

DER AUGEN OPTIKER

4 | 24

Wissen



IMAGO
EYEWEAR



INneo
by galifa.swiss

Kontaktlinsen neu gedacht!

Einfach, flexibel, kompetitiver Preis!

INneo ist ein revolutionäres Konzept der Galifa.Swiss. Die **INneo** Linie bietet Optikern, anpassenden Augenärzten und Kliniken die Möglichkeit schnell und individuell auf die Bedürfnisse des Endkunden einzugehen und das im Preisbereich einer Monatslinse.

Die **INneo** ist flexibel einsetz- und anpassbar. Der Preis, die Bandbreite der Einsatzmöglichkeiten und die Einfachheit der Anpassung machen die **INneo** zu einem echten Kraftpaket im Vergleich zu herkömmlichen Monatslinsen.



INneo ist erhältlich in:

- **Anwendung:** Einstärken, Multifokal, Myopiemanagement im bewährten Scalia 2 Design
- **Basiskurven:** Steil, Standard, Flach
- **Durchmesser:** Small, Standard, Large
- **Stärkenbereich:** +30.00 bis – 30.00
- **Zylinder:** bis –6.00
- **Achse:** in 1° Abstufungen

Vorteile:

- Revolutionäre intelligente Linsenanpassung
- Individuelle 3-Monatslinse im Preisbereich einer Monatslinse
- Duopack Plus immer mit Reservelinse
- Hohe Sauerstoffdurchlässigkeit durch Silikon Hydrogel
- Hohes Kundenbindungspotential





Chefredakteur
Theo Mahr

Grund zur Freude gibt's genug

In dieser Ausgabe finden Sie einige Beiträge, die zeigen, wie lebendig die Branche ist, wie stabil sich viele Unternehmen im Markt behaupten und welche spannenden Ideen in und aus ihm geboren werden. Beispiel für Stabilität: Der Glashersteller Stratemeyer feiert im April sein 75-jähriges Jubiläum – herzlichen Glückwunsch. Im Verlauf der bewegten Unternehmensgeschichte stand eines nie in Frage: Der Standort Bochum. Ist das nicht großartig? Nochmals: Glückwunsch in den tiefen Westen!

Ganz neu unter den Lieferanten und doch so erfahren ist Dieter van Deenen, seit 40 Jahren Augenoptiker. Er hat bei den Messen in München und Dortmund seine patentierte Idee „On-Top“ präsentiert. Wir fanden die Geschichte so gut, dass wir sie in dieser Ausgabe vorstellen. Augenoptikermeister Jens Heymer nahm das Produkt und die Idee für die Redaktion unter seine fachmännische Lupe.

Anpacken wollen Tanja Leideck und Marcel Zischler. Die beiden Branchenexperten gehen der Frage auf den Grund, wieso manche Augenoptiker gar kein Nachwuchsproblem haben, während andere monatelang nach Verstärkung suchen müssen. Was machen die einen besser oder geschickter als die anderen? Leideck und Zischler entwickelten einen Workshop, den jeder Augenoptiker buchen kann, groß, klein, in der Stadt oder auf dem Land – völlig egal.

Falls Sie darüber hinaus Lust auf mehr Umsatz haben, bliebe mir nur noch der Hinweis auf das AO-Sportoptikseminar in Aschheim vom 7.-9. Juni 2024. Finden Sie auch in diesem Heft!



Fertiglesebrillen mit Stil.
6 einzigartige Produktlinien für sie und ihn.
www.ineedyou.eu



ESSENTIAL



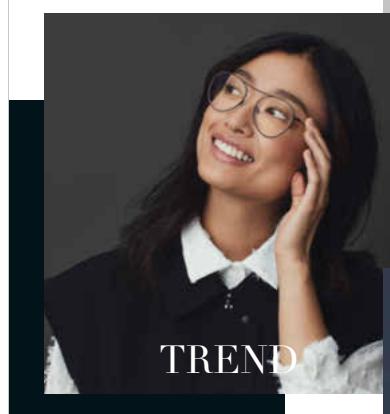
UNIQUE



TIMELESS



HANG OVER



TREND



SELECTED



12



Kleiner und individueller!

Wie kann ich mich als unabhängiger Augenoptiker von großen Ketten abheben? Kleine, unabhängige Brillenmarken können helfen.

24



Sportoptikseminar 2024: Biken und Golf

Auch 2024 steigt ein AO-Sportoptikseminar, diesmal in Aschheim bei München. Vom 7. bis 9. Juni bringen wir Augenoptikerinnen und Augenoptikern das Thema Sportoptik so nahe, dass Mehrumsatz in deren Geschäften unumgänglich wird.

Gender-Hinweis

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern in dieser Fachzeitschrift entweder die männliche oder weibliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform beinhaltet keine Wertung.

Meinungen

3 Editorial

Branche und Köpfe

- 6 Zahl des Monats
- 8 Aalen startet durch
- 10 Expo-Days wieder auf Tour
- 11 WVAO-Jubiläumskongress
- 12 AO-Leserreise nach Bolivien
- 17 Zur modernen Fertigung
- 20 AO-Gewinnspiel 2024

Marketing

- 22 Vom statischen zum dynamischen Design
- 24 AO-Sportoptikseminar
- 28 Augenoptiker zum Erfinder
- 32 Kleiner und individueller

Brille und Mode

- 35 Blickfang
- 46 Brillen aus Ultem
- 49 Lichtblicke

Spezial Kontaktlinsen

- 52 Gesammelte KL-opti-News

Wissen

- 64 Der Amsler-Gitter-Test

Rubriken

- 72 Einblicke
- 74 Ausblick/Impressum
- 75 Jobs & Mehr

Titelbild



Innovation

Die vorherrschenden Brillentrends setzen weiterhin auf auffällige, dicke Rahmen. Die jüngsten Modelle aus der Ultralight Linie – METEOR, PROBA, DOVE und SUOMI – demonstrieren jedoch eindrucksvoll, dass selbst bei diesen robusten Fassungen eine bemerkenswerte Leichtigkeit möglich ist.

ALCON PRÄSENTIERT:

DIE TOTAL® MULTIFOCAL FAMILIE

Für ein ultimatives Trageerlebnis mit Kontaktlinsen,
die sich anfühlen wie ein Hauch von Nichts^{1,2}

“ Unsere Kunden haben durchweg positiv auf die Linse reagiert. Sie waren alle super begeistert vom Tragekomfort. Ein Hauch von Nichts ist die Wahrheit. Eine tolle Erfahrung!

NINA VOGEL
Optik Hessler
Augenoptikermeisterin,
Kontaktlinsen-Spezialistin (FH)



“ Die Kontaktlinse hat eine super spontane Akzeptanz, vor allem in der Nähe und bietet gleich zu Beginn den Komfort von gutem Sehen.

THOMAS HALBWACHS
Lehner & Halbwachs GmbH
Optikermeister, konzessionierter
Kontaktlinsenoptiker



Auch verfügbar in sphärisch und torisch.

NEU

Die Fachtalk-Reihe mit dem Fokus auf Augenoptik und Augengesundheit
Alle aktuellen Inhalte finden Sie hier:



Referenzen: 1. TOTAL30 Multifocal "Feels Like Nothing" claim, Clinical Study Summary; Data subset = age 40; unveröffentlichte interne Alcon Studie. CLY935-C013. 2021. 2. Perez-Gomez I, Giles T. European survey of contact lens wearers and eye care professionals on satisfaction with a new water gradient daily disposable contact lens. Clin Optom. 2014;6:17-23.

Beachten Sie die Packungsinformation mit vollständigen Gebrauchs- und Sicherheitshinweisen.

Alcon Deutschland GmbH, Heinrich-von-Stephan-Straße 17, D-79100 Freiburg im Breisgau; Tel: +49 (0) 761 1304-0; E-Mail: kontakt.deutschland@alcon.com; www.de.alcon.com | Alcon Ophthalmika GmbH, Am Tabor 44, 5. OG, Top 3.05C, A-1020 Wien; Tel: +43 (1) 5966970-0; E-Mail: cv.office@alcon.com; www.alcon.at | Alcon Switzerland SA, Dammstrasse 21, CH-6300 Zug; Tel: +41 58 911 38 00; E-Mail: service.vch@alcon.com; www.alcon.ch | Geschäftsführer: Dr. Ege Bay, Jan Thore Föhrenbach, Roy Henry | DACH-T3M-2400039 03/24 © 2024 Alcon

Alcon



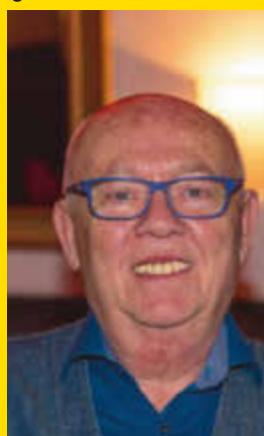
In Kürze

Krankenstand entspannt sich leicht

13,3 Tage pro Jahr waren Arbeitnehmer in der Augenoptik laut einer Erhebung der **Augenoptiker Ausgleichskasse VVaG** (AKA) im Jahr 2023 aus Krankheitsgründen nicht arbeitsfähig. Im Vergleich zum Vorjahr ist der Wert damit deutlich rückläufig. Die durchschnittliche Dauer eines Krankheitsfalls in der Augenoptik lag 2023 bei 5,09 Tagen. Im Jahr 2022 waren dies noch 5,64 Tage. Die Anzahl der einzelnen Krankheitsfälle sank von 2,85 Fällen pro Mitarbeiter in 2022 auf 2,61 Fälle im Jahr 2023.

Trauer um Werner Dung

Am 1 Januar 1971 startete **Werner Dung** als Handelsvertreter in der Optikbranche bei der Firma Meitzner. Im Laufe der Jahre baute er sich einen Stammkundenschaft auf, bei der er sehr beliebt war. Nach Übergang in die Rentenphase 2003 verblieb er in der Optikbranche bei seinen Kunden als freier Handelsvertreter und vertrat die Firmen NCE, iBer Optik, Koko, von Bogen sowie weitere Firmen. Auch im Alter von über 83 Jahren hatte er für 2024 viele Pläne. Die Messebesuche in München, Dortmund und Münster waren in seinem Terminkalender fest eingeplant. Plötzlich und unerwartet verstarb Werner Dung am 9. Januar. Wir blicken auf ein erfülltes Berufsleben in der Optikbranche zurück.



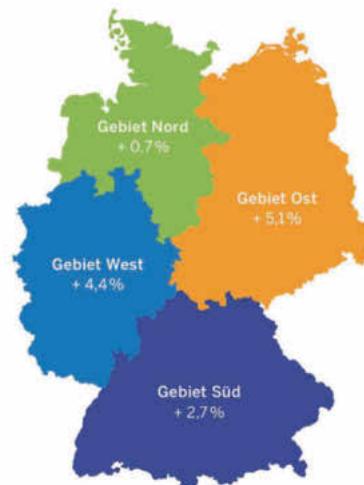
Erweiterte Lizenzpartnerschaft

EssilorLuxottica und **Michael Kors** geben die Erneuerung ihrer Lizenzvereinbarung für die Entwicklung, Produktion und den weltweiten Vertrieb von Korrektionsfassungen und Sonnenbrillen bekannt. Die Verlängerung tritt am 1. Januar 2025 in Kraft und erstreckt sich über einen Zeitraum von fünf Jahren, mit einer Option auf die Verlängerung um weitere fünf Jahre.

