einen Antrag auf Duldung von Änderungen einzubringen. Ein derartiger Antrag wird im außerstreitigen Verfahren abgehandelt. Er ist gegen die Miteigentümer zu richten. Miteigentümer, die bereits zugestimmt haben, sind nicht als Antragsgegner, sondern als Verfahrensbeteiligte zu führen. Die Änderung darf die äußere Optik nicht stören, keine Gefahr darstellen, muss ein „übliches“ Unterfangen sein und einem wichtigen Interesse des Wohnungseigentümers dienen.

Info: VKI-Beratung Mo-Do 9-13 Uhr  
Mariahilfer Straße 81, 1060 Wien  
01/588 77 bzw. vki.at/beratung



## Brillenmarkt

# Was jetzt ins Auge sticht

Für eine Brille zahlen die Österreicher heuer im Schnitt 308 Euro. Derzeit wird jedoch weniger schnell gewechselt als früher.

Stefan Seidens, Chef der 38 heimischen Fielmann-Filialen: Neue Kinderkollektion beliebt. ☺

Martin Decker, Geschäftsführer des Einkaufsverbundes Opticon: 150 Partnerbetriebe. ☺

Der Schulstart bringt für viele Taferl-klassler Gewissheit. Sie brauchen eine Brille, weil sie Buchstaben und Zahlen an der Tafel nicht oder nur schwer lesen können. Handy, Tablet & Co. führen vor allem bei den Jüngeren immer öfter zu Kurzsichtigkeit. Wenn schon ein Gestell auf der Nase, dann sind die Kleinen sehr modebewusst. „Unsere neue Kinderbrillenkollektion erfreut sich großer Beliebtheit“, berichtet etwa Fielmann-Chef Stefan Seidens, der hierzulande auf 38 Standorte kommt. Basis-Gläser zahlt die Krankenkasse; Extras nicht. „Wir verrechnen für die Entspiegelung und die Hartschicht zehn Euro“, so Robert Hartlauer, Eigner der gleichnamigen 160 Filialen.

Sehbehelfe für den Nachwuchs machen zwar keine zehnteil des Gesamtmarktes aus – mit schönen Modellen und gutem Service erobern sich die Anbieter aber die Käufer von morgen und gewinnen dabei oft auch noch ihre Eltern als Kunden.

Treue Abnehmer sind wichtiger denn je: Es wandern zwar mehr als 1,3 Millionen Modelle über den Ladentisch. Bereits das dritte Jahr in Folge ist der Brillenmarkt in Österreich aber rückläufig. Der Durchschnittspreis liegt bei 308 €. Für Gleitsicht-Sehbehelfe sind 529 € hinzublättern. Bei Ein-Stärken-Fassungen sind die Kon-

sumenten im Schnitt mit 215 € dabei. „Metallfassungen in möglichst dünner Ausführung und Randlosbrillen liegen heuer im Trend“, glaubt Martin Decker, Geschäftsführer von Opticon, einem Einkaufsverbund mit 150 Partnerbetrieben. Viele Modelle sind aktuell rotgold. Als Kontrapunkt werden 2019 aber auch markante Hornvarianten gerne gekauft.

Damit die neue Brille die Geldbörse weniger belastet, locken viele Anbieter mit Aktionen. Bei Pearle gibt es derzeit unter bestimmten Bedingungen die zweite Brille kostenlos; eyes and more wirbt mit Jahrestags-Rabatten.

Da nicht nur der Nachwuchs viel Zeit mit technischen Geräten verbringt, sind immer öfter Blaufiltergläser gefragt, die das Auge schonen sollen. „Generell steigt das Bewusstsein für die Notwendigkeit von Spezialbrillen aber nur langsam“, findet Optiker-Branchensprecher Markus Gschweidl.

Konkurrenz kommt für die rund 1200 Fachoptiker auch von Internetanbietern. Das virtuelle Ausprobieren von Brillen ist dort besonders wichtig. „Aktuell stellen wir um, die Online-Anprobe am Computer, Smartphone oder Tablet wird dann noch realitätsnäher“, heißt es etwa bei Mister Spex.

Eva Mühlberger

☺ Robert Hartlauer (li.) setzt auf günstige Extras; Branchensprecher Markus Gschweidl ortet zu wenig Bewusstsein für Spezialbrillen.



## MANAGEMENT INTERN

Susanne Riess, Generaldirektorin von Wüstenrot.



Foto: Wüstenrot

## Versicherung bei Krebs-Diagnose

Es gibt etliche höchst ungewöhnliche Versicherungen, eine „junge“ darunter ist die „Lebenswert“ von Wüstenrot, mit der man sich im Falle einer Krebsdiagnose gegen finanzielle Folgen absichern kann. Dass es dem Unternehmen dabei nicht nur um schnelle Abschlüsse geht, beweist der Umstand, dass seit dem Jahr 2015 insgesamt 85.000 Euro an Initiativen der Österreichischen Krebshilfe wie Pink Ribbon oder Loose Tie gegangen sind. Wüstenrot-Chefin Susanne Riess: „Wer eine Krebsdiagnose erhält, ist für die Unterstützung durch die Krebshilfe doppelt dankbar.“ Die Versicherung wiederum sorgt mit einem Soforthilfefonds für unbürokratische finanzielle Hilfe.

## Städtische hat die FMA im Haus

Die Finanzmarktaufsicht (FMA) untersucht derzeit eine merkwürdige Angelegenheit: Die VIG (Konzern um die Wr. Städtische) hat 2018 ihre Anteile an der börsennotierten simmo AG verkauft. Heuer im April machte sie dann die (verspätete) Meldung, dass sie doch noch rund zehn Prozent besitzt. Jetzt wird geprüft, welche Gesellschaft zu welchem Zeitpunkt Aktien besaß und ob und wie lange gegen Meldepflichten oder andere Gesetze verstoßen wurde.