Zahl des Monats: +5,1% Regionaler Wachstum

Umsatzentwicklung nach Gebiet

+ 5,1%



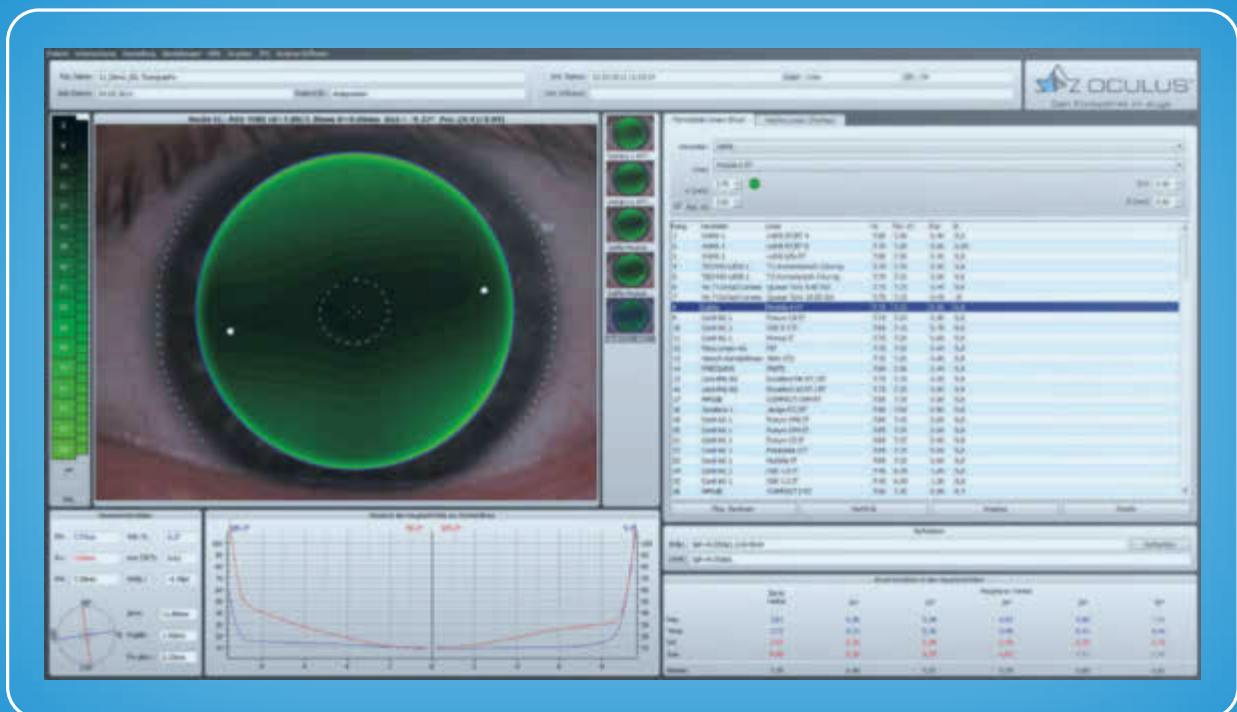
Datenquelle: Euronet Market Research
Datenbasis: 423 Betriebe

 **euronet**
MarketResearch

Die positive Umsatzentwicklung in der Augenoptik (+3,3 % im Bundesschnitt) variiert je nach Region innerhalb Deutschlands erheblich. Die aktuelle Analyse von Euronet Market Research unterteilt dabei das Bundesgebiet in vier Regionen, mit folgenden Ergebnissen:

- In den östlich gelegenen Bundesländern (BE/BB/MV/SN/ST/TH) verzeichnete man das stärkste Wachstum. Die Bruttoumsätze stiegen hier im Jahr 2023 um 5,1 % (ZdM) im Vergleich zum Vorjahr.**
- Im Westen (NW/RP/SL/HE) stiegen die Umsätze um solide 4,4 %, was diese Region auf den zweiten Platz im Ranking bringt.**
- Die Südregion (BY/BW), die die höchste Kaufkraft in Deutschland aufweist, verzeichnete ein geringeres Wachstum von 2,7 %.**
- Die norddeutschen Bundesländer (HB/HH/NI/SH) bilden das Schlusslicht dieser Betrachtung, da hier der Vorjahresumsatz nur leicht um 0,7 % gesteigert werden konnte.**

Professionelle Kontaktlinsenanpassung



Präzise Messergebnisse



Einfache Kontaktlinsenauswahl



Umfassende Tränenfilmanalyse



OCULUS Keratograph 5M: Unverzichtbar in der Kontaktlinsenanpassung

Egal ob weiche oder formstabile Kontaktlinsen – mit dem Keratograph 5M werden die Anpassungen kinderleicht. Mit der Fluoreszeinsimulation lässt sich schnell das optimale Sitzverhalten von formstabilen Kontaktlinsen beurteilen. Die Sauerstoffdurchlässigkeit von weichen Kontaktlinsen kann anschaulich simuliert werden. **Ein wichtiges Tool zur Kundenbindung!**



In Kürze

Neue Gebietsleiterin

Die **Charmant GmbH Europe** gibt bekannt, dass **Anke Schmidt** seit 1. Februar 2024 die Gebietsleitung der Postleitzahlen 80-87 und 90-96 für die Marken ELLE, Ad Lib, Aristar, Line Art Charmant, Charmant Z und GEO Eyewear übernommen hat. Anke Schmidt ist seit vielen Jahren erfolgreich im Außendienst der augenoptischen Industrie tätig und hat bereits von 1992 bis 2004 für Charmant als Gebietsleiterin gearbeitet.



Neuer Vertreter für Österreich

Ørgreen gibt bekannt, dass **Carsten Weinrich** zum neuen Vertreter für den österreichischen Markt ernannt wurde. Die umfangreichen Erfahrung von Carsten Weinrich, aus seinen früheren Rollen bei Ørgreen Optics, ist ein großer Gewinn für das Unternehmen, insbesondere angesichts des schnellen Wachstums des Marktes.



Neuer Geschäfts- und Exportmanager

Dutz Eyewear gibt bekannt, dass seit dem 1. Februar 2024 **Harcó Witteveen** als Geschäfts- und Exportmanager für das Unternehmen tätig ist. Mit über 12 Jahren Erfahrung in der Brillenbranche bringt Harco Witteveen eine Fülle von Fachwissen im interna-

tionalen Vertrieb mit. Vor seiner Tätigkeit bei Dutz Eyewear war Witteveen als International Key Account Manager tätig.



Aalen startet in das neue Studienjahr



Anwendung der erlernten klinischen Untersuchungsverfahren im KL-Labor der Hochschule Aalen.

Bild: Samuel Burkart

Der Aalener berufsbegleitende Optometrie-Masterstudiengang M.Sc. Vision Science and Business (Optometry) startet am Freitag, 16. August 2024, mit den renommierten Professoren des US-amerikanischen College of Optometry der Pacific University Denise Goodwin (Anatomy) und Lorne Yudcovitch (Ocular Diseases) sowie dem Lab-Team Katja Schiborr, Oliver Buck und Georg Scheuerer ins neue Studienjahr. Nach monatelanger intensiver Abstimmung der Studiengangsleiterin Prof. Dr. Anna Nagl mit Prof. Dr. Willard Bleything werden die in den Vorlesungen und Laboren vermittelten Kompetenzen und Prüfungen nun noch exakter auf das European Diploma Optometry (EDO) ausgerichtet sein. Damit ist der Aalener berufsbegleitende Masterstudiengang insbesondere auch für Augenoptiker und Optometristen aus der Schweiz und Italien sowie aus Slowenien und Kroatien und natürlich auch aus Deutschland und Österreich die perfekte Weiterbildung zum Optometristen auf Top-Niveau.

Der Aalener berufsbegleitende Masterstudiengang erfreut sich aber auch außerhalb Europas eines tollen Renommees, für das Jahr 2024 hat sich aus Nepal, Indien, Pakistan und den Philippinen jeweils ein Studierender eingeschrieben.



Für bessere Perspektiven im Leben.



Seeing beyond



ZEISS MyoCare Brillenglas-Portfolio

Das erste altersgerechte Brillenglasdesign von ZEISS, um die fortschreitende Kurzsichtigkeit bei Kindern und Jugendlichen einzudämmen.

zeiss.de/pro-myocare





In Kürze

Entlastung bei der Präqualifizierung

Der ZVA begrüßt die deutliche Verringerung der allgemeinen Anforderungen an Betriebe für die Präqualifizierung (PQ). Unter dem Stichwort „**Entbürokratisierung**“ sollen laut GKV-Spitzenverband aus Gründen der Verwaltungsvereinfachung verschiedene Nachweise der Erfüllung allgemeiner und organisatorischer Eignungsanforderungen wegfallen. Diese Änderungen bedeuten tatsächlich eine Entlastung der Betriebe bei der Beantragung einer Präqualifizierung oder Folge-Präqualifizierung. ZVA-Präsident Christian Müller zeigt sich zufrieden mit der Verschlankung des Kriterienkatalogs: „Ein Anfang ist gemacht. Endlich kommt der GKV-Spitzenverband unserer langjährigen Forderung nach und entrümpelt das Präqualifizierungsverfahren in Hinblick auf sinnlose Anforderungen!“ Allerdings müsse man nun den Weg der Entbürokratisierung konsequent weitergehen.

„Die von der Deutschen Akkreditierungsstelle (DAkkS) angeordneten, anlasslosen Überwachungen der Betriebe, die alle zwanzig Monate zu erfolgen haben, müssen umgehend gestrichen werden. Hier ist notfalls der Gesetzgeber in der Pflicht“, so Christian Müller.

Zu folgenden Stichworten entfallen die bisherigen Anforderungen:

- „Auszug aus dem Gewerbezentralregister nach § 150 GewO“
- „Insolvenzfreiheit“
- „Zahlung der Steuern und Versicherungsbeiträge“
- „Beachtung des Datenschutzes“
- „Die Voraussetzungen nach § 128 SGB V werden eingehalten“
- „Sicherstellung der zeitnahen Verfügbarkeit von Produkten und ggf. Zubehör sowie Ersatzteilen“
- „Sicherstellung der sachgerechten Durchführung von Instandhaltung und Reparaturen“
- „Für wieder einsetzbare Produkte Sicherstellung, dass bei der Aufbereitung von wiedereinsetzbaren Hilfsmitteln die medizinprodukte rechtlichen Anforderungen [...] beachtet werden“
- Möglichkeit der Videodokumentation für den Nachweis der räumlichen Vorgaben

Expo Days wieder auf Tour – im April in Stuttgart und Leipzig



Gut besuchte Veranstaltung

Nach vier erfolgreichen Veranstaltungen im vergangenen Jahr gehen die Expo Days wieder mit vielen Neuigkeiten auf Tour. Interessante Vorträge, neueste Technologien und eine vielseitige Ausstellung stehen auf dem Programm. Das Experten-Team beantwortet offene Fragen und gibt wertvolle Anwendungstipps für die Praxis. Vor Ort besteht die Möglichkeit Oculus-Geräte live zu testen sowie die Ausstellungsfläche mit den Ständen der Partner zu besuchen.

Zudem bietet der Abend auch Gelegenheit sich bei einem Drink und Finger-Food mit Kollegen auszutauschen und das berufliche Netzwerk zu erweitern.

Die kostenfreien Expo Days finden am 18. April in Stuttgart und am 23. April 2024 in Leipzig statt. Weitere Informationen zum Programm und den Veranstaltungsorten sowie die Möglichkeit zur Anmeldung: www.oculus-akademie.de



WVAO-Jubiläumskongress

75 Jahre Motivation und Inspiration für die Augenoptikbranche – ein Grund zum Feiern! Die WVAO verschafft einen aktuellen Überblick über die Chancen und Möglichkeiten in der Augenoptik und Optometrie. Unser Beruf ist im Wandel, und wir „wandeln“ mit!

Beim WVAO-Jubiläumskongress am 20. und 21. April 2024 in Mainz wird mit den Fachvorträgen, Workshops, der Industrieausstellung und der erstaunlichen Welt der Optischen Täuschungen ein aktueller Stand von Wissenschaft, Forschung und Technik präsentiert. Zwei Wissenstage für mehr Erfolg im Geschäft: Top-Speaker wie Prof. Dr. Volker Busch oder Dr. Carl Naughton, aber auch ophthalmologische Spitzenreferenten wie Prof. Dr. Sekundo oder Prof. Dr. Kellner, sind dabei. Am Samstagabend veranstaltet die WVAO einen Abend mit unterhaltsamen, kulinarischen und musikalischen Highlights.

Das Anmeldeportal zum Jubiläumskongress:
<https://www.wvao-events.de/75-jubilaeum/>

Samstag, 20. April 2024

09.30 Uhr: 75 Jahre WVAO – Augenoptik im Wandel der Zeiten, Dieter Kalder
 09.50 Uhr: Motivation mit Herz und Hirn – Was bewegt uns...? Prof. Dr. med. Volker Busch
 10.35 Uhr: Wider Erwarten beginnt die Zukunft schon morgen, Martin Himmelsbach
 11.30 Uhr: Kannst Du mehr als nur Gleitsicht, Andreas Tsionis
 12.00 Uhr: Drei Sichtweisen auf die Orthokeratologie, Peter Bruckmann
 12.30 Uhr: Kleine Augen, große Verantwortung – Der Augenblick, wenn jede Dioptrie zählt! Petra Zapsky
 14.15 Uhr: Optometrische Messungen bei Kindern mit Lese-Schreibstörung – Handlungsbedarf oder Modelleerscheinung, Wolfgang Dusek
 14.40 Uhr: Rotlichtanwendung im Myopiemanagement, Klaus Friedrich Bochenek
 14.55 Uhr: Kinderoptometrie und Myopiemanagement praxisnah erleben, Dr. Carolin Truckenbrod
 16.00 Uhr: Prävention und therapeutische Möglichkeiten bei der trockenen und feuchten AMD – aktuelle und zukünftige Strategien, PD Dr. Boris Stanzel
 16.30 Uhr: Sehen im Alter, Prof. Dr. med. Dipl.-Ing. (FH) Hans-Jürgen Grein und Prof. Sickenberger
 17.00 Uhr: Auffälligkeiten beim Screening – was nun? Fritz Paßmann und Marc Driesen

Workshops

A: Myopiemanagement
 B: Optometrische Spaltlampenuntersuchung
 C: Von Myopie bis Hyperopie
 D: Spaltlampenbefunde aus der Praxis

Sonntag, 21. April 2024

09.00 Uhr: AQ – Handeln statt Hadern – Warum Anpassungsintelligenz die wichtigste Zukunftskompetenz ist, Dr. Carl Naughton
 09.45 Uhr: Potenziale in der Augenoptik, Markus Leonhard
 10.15 Uhr: Wie VR und KI die Brillenentwicklung verändern, Yannick Sauer
 10.45 Uhr: Professionelle Sehschärfebestimmung mit dem Tablet-PC, Prof. Dr. Holger Dietze
 11.45 Uhr: Esoterik oder doch evidenzbasiert? – das optometrische Sehfunktionstraining am Beispiel der Konvergenzinsuffizienz, Silke Lohrengel
 12.15 Uhr: Aktuelles zu Syntonics, Hanna Kistner, 12.30 Uhr: SharedCare – gestern, heute, morgen. Ein Blick über den Tellerrand der deutschen Optometrie, Robert Habel
 12.50 Uhr: Kooperation mit ortsansässigen Augenarztpraxen – Vorteile und Vorgehensweise, Interview mit Mandy Stengler-Schrod
 14.00 Uhr: Die Zukunft der Keratokonusbehandlung ohne Hornhauttransplantation und Neue Ansätze für das Corneal Cross-Linking, Léonard Kollros
 14.30 Uhr: Entwicklung der Kataraktchirurgie in den letzten 10 Jahren: Was ist sinnvoll und was ist nur Werbung? Prof. Dr. med. Walter Sekundo
 15.00 Uhr: Künstliche Intelligenz in der Augenheilkunde – Chancen und Herausforderungen, Prof. Dr. med. Ulrich Kellner

Workshops

E: Optometrischer Messumfang bei Kindern mit Lese-Schreibstörung, Wolfgang Dusek
 F: Interpretation von Fundusbildern, Tom Köllmer





Gutes Sehen ist überlebenswichtig und dank der EinDollarBrille auch bezahlbar für Bolivianerinnen und Bolivianer.

Auf den Spuren der Inkas und der EinDollarBrille

Das wird besonders: Die AO-Leserreise 2024 führt vom 23. Oktober bis 3. November nach Bolivien. Wir spannen dabei den Bogen von den Inkas bis zur EinDollarBrille, dem weltweit bekanntesten augenoptischen Hilfsprojekt. Wegen der integrierten Inlandsflüge ist die Zahl der Plätze begrenzt und der Anmeldeschluss für die Reise bereits am 5. Juli 2024.

Autor | Theo Mahr

Reiseplan

Mittwoch, 23.10.2024: Frankfurt – Santa Cruz de la Sierra (450m); Nachtflug über Madrid mit Air Europa nach Santa Cruz de la Sierra.

Geplante Verbindung:

Frankfurt/Madrid UX1506 19:10–21:55
Madrid/Santa Cruz UX025 23:35–04:40+

Donnerstag, 24.10.2024: Ankunft am frühen Morgen in Santa Cruz de la Sierra. Die Stadt liegt auf 450 Metern Seehöhe und wird auch als Amazonas-Stadt bezeichnet, weil hier die verschiedensten Kulturen aufeinandertreffen. Nach der Begrüßung durch die örtliche Reiseleitung erfolgt der Transfer

zum Hotel und Early-Check-In. Die Zimmer können sofort bezogen werden. Auf Einladung fahren wir zu einem einheimischen Mittagessen und besichtigen das EDB-Brillenhilfszentrum mit lokaler Herstellung von über 60.000 Fassungen, der Ausbildung von Optik-Assistentinnen, sowie dem südamerikanischen Zentrallager des EDB. Anschließend lernen wir bei einer etwa dreistündigen Stadtbesichtigung das wirtschaftliche Zentrum im Südosten Boliviens kennen, die zugleich auch die größte und modernste Stadt des Landes ist.

Freitag, 25.10.2024: Heute geht es mit dem Flugzeug nach Sucre, das 2750 Meter hoch liegt. Die Stadt der Kolonialpracht lädt mit weiß getünchten



Naturschau-
spiele gibt's
reichlich bei
der
AO-Leserreise
2024.

Häuserfassaden und vielen Gassen zum Verweilen ein. Nach der Ankunft steht ein weiteres augenoptisches Detail auf dem Plan: Wir besuchen mit unserem Reiseleiter die Schule, in der ein Projekt der „EinDollarBrille“ zuhause ist. Projektleiter in Bolivien ist der Schweizer Max Steiner, der uns ein Optikfahrzeug, vor allem aber die Sehtest- und Brillenkampagnen erklären wird, mit dem auch die abgelegensten Gebiete der Anden und des Amazonas erreicht werden können.

Samstag, 26.10.2024: Am Vormittag unternehmen wir eine Stadtbesichtigung. Sucre ist die verfassungsmäßige Hauptstadt von Bolivien, allerdings wird das Meiste von La Paz aus geregelt. Doch Sucre bietet ganz viel Geschichte und darauf sind die Bewohner sehr stolz. 1538 wurde sie von den Spaniern gegründet, im 17. Jahrhundert entstand eine der ersten Universitäten Südamerikas. Im Jahr 1809 begann General Don Antonio José de Sucre den Kampf um die Unabhängigkeit Boliviens, daher auch der Name der Stadt. 1992 wurde sie zum UNESCO-Weltkulturerbe erklärt. Die vielen Prachtbauten, Kolonialhäuser und Kathedralen sind bemerkens- und sehenswert. Der Nachmittag steht dann zur freien Verfügung für eigene Erkundungstouren.

Sonntag, 27.10.2024: Heute ist ein etwas anstrengenderer, aber auch beindruckender Tag. Von Sucre fahren wir früh am Morgen etwa drei Stunden lang durch wunderschöne Landschaften nach Potosí (4100 m). Sie ist die am höchsten gelegene Stadt der Welt, die wir per Stadtrundfahrt erkunden. Potosí ist nicht nur die höchste Stadt der Welt, sie war vor langer Zeit durch große Silbervorkommen auch einmal eine der reichsten Städte der Welt.

Wir verlassen Potosí und fahren nach Uyuni, das „nur“ auf 3600 Metern Höhe liegt, und Colchani. Entlang der Strecke durch Teile des Andengebirges sehen wir nicht nur tolle und rauhe Landschaften mit

Kakteen und Quinoa-Feldern, sondern auch alte Minen und indianische Dörfer sowie die bekannte Pula-cayo-Mine. Auf dem Weg von Uyuni Stadt zum Hotel in Colchani halten wir noch am Zugfriedhof von Uyuni. Die Stadt war einst ein wichtiger Eisenbahnknotenpunkt. Nicht nur das gewonnene Salz aus dem Salar der Uyuni wurde ins ganze Land befördert, sondern auch viele weitere Rohstoffe. Nachdem die Wirtschaft kollabierte, wurden über 100 Loks und Waggons dem Verfall überlassen. Doch die besondere Lage dieses Eisenbahnfriedhofs haben ihn weltbekannt gemacht.

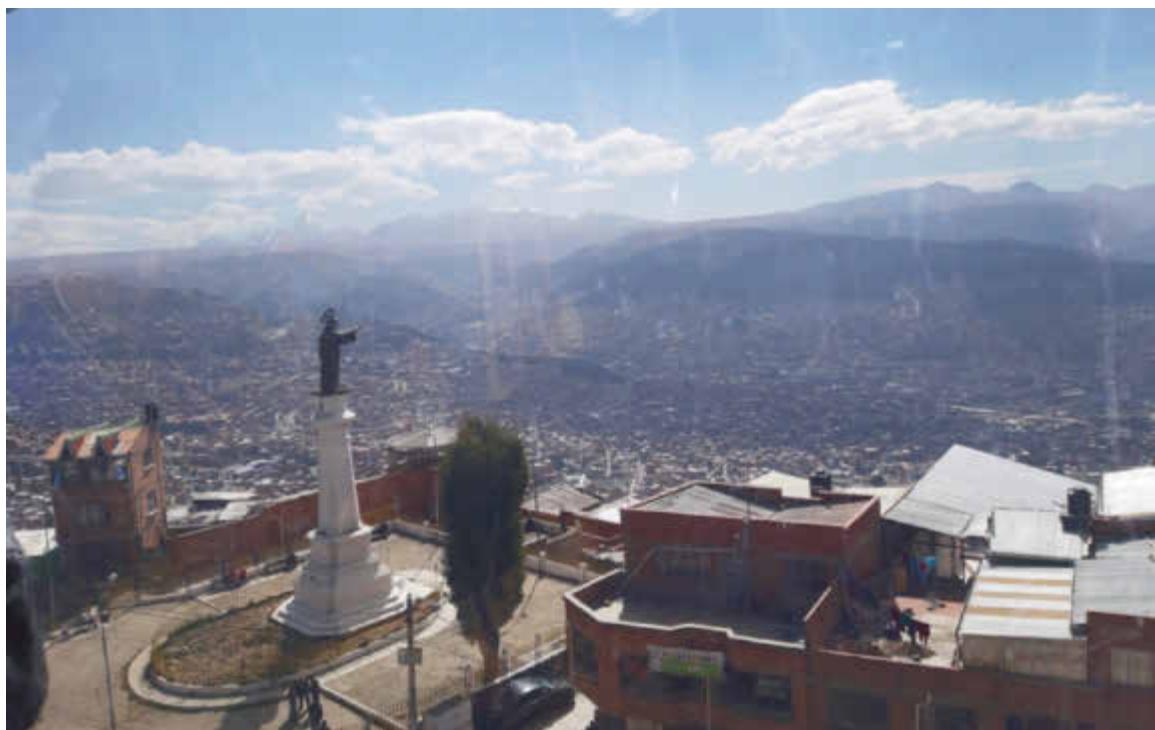
In Colchani, nur wenige Kilometer vom Ufer des Salar de Uyuni (3700 m) gelegen, übernachten wir



Franz Salazar leitet die Produktion der EinDollarBrille in Bolivien.



Grandiose
Aussicht



zweimal in einem komplett aus Salz gebauten Hotel, in unmittelbarer Nähe zum mit ca. 10.000 Quadratkilometern größten Salzsee der Welt.

Montag, 28.10.2024: Das wird ein unvergesslicher Tag! Spektakulär wird es werden, im Rahmen eines Ganztagesausfluges auf dem Salar de Uyuni, per Geländewagen. Das Erlebnis der absoluten Stille und das Wissen, dass im Umkreis von 50 km keine menschliche Ansiedlung vorhanden ist, geben diesem Ort eine einzigartige Magie.

Wir starten mit dem Besuch einer Salzmanufaktur. Auch werden wir Salz dort sehen, wo es extra-hiert wird, sowie die „Augen“ des Sees, denn hier steigen sprudelnde Gase unter der Salzschicht auf. Danach folgt ein Stopp mitten im Nirgendwo, wo sich eine Treppe aus Salz befindet, die „Stairway to heaven“, ein perfektes Fotomotiv. Das Picknick-Mittagessen mitten auf dem Salzsee setzt dem Ganzen die Krone auf.

Am Nachmittag geht es zur Isla Incahuasi. Hier können wir zwischen den riesigen Kakteen einen Spaziergang machen und von der Spitze dieser Insel inmitten der großen Salzpfanne einen wunderschönen Panoramablick auf das riesige Salzfeld genießen. Es ist ein surreales Szenarium, wenn man riesengroße Kakteen und ganz besondere Vegetationsformen in diesem Meer aus Salz sieht.

Dienstag, 29.10.2024: Wir reisen nach dem Frühstück weiter und fliegen von Uyuni nach La Paz (3600 m). Nach der Fahrt zum Hotel und dem Bezug der Zimmer nutzen wir den Nachmittag für einen weiteren Kontakt mit der „EinDollarBrille“. Von La Paz aus wird die Bevölkerung in der ärmlichen Bergregion des Landes versorgt. Im aktuellen EDB-Jahresbericht ist zu lesen: „Die arme Bevölkerung Boliviens leidet immer noch unter den wirtschaftlichen Folgen der Pandemie. Schon alleine die Fahrt zum Optiker in die Stadt können sich viele Menschen auf dem Land kaum leisten, geschweige denn die hohen Kosten für eine Brille. Umso dankbarer sind die Menschen, wenn unsere Teams zu ihnen in die Dörfer kommen.“

Mittwoch, 30.10.2024: Im Rahmen der heutigen ganztägigen Stadtbesichtigung entdecken wir die Faszination von La Paz. Es stehen unter anderem die koloniale Altstadt, Märkte sowie ein Besuch des He-

„Schon alleine die Fahrt zum Optiker in die Stadt können sich viele Menschen auf dem Land kaum leisten, geschweige denn die hohen Kosten für eine Brille.“



Szenen aus Bolivien, rund um den größten Salzsee der Welt



tenmarktes auf dem Programm. Natürlich darf auch die Fahrt mit der Seilbahn nicht fehlen. Nach dem Mittagessen fahren wir ins Mondtal mit seinen kuriosen Felsformationen.

Donnerstag, 31.10.2024: Wir fahren mit dem Bus von La Paz zur Isla del Sol. Am frühen Morgen geht es los entlang einer malerischen Landschaft und dem Ufer des Titicaca-Sees nach Copacabana. Copacabana ist der bekannteste Wallfahrtsort Boliviens und liegt auf einer Höhe von 3818 Metern. Das besondere des Ortes ist die 3000 Jahre alte Geschichte. Wir besichtigen und lernen vieles über die Stadt.

Anschließend geht es per Boot auf die Isla del Sol. Die Sonneninsel ist die heiligste Insel der Inkas. Damals war die Insel das spirituelle Zentrum der Inka-Priester. Sie erkunden die wunderschöne Insel, die heiligen Plätze der Inkas und des stillen Eilands. Wir werden die Faszination spüren und uns zurückversetzt fühlen in die Zeit des Imperiums der Inka.

Ein Aptapi, ein landestypisches Mittagessen mit verschiedenen Kartoffelarten, rundet den Ausflug ab. Später bringt uns das Boot zurück nach Copacabana, von wo aus wir per Bus zurück nach La Paz kehren.

Freitag, 1.11.2024: Wir fliegen von La Paz nach Santa Cruz. Am Nachmittag können wir uns langsam

wieder ans Arbeiten gewöhnen: Im Good Vision-LAI-Zentrum kann jeder für sich eine Brillenfassung herstellen. Wir besichtigen die Einschleifwerkstatt und das Zentrallager des Projekts „EinDollarBrille“ für ganz Südamerika. Es ist „Todos Santos“ – Allerheiligen – einer der wichtigsten katholischen Feiertage Südamerikas – am Nachmittag können wir in freier Zeit und auf Spaziergängen diesen Brauch miterleben. Ein traditionelles bolivianisches Abschiedsabendessen beschließt die Reise, denn am Samstag, den 2. November 2024, starten wir um 13:30 Uhr vom Flughafen Santa Cruz nach Madrid und von dort nach Frankfurt, wo wir am 3. November 2024 morgens um 9:45 Uhr landen werden.



Leistungen/Preise/Kontakt

Leistungen

- Flüge ab/bis Deutschland mit der AIR EUROPA ab/bis Frankfurt in der Economy-Class, Bordverpflegung nach Tageszeit/ 23kg Freigepäck
- Zug zum Flug (innerdeutsch, 2. Klasse)
- 3 x Inlandsflüge wie im Programm beschrieben: Santa Cruz/Sucre, Uyuni/La Paz, La Paz/Santa Cruz
- Flughafensteuern, Sicherheitsgebühren, Luftverkehr Steuern und Treibstoffzuschläge
- 9 Übernachtungen in Hotels der gehobenen Mittelklasse mit Dusche und/oder Bad/WC
- Early-Check-In am 24.10.2024
- Tägliches Frühstück
- 6 x Abendessen, 4 x Mittagessen (ohne Getränke)
- Private, deutschsprachige Reiseleitung
- Ausflüge, Exkursionen und Besichtigungen wie beschrieben
- Eintritte zu den angegebenen Besichtigungen
- Alle Transfers und Überlandfahrten in landestypischen klimatisierten Reisebussen (Fahrzeuge entsprechend der Teilnehmerzahl)
- Salar de Uyuni: Ausflug per Geländewagen
- Ausführliche und informative Reiseunterlagen inkl. Kofferband
- 1 Reiseführer pro Buchung

Reisepreis

- Pro Person (bei Übernachtung im DZ):
4590,00 Euro
- EZ-Zuschlag: 595,00 Euro

Einreisebestimmungen

Touristen aus den Ländern der Europäischen Union benötigen einen bei Ausreise noch 6 Monate gültigen Reisepass, der noch mindestens zwei leere Seiten für Sichtvermerke beinhalten muss. Ein Visum ist nicht erforderlich.

Für Reisende anderer Nationalitäten gelten möglicherweise andere Bestimmungen. Bitte informieren Sie sich bei der Botschaft oder bei Ihrer Buchungsstelle.

Anmeldeschluss & Teilnehmerzahl

Anmeldeschluss ist am 5. Juli 2024.

Wird die Mindestteilnehmerzahl 16 nicht erreicht, werden wir Sie spätestens vier Wochen vor Reisebeginn informieren, falls wir die Reise absagen müssen.

Zahlung

Die Zahlung der Reise läuft über Geoplan KIWI TOURS. Mit der Anmeldung wird eine Anzahlung in Höhe von 20 % vom Reisepreis pro Person fällig. Weitere Zahlungsbedingungen erhalten Sie mit der Bestätigung/Rechnung.

Aktueller Hinweis

Aufgrund der aktuellen Situation muss eine gewisse Flexibilität der Reisenden vorausgesetzt werden. Kurzfristige Änderungen zum Schutz aller Beteiligten müssen in Kauf

genommen werden. Offiziellen Bestimmungen und Anweisungen vor Ort muss Folge geleistet werden. Die Gesundheit und der Schutz der Teilnehmer gehen vor.

Mobilität

Die angebotene Reise ist im Allgemeinen für Personen mit sehr eingeschränkter Mobilität nicht geeignet. Auf Verlangen stellen wir gerne genaue Informationen über eine solche Eignung unter Berücksichtigung der Bedürfnisse des Reisenden zur Verfügung.

Reiseschutz

Wir empfehlen allen Teilnehmern den Abschluss einer Reiserücktrittskostenversicherung oder einer Versicherung zur Deckung der Kosten einer Unterstützung einschließlich einer Rückbeförderung bei Unfall, Krankheit oder Tod.

Reisebedingungen/Rücktritt

Der Reiseteilnehmer/-in kann jederzeit vor Reisebeginn von der Reise zurücktreten. Maßgeblich ist der Zugang der Rücktrittserklärung beim Reiseveranstalter. Dem Kunden wird empfohlen den Rücktritt schriftlich zu erklären. Sollten uns in Einzelfällen nicht höhere Kosten aufgrund von speziellen Vereinbarungen mit Leistungsträgern entstehen, berechnen wir Ihnen folgende Stornogebühren:

Bis 90. Tag vor Reisebeginn 20%

Ab 89. Tag bis 60. Tag vor Reisebeginn 30%

Ab 59. Tag bis 30. Tag vor Reisebeginn 45%

Ab 29. Tag bis 10. Tag vor Reisebeginn 70%

Ab 9. Tag vor Reisebeginn oder Nichtantritt 90%

Wir empfehlen dringend den Abschluss einer Reiserücktrittskostenversicherung.

Es gelten die Bedingungen des Veranstalters: KIWI TOURS – Geoplan Touristik GmbH

Buchung und Rückfragen über

Nadine Jungblut

KIWI Tours

Geoplan Touristik GmbH

Kapuzinerstr. 7 a

80337 München

Telefon: +49 (89) 746625 – 38

Mail: n.jungblut@geoplan.net



In diesem Hühnerstall fing alles an – eine schier unglaubliche Geschichte.

Vom Hühnerstall zur modernen Fertigung

Über die Jahre hat sich der Brillenglashersteller Stratemeyer den Ruf erarbeitet, alles möglich zu machen und ein verlässlicher Partner zu sein. Besonders bei Spezialverordnungen, die mancher Hersteller wegen des Aufwands gerne ablehnt, stehen die Bochumer an der Seite der Augenoptiker und helfen auch bei schwierigen Aufgaben. Jetzt feiert das Unternehmen sein 75-jähriges Jubiläum. Wir blicken in die Chronik des Unternehmens.

Autor | Theo Mahr

Anfangen hat 1949 alles mit Eugen Stratemeyer, einem mutigen Mann, dessen Visionen, dem Motor von der Waschmaschine seiner Mutter und in einem kleinen Hühnerstall. Spezialmaschinen gab es nicht, doch der Jungunternehmer fertigte mit seinem Wissen aus dem Maschinenbau und grenzenloser Begeisterung seine so dringend benötigten Maschinen selbst. Bald entstanden die ersten mineralischen Einstärkengläser, denen aufgrund der steigenden Nachfrage bald auch Bifokalgläser folgten. Ein selbst entwickeltes Schmelzverfahren machte es

Stratemeyer möglich, mehr Augenoptiker zu beliefern, und damit war er schließlich so erfolgreich, dass der Erwerb des Betriebsgeländes an der Vierhausstraße möglich wurde.

Das Unternehmen wuchs stetig und etablierte sich immer stärker als anerkannter Brillenglashersteller in Westdeutschland. Es lagen spannende Zeiten vor Stratemeyer und beim Umzug in die neu errichteten Geschäftsräume an der Vierhausstraße Anfang der 1960er-Jahre war das Unternehmen bereits auf 50 Mitarbeiter angewachsen.



Die Bedürfnisse der Kunden wurden vielfältiger und der Markt passte sich durch ein immer größeres Angebot von Brillengläsern an die Wünsche der Verbraucher an. Stratemeyer modernisierte fortlaufend die Fertigungstechnik, und im Jahr 1964 produzierten 85 Fachkräfte die Gläser. Diamanten erleichterten das Schleifen und Kunststoffbrillengläser erweiterten das Portfolio. Kunden konnten von da an noch präziser geschliffene Einstärken-, Bifokal- und Trifokalgläser aus Mineral und Kunststoff aus Bochum bestellen. Erst relativ spät, 1983, nahm Stratemeyer Gleitsichtgläser ins Programm auf.

Da sich keines der fünf Kinder von Eugen Stratemeyer zu der Zeit am Standort Bochum engagierte, gab es in den 1990er-Jahren eine Umstellung in der Unternehmensführung. Die Geschäftsleitung übernahm Albert Borgmann, der Schwiegersohn des Unternehmensgründers. Zwei Kinder von Stratemeyer konzentrierten sich auf die Entwicklung neuer Standorte in Australien und Kanada, was nach einigen Jahren aus wirtschaftlichen Gründen nicht mehr weiterverfolgt wurde. Stratemeyer konzentrierte sich wieder komplett auf den Standort Deutschland.

1986 wurden auf 8000 Quadratmetern Fläche Brillengläser für den deutschen Markt produziert. Im Jahr 1988 erwirtschaftete Stratemeyer 20 Millionen DM und beschäftigte 180 Mitarbeiter.

Entscheidend verändert hat das Unternehmen Jürgen Fröhning, der 2006 die Geschäftsleitung übernahm. Für den bis dahin branchenfremden neuen Chef, der über Margret Borgmann, die Tochter des Firmengründers, in Kontakt zum Unternehmen kam, ergaben sich ganz neue und vielfältige Herausforderungen. Umstrukturierungen waren notwendig,

um das Unternehmen wettbewerbsfähig zu halten. Fröhnings beruflicher Weg begann mit der Ausbildung zum Betriebsschlosser auf Zeche Hugo und dem nachgeholt Abitur. Es folgten ein Stipendium und der Abschluss des Maschinenbaustudiums. Danach ging es zurück zu Hugo und schließlich als Vertriebsleiter zu einem Maschinenbauhersteller.

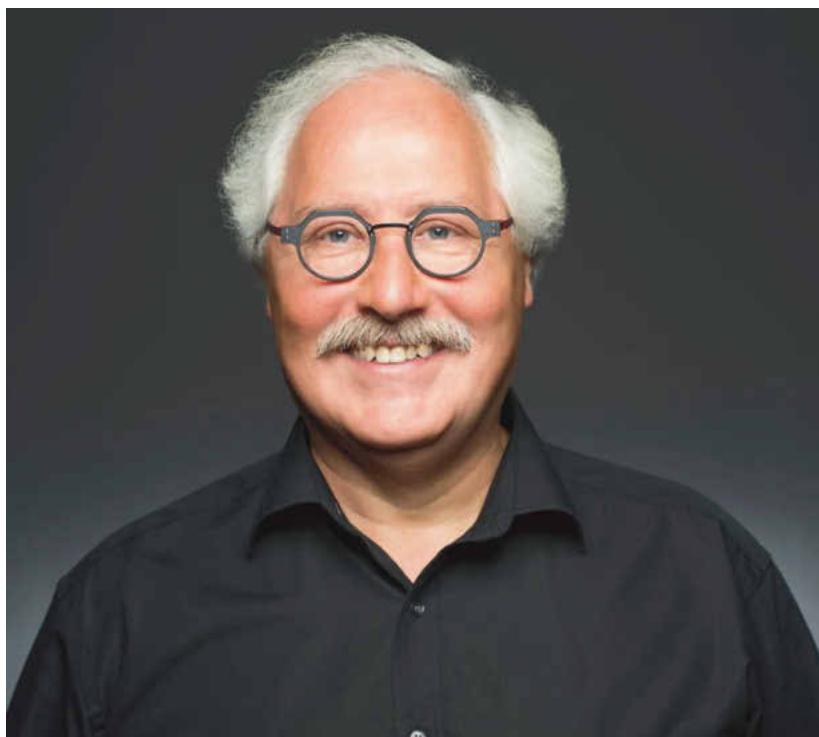
Fröhning wusste seine umfassenden Erfahrungen bei Stratemeyer zu nutzen. Um sich in die Produkte einzufinden und die Branche gründlich kennenzulernen, übernahm er neben seiner Position als Geschäftsführer auch die Produktionsleitung, um ganz nah dran zu sein. Es war ihm wichtig, immer ein offenes Ohr für die Mitarbeiter zu haben und jeden Produktionsschritt und alle Abteilungen zu kennen.

Niemals stand der Produktionsstandort in Bochum in Frage. Stattdessen wurde unter Fröhnings Führung in neue Maschinen investiert und die Produktion erweitert. Neue Produkte wurden ins Portfolio aufgenommen und die Veredelungsschichten weiterentwickelt. Alles zielte darauf ab, dass das Unternehmen in einer umkämpften Branche zukunftsorientiert bleibt.

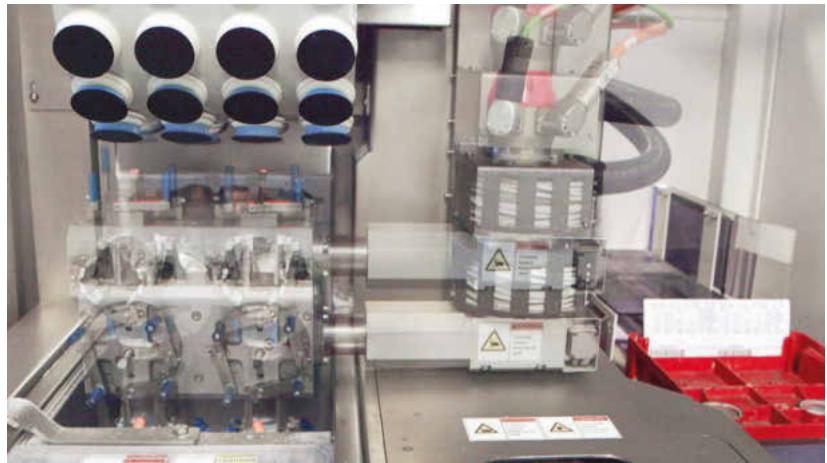
Damit das so bleibt, setzt man bei Stratemeyer auf das Miteinander aller Abteilungen. Aus dem Input der Beschäftigten heraus werden die nächsten Schritte entwickelt. Fröhning begeistert, anderen Menschen bei ihrer Entwicklung zuzusehen und sie zu fördern, frei nach seinem Motto „Chancen möglich machen“. Neue Investitionen und innovative Produkte sind bereits in der Planung, um die Herausforderungen eines sich ständig verändernden Marktes anzunehmen. Eines bleibt: Die Gläser kommen aus Bochum.



Firmengründer, Visionär und Unternehmer:
Eugen Stratemeyer



Jürgen Fröhning übernahm 2006 das Ruder bei Stratemeyer in Bochum.



Mit moderner Technik werden am Standort Bochum Stratemeyers Brillengläser gefertigt.



Produktion bei Stratemeyer in den 1950er-Jahren



Liebe zum Detail – das AO-Gewinnspiel 2024

Beim AO-Gewinnspiel 2024 passt der Hauptgewinn besser denn je zur Leserschaft. Es ist die Liebe zum Detail, die die Roller von Piaggio auszeichnet. Der P 1+ ist ein Elektroroller mit einem ansprechenden Äußeren, hinter dem sich neueste Technik verbirgt. Alle Augenoptikerinnen und Augenoptiker können ihn gewinnen. Mitspielen ist einfach und kostenlos.

Autor | Theo Mahr

Mit dem Piaggio 1 präsentiert Piaggio ein Fahrzeug, das das Konzept des Elektroroller revolutioniert. Der P 1 vereint alle Vorteile eines modernen Elektrorollers: Agilität und geringes Gewicht – besonders wichtig im Stadtverkehr – verbindet er mit Minimalismus und praktischer Funktionalität. Dazu garantiert er beste Fertigungsqualität und Zuverlässigkeit, wie sie allen Piaggio-Rollern zu eigen sind. Das bedeutet in erster Linie Sicherheit, die durch ein solides Fahrwerk, das auf Komfort und Fahrspaß auslegt ist, garantiert wird. Dazu zeigt sich der Piaggio 1

in attraktivem Design, mit feinen Detaillösungen sowie in puncto Technologie mit digitalem LCD-Farbdisplay, Full-LED-Lichttechnik und Keyless-System. On Top bietet der Piaggio 1 als einziger Elektroroller seiner Klasse ein großes Ablagefach unter der Sitzbank mit ausreichend Platz für einen Jethelm.

Ganz schön flott

Für den Antrieb sorgt ein im Hinterrad eingebauter Elektromotor. Die tragbare Batterie unter der Sitzbank ist in nur wenigen Sekunden herausgenommen und kann bequem an einer ganz normalen Steckdose aufgeladen werden. Der von uns verloste Piaggio 1+ erreicht eine Höchstgeschwindigkeit von 45 km/h. Die Reichweite beträgt im ECO-Modus bis zu 100 Kilometer, im SPORT-Modus circa 68 Kilometer. Die neue L1-Version verfügt dabei über eine fast doppelt so hohe Leistung wie die Vorgängermodelle, nämlich 2,3 kW. Das führt zu einer deutlichen Verbesserung der Beschleunigung, die beim Piaggio 1+ um 14 Prozent zugelegt hat.

Natürlich ziert die klassische „Krawatte“, die alle Piaggio-Roller auf elegante Weise tragen, das kompakte, schützende Beinschild. Auffällig heben sich die beiden LED-Lichteinheiten ab. Optisch nehmen sie die klaren, geschwungenen Linien der Seitenpartie wieder auf und geben dem Piaggio 1 eine leichte und dynamische Anmutung. Elegant endet das schlanke Heck in der schmalen LED-Rücklichtgruppe.

Die Wertigkeit des Piaggio 1 kommt nicht nur durch die Qualität der verwendeten Materialien und seine sorgfältige Fertigung zum Ausdruck, sondern auch durch besondere Liebe zum Detail. Auffällig belebt das dreidimensionale sechseckige Raster, das vom Piaggio-Logo inspiriert ist, die Oberflächen des Beinschildes und der seitlichen Abdeckungen. Gekonnt hebt sich die Sitzbank mit ihrem zweifarbigen Bezug vom glänzenden Schwarz der Verkleidungsteile ab.



Den Roller Piaggio P1+ können Sie mit etwas Glück gewinnen: Alle Augenoptikerinnen und Augenoptiker dürfen mitspielen!



Besonderer Wert wurde auf die Ergonomie gelegt: Das „magische Dreieck“ – die Abstände zwischen Fahrersitz, Trittbrett und Lenker – entsprechen trotz der insgesamt sehr kompakten Abmessungen exakt den Proportionen traditioneller Piaggio-Roller. In Kombination mit dem flachen und geräumigen Trittbrett ist eine sehr bequeme Sitzposition garantiert. Klappbare, solide Soziusrasten bieten dem Beifahrer sicheren Halt.

Der Lenker unterstreicht das auf Funktionalität ausgelegte Design: Unverkleidet trägt er mittig das große 5,5“ LCD-Digital-Farbdisplay. Dank Lichtsensor, der die Hintergrund- und Schriftfarbe je nach Lichteinfall – hell / dunkel – anpasst, ist es jederzeit perfekt ablesbar.

Übersichtlich werden alle wichtigen Fahrinformationen auf dem wertig gestalteten Display angezeigt: Im zentralen Bereich werden die Geschwindigkeit, der Energieverbrauch und die Energierückgewinnung im Fahrbetrieb, der Batterie-Ladezustand sowie die verbleibende Reichweite in Kilometer angegeben. Zusätzlich lassen sich weitere Informationen aufrufen, die über die MODE-Taste am Display oder an der linken Griffarmatur gewählt werden können. Dazu gehören: Der aktuelle und durchschnittliche Energieverbrauch, Fahrzeit, Gesamt- und Tageskilometerzähler. Im unteren Bereich des Displays wird der Fahrmodus angezeigt, der per MAP-Taste an der rechten Griffarmatur gewählt werden kann.

Startklar per Knopfdruck

Der Piaggio 1 ist ausgesprochen benutzerfreundlich. Er zielt in erster Linie darauf ab, die täglichen Fahrten in und durch die Stadt angenehmer, schneller und komfortabler zu machen. Ziele und Eigenschaften, die nicht im Fahrbetrieb, sondern bereits vor Fahrtbeginn deutlich werden.

Ein Keyless-System ersetzt das klassische Zündschloss. Der Piaggio 1 wird ganz einfach per Fernbedienung und Keyless-Funktionsschalter gestartet: Ein kurzer Druck auf die Entriegelungstaste der Fernbedienung genügt. Ein akustisches Signal bestätigt den Vorgang und die blau hinterleuchteten Anzeigen des Keyless-Funktionsschalters leuchten auf, dann wird der Funktionsschalter in die Position „ON“ gebracht.

Zum Start wird anschließend bei gezogenem Bremshebel die MAP-Taste an der rechten Griffarmatur gedrückt, um einen der beiden Fahrmodi ECO oder Sport zu wählen. Zusätzlich bietet der Piaggio 1 einen Rückwärtsgang, der das Manövrieren erleichtert.

Der ECO-Modus dient zur Energieeinsparung und ermöglicht eine größere Reichweite pro Batterieladung. Im ECO-Modus beträgt die Höchstgeschwindigkeit 30 km/h, zugleich beschleunigt der Piaggio 1 damit sanfter. Im Sport-Modus, dem Basis-Fahrmodus, wird die gesamte Leistung des Motors eingesetzt.

Praktisch durch und durch

Der Piaggio 1 wurde auch mit dem Ziel entwickelt, das Aufladen der Batterie so einfach wie möglich zu gestalten: So stellt die Reichweite weder auf dem Weg zur Arbeit noch in der Stadt ein Problem dar.

Die Batterie ist unter der Sitzbank platziert und kann in wenigen Sekunden herausgenommen werden. Die Sitzbank wird über den Keyless-Funktions schalter oder bei ausgebauter Batterie per Schlüssel geöffnet. Der Schlüssel ist in die Fernbedienung integriert. Die Batterie wird zu Hause, im Büro oder an jedem anderen Ort, wo man Zugriff zu einem 230 V Hausanschluss hat, aufgeladen.

Der Piaggio 1+ verfügt über eine 2,3 kWh Batterie mit einem Gewicht von 15 kg. Die Lithium-Ionen-Batterie ist wartungsfrei und wird zum Laden an das mitgelieferte Ladegerät angeschlossen. Die Standardzeit für einen vollständigen Ladevorgang beträgt sechs Stunden. Die Batterie bietet bis zu 800 vollständige Ladezyklen exzellente Leistung. Auch darüber hinaus verfügt die Batterie noch über 70 % ihrer Kapazität.

Die bequeme, ergonomische Sitzbank garantiert bei einer Sitzhöhe von nur 770 mm auch kleineren Fahrerinnen und Fahrern bei Ampelstopps sicheren Stand. Praktisch für jeden Tag zeigen sich ein Taschenhaken und der USB-Anschluss im Beinschild.

Mit ihrem geringen Gewicht, der modernen Lithium-Ionen-Batterie und dem kinetischen Energierückgewinnungssystem (KERS), über das die Batterie bei Bremsvorgängen zusätzlich geladen wird, garantieren alle Piaggio 1-Modelle hervorragende Reichweiten. So ist mit dem Piaggio 1+ eine Reichweite von bis zu 100 Kilometer möglich.

Mitspielen ist einfach

Sie würden gerne den Piaggio 1+ gewinnen? Dann spielen Sie einfach mit. Das ist mit Ihrem Smartphone über den QR-Code auf dieser Seite möglich oder online unter www.der-augenoptiker.de. Hier können Sie ebenfalls einfach teilnehmen, kostenlos natürlich. Wichtig: Beachten Sie die Verifizierungsmail in Ihrem Mail-Postfach – sonst wird das nichts mit dem Gewinnen!



Der QR-Code führt direkt zum Gewinnspiel. Die Teilnahme daran ist für alle Augenoptikerinnen und Augenoptiker kostenlos.

Wir danken unseren Sponsoren:





Sehen ist dynamisch und nicht statisch.

Vom statischen zum dynamischen Design

Traditionsgemäß ist der Jahresanfang, zur opti in München, der Zeitpunkt neue Produkte zu präsentieren und den Augenoptikern vorzustellen. Genauso traditionsgemäß stellt optovision nicht auf der opti aus. Zur Einführung Ihres neuen Produktes WIDR besuchten wir daher optovision in Langen.

Autor | Jörg Tischer

Rebrand der Marke

Seit etwa einem Jahr ist Christian Bannert zusammen mit Stefan Schuhmann neuer Geschäftsführer von optovision. Mit einem Rebrand der Marke wurden die ersten Schritte einer modernen Neuausrichtung geschaffen. Das Motto „Mit viel Schwung in die Zukunft“ beschreibt diesen eingeschlagenen Weg

sehr gut. Der erste Schritt in der Markenerneuerung war die Neugestaltung des Schriftzuges, verbunden mit einem Eyecatcher und dem Schriftzug „German Engineering“. Ferner entschied man sich für ein dunkleres grün als Hauptfarbe für das Logo und die Unternehmens-Kommunikation.



Durchgeführte Befragung

So haben sich das Team um Christian Bannert, die Marketingabteilung mit Alexander de Vries und Franziska Prang, Produktmanagement Brillengläser, tiefgreifend mit der Marke optovision beschäftigt und mögliche Optimierungspotentiale ermittelt.

Dazu gehörte natürlich auch die Frage, was optovision für die Kunden im Kern ausmacht und was mögliche Erfolgsfaktoren wären, die Partner noch besser zu unterstützen?

Aufgrund einer durchgeführten Befragung Mitte 2022 ergaben sich vier Schwerpunkte als Kauftreiber der Kunden. Diese waren die Produktqualität, die Produktion in Deutschland, die Zuverlässigkeit und die persönlichen Beziehungen zu optovision. Bei der Frage nach den Wünschen für die Zukunft, gaben viele den Wunsch nach „Innovationen“ an.

Die WIDR Lens Technology

Die neueste Innovation von optovision ist also WIDR. Was aber genau ist WIDR? Es könnte folgendermaßen beschrieben werden: Man nehme ein Top-Produkt, verbessere das Design mit etwa 5000 Daten eines Eye-Tracking-Systems und schiebe die Bereiche des Flächenastigmatismus, welche die Unschärfen ausmachen, in jene Areale des Glases, die am wenigsten zum Sehen genutzt werden. Das Ergebnis ist ein neues Design eines Gleitsichtglases, mit größeren Sehbereichen.

Doch nun der Reihenfolge nach. Als erstes sammelte optovision bei über 5000 Brillenträgern mit Hilfe von VR-Technologie Erkenntnisse darüber, wie sich die Augen beim Sehen verhalten. Und hier besonders der Bereich, welcher im Übergang von Ferne zur Nähe genutzt wird – gerade beim dynamischen Sehen. Die Erkenntnis daraus war, dass es tatsächlich Bereiche gibt, welche seltener genutzt werden.

Wir alle haben einmal gelernt, dass es immer Unschärfen und Aberrationsfehler in einem Gleitsichtglas gibt – der Satz von Minkwitz beschreibt diesen Zusammenhang.

„Schiebt“ man also nun diese Felder in Bereiche, welche seltener oder gar nicht genutzt werden, so fallen diese auch nicht auf. Damit ergab sich der Weg vom statischen zum dynamischen Design, womit auch der Zwischen- und Nahbereich erweitert wird.

Parameter und Optionen

Das WIDR ist ein vollindividualisiertes Glasdesign. Je nach bestelltem Gleitsichtglas, können zusätzliche und abweichende Parameter angegeben werden.

- Beim O'Free WIDR geht optovision für die Berechnung von Standardparametern aus, was den HSA, den Fassungsscheibenwinkel, die Vorneigung und die Pupillendistanz betrifft.

Das Sehverhalten wurde mittels VR-Technologie analysiert.

- Beim O'Design fließt die individuelle Einzel-PD in die Berechnung mit ein.
- Das I'Vision als Top-Glas berücksichtigt alle vier Parameter individuell für die Berechnung.
- Als Nah- und Raumglas wird das Indoor WIDR ebenfalls durch alle vier Parameter optimiert.

Alle WIDR-Gleitsichtgläser können für die Optimierung der Nahbereiche bei der Bestellung zusätzlich zu den Fernwerten mit den Nahrefraktionswerten bestellt werden.

Unterstützungen

Optovision geht mit seiner Designoptimierung einen interessanten Weg. Die ersten Trageversuche verliefen sehr positiv. Mit einer großen Auswahl an Bildmaterial werden Kunden bei der Werbung und im Social Media unterstützt.

Das Bildmaterial darf auch in eigenen Flyern und Printmaterialien verwendet werden. Natürlich gibt es auch Plakate, Roll-Ups und Direct Mailings.

Als Highlight gibt es für den Augenoptiker einen Produktfilm mit personalisierten Filmaufnahmen mit der Geschichte der optovision und der Produktion eines Brillenglases. Jeder Kunde wird sicherlich gerne sehen wollen, wie „sein“ Brillenglas entsteht.



Das neue Logo von optovision



Ein Gefühl für den Sport bekommen kann man beim Schnupperkurs im Golfpark Aschheim.

Sportoptikseminar 2024: Biken und Golf an der Isar

Auch 2024 steigt ein AO-Sportoptikseminar, diesmal in Aschheim bei München. Vom 7. bis 9. Juni bringen wir Augenoptikerinnen und Augenoptikern das Thema Sportoptik so nahe, dass Mehrumsatz in deren Geschäften unumgänglich wird.

Autor | Theo Mahr

Wie in jedem Jahr beweisen wir, dass Fortbildung praxisnah sein kann und dabei noch Spaß macht. Das Wochenende im Aschheimer Hotel SchreiberHof wird wie im Flug vergehen, die Lust auf die Kundenberatung unbändig sein, die Stimmungskurve in den Läden der Teilnehmerinnen und Teilnehmer und der Umsatz merklich ansteigen. Das ist sicher.

Sicher ist auch, dass wir mit Bernd Willer den Top-Referenten aus Bayern zur Sportoptik am Start haben. Er ist seit 1997 selbstständig und betreibt seinen „Alpenoptiker“ in Garmisch-Partenkirchen. Seine Leidenschaft für den Sport fließt schon lange ins Geschäft mit ein und auch die Familie hat er infiziert. Frau und Tochter arbeiten ebenfalls im Betrieb.

Diese Begeisterung wird auch im Seminar spürbar sein. Willer möchte die Motivation für das Thema Sportoptik wecken, die Chancen und das Potenzial einer sportoptischen Spezialisierung verdeutlichen. Er liefert einen Überblick über die ersten Schritte zu einer erfolgreichen Spezialisierung im Bereich Sportoptik und skizziert einen Leitfaden für ein ziel führendes Beratungs- und Verkaufsgespräch. Darüberhinaus hält er praktische Tipps zum Aufbau einer Sportoptik-Abteilung, zu Sortimentsauswahl und Marketingaktionen bereit, klärt aber natürlich auch über Funktionsfilter und optische Fragen auf. Kurz: Die Inhalte sind umfassend, das Seminar ist intensiv, der Nutzen ist hoch.

Programm

Am Freitag, den 7. Juni 2024, reisen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in Aschheim an. Wir treffen uns um 16:30 Uhr am Hotel SchreiberHof und werden dann nach einem kleinen Spaziergang den richtigen Schwung suchen und finden. Im Golfpark Aschheim wartet das Trainerteam auf uns: Die Anfängerinnen und Anfänger können dort einen Schnupperkurs absolvieren, die geübten Golferinnen und Golfer ein paar Löcher spielen. Ein kleines – nicht wirklich ernstes – Turnier und ein gemeinsames Abendessen runden den Auftaktabend ab.

Am Samstagmorgen beginnt der Unterricht im Seminarraum, in dem es auch eine kleine, natürlich zum Thema passende Ausstellung gibt. Ausgestattet mit einem kleinen Proviant starten alle zusammen gegen 13:30 Uhr zur E-Bike-Tour entlang der Isar. Hier können wieder Sportbrillen getestet werden. Zieht's wirklich nicht rein, auch wenn es mal zügiger vorangeht? Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer dürfen und sollen Produkte checken und deren Funktionen im wahrsten Sinne des Wortes erfahren. Weniger sportliche Teilnehmerinnen und Teilnehmer müssen keine Bedenken haben: Wir fahren kein Rennen und die Tour schafft jeder mit Leichtigkeit, garantiert. Den Abend beschließen wir wieder gemeinsam – und es wird wie immer viel zu besprechen geben.

Den Sonntag eröffnet wieder Bernd Willer im Seminarraum. Mit einem gemeinsamen Mittagessen im SchreiberHof endet das Seminar. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer haben neue Kontakte geknüpft, kennen die wichtigsten Aufgaben und manche Tücken aus der Sportoptik, haben die neuesten Produkte gesehen und können loslegen. Die sportliche Kundschaft der Augenoptiker freut sich. ●●



Foto: Theo Mahr

2023 führte uns die E-Bike-Tour des AO-Sportoptikseminars entlang der Wupper. 2024 geht's an die Isar.

Leistungen/Preise/Anmeldung

Datum:

7. bis 9. Juni 2024

Ort:

Hotel SchreiberHof
Erdinger Straße 2
85609 Aschheim

Golfpark Aschheim
Fasanenallee 10
85609 Aschheim

Leistungen:

2 x Ü/F im SchreiberHof
Seminar am Freitag und Samstag
Abendessen am Freitag und Samstag
Schnupperkurs Golf am Freitag
E-Bike-Tour am Samstag
Produkttests an allen Tagen
Mittagessen am Sonntag

Preis:

690,00 Euro (plus MwSt.)

Anmeldung:

Persönlich per E-Mail an theo.mahr@konradin.de



Geballte Kompetenz: Bernd Willer ist der Referent beim AO-Sportoptikseminar 2024 in Aschheim. Der Augenoptikermeister (FFA München 1993–1995) ist seit 1997 selbstständig und „Der Alpenoptiker“ in Garmisch-Partenkirchen. Der Sport-Optometrist (FH) (Ernst Abbe Hochschule Jena) und Kontaktlinsen-Spezialist (FH) (Ernst Abbe Hochschule Jena) hat auch Weiterbildungen in Visual-Training und Funktional-Optometrie durchlaufen.



Brille mit OnTop-Clip, der der augenoptischen Öffentlichkeit im Rahmen der Januarmessen vorgestellt wurde

Vom Augenoptiker zum Erfinder = OnTop

Wer kennt es nicht? Ein Kunde benötigt eine Gleitsichtbrille und wünscht sich, damit alle Sehsituationen in seinem Leben perfekt abdecken zu können. Das mag in Einzelfällen funktionieren. Jedoch gibt es viel mehr Menschen, denen diese eine Gleitsichtbrille nicht ausreicht.

Autor | Jens Heymer



Augenoptiker, Erfinder
und
Unternehmensgründer
Dieter van Deenen

Gleitsichtbrille universell gedacht

Bei der Arbeit am Computer heben viele Gleitsichtträger das Kinn an, damit sie beim Blick auf den Bildschirm ein bisschen „mehr Plus“ haben, was die kurze Entfernung zum Bildschirm erzwingt. Dass das natürlich einerseits zu Nackenbeschwerden und andererseits zu einem viel zu schmalen instabilen Sehfeld führt, ist jedem sofort klar.

Was ist mit einem Monteur, der in unterschiedlichen Entfernungen und teilweise über Kopf arbeiten muss? Was ist mit einem Golfspieler, der beim Abschlag sein Kinn eben nicht auf die Brust legen kann, um den Ball zu sehen? Was ist mit Menschen, die über längere Zeit an großen Objekten arbeiten, diese aber stets in Armeslänge scharf sehen müssen? Die Liste derer, die mit der einen Gleitsichtbrille nicht zufriedenstellend klarkommen, ist lang. Bis-her kamen an dieser Stelle stets eine oder mehrere zusätzliche Brillen ins Spiel.

Ähnliche Erfahrungen musste auch eine Nachbarin von Dieter van Deenen machen. Im Gespräch berichtete sie ihm von ihrem bis dahin unerfüllten Wunsch nach einer zusätzlichen Lösung für ihre bestehende Gleitsichtbrille. Eine separate PC-Arbeitsplatzbrille wollte sie jedoch nicht benutzen. „Da muss es doch etwas anderes geben“, lautete die Aufgabenstellung an Dieter van Deenen. Er ist seit über 40 Jahren Augenoptiker und war sofort Feuer und Flamme für diese Herausforderung. In seinem beruflichen Alltag begegnete ihm zuvor immer wieder dasselbe Problem, wurde jedoch nicht angegriffen. Das änderte sich durch den Schlüsselmoment mit der Nachbarin.

Van Deenen machte sich also daran, das Problem zu erfassen, verschiedenste Sehsituationen mit Gleitsichtbrillen zu beschreiben und mögliche

Der Einsatz des Systems führt letztlich zu mehr Umsätzen und mehr zufriedenen Kunden.

Lösungen auszutüfteln. Als Augenoptiker hatte er das passende Rüstzeug, um hier erfolgreich zu sein.

Um eine bestehende Gleitsichtbrille für viele weitere spezialisierte Sehsituationen gebrauchbarer und komfortabler zu machen, musste eine Lösung erdacht werden. Bislang hatten schon andere findige Augenoptiker versucht, durch das Vorsetzen von Einstärkengläsern die Performance von Gleitsichtbrillen zu verändern. Dies funktionierte aber meist nur mit mäßigem Erfolg. Aber warum nicht eine bestehende Idee weiterentwickeln?

Alles auf den Kopf gestellt

Dieter van Deenen probierte es also mit Gleitsichtgläsern, die er zunächst um 180 Grad verdreht, also mit dem Nahbereich nach oben vor seine eigene Gleitsichtbrille hielt. Und siehe da, es schien in die



QR-Code für
mehr Infos
zum Thema



richtige Richtung zu gehen. „Man könnte ja glauben, dass es ein ziemliches Durcheinander geben müsste, wenn man zwei Gleitsichtgläser verdreht, übereinander hält und dann durchschaut – doch es war gar nicht so schlimm, wie befürchtet“, fügt Dieter van Deenen schmunzelnd hinzu.

Nach unzähligen Nachtschichten und noch viel mehr verschliffenen Gläsern war endlich eine gute Positionierung gefunden. Jetzt bedurfte es für die greifbare Umsetzung noch eines Partners, der geeignete Gläser herzustellen wusste. Einige der kontaktierten Glashersteller zeigten großes Interesse an der Sache. Schließlich standen die Firmen Wetzlich Optik-Präzision GmbH sowie Gebr. Joppich-Brillengläser als Partner fest. Zusammen mit beiden wurden neue Gleitsichtdesigns speziell für seine Vision entworfen und getestet.

Von der Idee zum Patent

Doch wie sollten die zusätzlichen Gläser mit der Brille praktikabel, reversibel und ästhetisch kombiniert werden? Die Lösung war schnell gefunden. Die Wahl fiel auf eine Vorsatz-Clip-Lösung. Hierbei trägt ein Clip-On, der auf die Gleitsichtbrille aufgesetzt werden kann, die ganz speziell entwickelten Brillengläser, die in Kombination mit der Gleitsichtbrille den gewünschten Effekt erzeugen. Dabei ist die Anordnung der Sehbereiche bei den Vorsatzgläsern umgekehrt zu den Gleitsichtgläsern. Damit werden beim Sehen durch die Gleitsichtbrille mehrere Bereiche für unterschiedliche Sehaufgaben optimiert. Die Gleitsichtbrille wird zur PC-Arbeitsplatzbrille, zur Golfbrille mit abgeschwächter Addition, oder zur Bastel-Brille mit extra Vergrößerung. Die Kunst dabei ist es, das Sehen trotzdem ruhig, stabil und komfortabel zu halten. Dies ist dank der patentierten Technik gelungen.

Gleitsichtbrille + OnTop = Komfortbrille

Um den Kunden dieses neue System näher zu bringen, gibt es das OnTop-System in einer eleganten Präsentationsbox mit sechs Vorhaltern, die im Beratungsgespräch eingesetzt werden können. Je nach



OnTop-Präsentationsbox

Anforderung und Sehaufgabe stehen verschiedene Vorhalter zur Verfügung, mit denen der Kunde sofort eine spürbare Veränderung merkt. Für kurzzeitige Sehaufgaben, die mit der normalen Gleitsichtbrille nicht oder nur schwer zu schaffen sind, kann der Kunde seinen passenden OnTop-Clip auswählen. Der deutschlandweite Vertrieb läuft bereits seit 2022. Die Rückmeldungen der aus- bzw. aufgerüsteten Gleitsichtkunden sind durchweg positiv.

Die zwei Vorteile des Systems

Im Gespräch mit seinen Standeskollegen stellt Dieter van Deenen hier und da ein gewisses Ressentiment fest. Mancher sieht in der Clip-Lösung sogar eine Konkurrenz zu seinen Zusatzverkäufen im Laden. Man befürchtete, dass die Kunden dann nur noch die OnTop-Clips kaufen, jedoch die PC-Arbeitsplatz-, Autofahrer-, Golf- und Bastelbrillen ablehnen würden. Dies hätte natürlich einen unerwünschten Umsatzverlust zur Folge. Außerdem wäre die jahrelange „Erziehungsarbeit an den Kunden“ in Bezug auf die Akzeptanz von zusätzlichen speziellen Brillen für die Katz‘ gewesen. Doch tatsächlich liegt die Lösung dieses Zwiespalts schon in der Problematik selbst verborgen. Denn genau das Gegenteil ist der Fall. Der Einsatz dieses Systems führt letztlich zu mehr Umsätzen und mehr zufriedenen Kunden.

„Mit der Präsentationsbox kann man seinen Kunden ganz leicht simulieren, wie beispielsweise die neue PC-Brille funktionieren wird.“ sagt Dieter van Deenen. In diesem Moment kann der Augenoptiker dann entscheiden, wie er weiter vorgeht; und ob er die Möglichkeit des OnTop-Systems anbietet oder die Vorhalter lediglich als Verkaufsunterstützung nutzt. Damit bekommt das ganze System einen Mehrwert-Charakter für alle Beteiligten.

Upgrade für Gleitsichtbrillen

OnTop sorgt für schärferes und komfortableres Sehen bei speziellen Sehsituationen. Mit den Vorsatzgläsern, die sich zum Beispiel per Magnet- oder Klemmclip bequem befestigen lassen, macht man im Handumdrehen aus der bestehenden Gleitsichtbrille eine Komfortbrille. Dies ergibt eine einzigartige Lösung für alle Gleitsichtbrillen-Kunden. „Da viele Clip-Variationen auf dem Markt existieren, lassen sich nahezu alle Gleitsichtbrillen mit den OnTop-Vorsatzgläsern optimieren“, verspricht der Erfinder Dieter van Deenen.

Mit dem Schritt, als Aussteller 2024 sowohl auf der opti als auch auf der Interlook zu sein, betrat van Deenen Neuland. Es galt das OnTop-System einer breiten Öffentlichkeit vorzustellen und die Möglichkeiten erlebbar zu machen. Die Response der Optiker, die OnTop selbst ausprobierten, war durchweg positiv. Die Tester waren überrascht von der spürbaren Steigerung des Komforts mit ihren Gleitsichtbrillen. Dieter van Deenen ist folglich zuversichtlich, dass immer mehr Augenoptiker die Chance nutzen, OnTop als Zusatzverkauf anzubieten, um den Seh-Komfort ihrer Gleitsichtkunden zu verbessern. ●●

Wo sind sie hin, die Teamkollegen?

Er ist in aller Munde, in allen Branchen, kaum ein Unternehmen ist frei davon – der Mitarbeiter-, Fachkräfte-, Personalmangel. Nicht zu vergessen, der Nachwuchsmangel. Marcel Zischler und Tanja Leideck haben ihre Expertise zusammengebracht und ein Projekt zum Thema auf die Beine gestellt.

Autor | Theo Mahr

Expertise – können die das überhaupt?

Zischler und Leideck beschäftigen sich schon seit längerem mit dem Thema Mitarbeiter und wie sich die Situation entwickelt. Marcel Zischler ist international tätiger Consultant und Trainer mit Erfahrung in den Bereichen Management und Geschäftsführung sowie Recruiting und Business Development, mit dem Fokus auf die optische Industrie und Augenoptik-Retail. Er ist ausgebildeter „Insight Discovery Profil-Analyse-Trainer“ und Marketingfachmann. Sein Studium der Augenoptik absolvierte er an der SHFA Olten in der Schweiz.

Tanja Leideck ist Augenoptikermeisterin und staatlich geprüfte Augenoptikerin sowie ausgebildete Coach und Mediatorin. Sie ist erfahrene Trainerin in den Bereichen Kommunikation und Konfliktmanagement. Die Inhaberin der Firma Ophthalmic Consulting blickt auf viele Jahre Erfahrung im Vertrieb zurück und ist gefragte Fach-Referentin und -Autorin.

Die schweizerisch-deutsche Kooperation regt zum Perspektivwechsel an. Wir haben nachgefragt.

Wie kam es zu der Zusammenarbeit?

Wir kennen uns schon lange und das Thema be-



Marcel Zischler



beschäftigte uns, unabhängig voneinander, schon seit einiger Zeit. Da wir beide im Bereich Consulting arbeiten, ist es unser Ziel einen Perspektivwechsel anzuregen. Wir sind Sparringspartner, wenn es um Unternehmensentwicklung geht. Dazu gehört auch, dem Thema Personalmangel zukunftsorientiert zu begegnen. Gleichzeitig möchten wir Augenoptiker und Optometristen unterstützen, das Thema Mitarbeiter nachhaltig und umfassend anzugehen. Wir haben gesagt: „Lass‘ uns dazu mal einen Workshop entwickeln“ und uns zusammengesetzt.

Und was ist dabei herausgekommen?

Heraus kam ein Tages-Workshop, der sowohl für kleine und mittlere Unternehmen als auch von Verbänden und ihre Mitgliedern gebucht werden kann. Die Struktur und den Ablauf können wir auf individuelle Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden anpassen. Um die Nachhaltigkeit zu gewährleisten, findet im Anschluss ein sogenanntes Follow-up-Gespräch statt. Auch eine längerfristige Zusammenarbeit ist möglich.

Was ist der Nutzen des Workshops für den Augenoptiker oder Optometristen?

Gute und langjährige Teammitglieder sind keine Selbstverständlichkeit mehr. Das haben mittlerweile die meisten Augenoptiker leidlich erfahren. Die Generation Z hat eine andere Einstellung zu Privatleben und Arbeit, als es bei früheren Generationen der Fall war. Mit diesen Gegebenheiten gilt es umzugehen. Von dieser Thematik ist der eine mehr, der andere weniger betroffen. Hier ist unser Ansatz. Wir zeigen auf, was die anders machen, die weniger oder kaum vom Fachkräftemangel betroffen sind. Wie

dies jeder selbst auf sein Unternehmen adaptieren kann, wird von den Teilnehmern bei unserem Workshop erarbeitet. Dazu darf sich jeder zu Beginn die Frage stellen: „Bin ich ein guter Chef oder eine gute Chefin und würde ich selbst für mich arbeiten?“

Was soll das Ergebnis des Workshops sein?

Im Workshop wird für jeden einzelnen deutlich werden, was es bedeutet, ein attraktiver Arbeitgeber zu sein und was der Augenoptiker oder Optometrist selbst tun kann. Die Situation wird nicht mehr als ausweglos wahrgenommen. Der Teilnehmer bekommt seinen individuellen Werkzeugkoffer, um mit der Thematik umzugehen.

Es wird für den Teilnehmer deutlich werden, was ihn als Arbeitgeber ausmacht, ob er ein attraktiver Arbeitgeber ist und was er selbst verändern kann. Wir ermöglichen den Blick in den Spiegel und begleiten bei der Analyse der aktuellen Situation. Dadurch können die Teilnehmer die nötigen Schlussfolgerungen ziehen und Verbesserungsmaßnahmen implementieren. Der Teilnehmer committet sich für ein Ziel und durch das vereinbarte Anschlussgespräch ist er motiviert, dieses zu erreichen. Zudem wird er sich über seine Werte und was sie für seine Arbeitskultur bedeuten bewusst. Mit dieser Vorgehensweise haben wir bei vergangenen und aktuellen Projekten gute Ergebnisse erzielt. Davor profitieren unsere Teilnehmer und können die Erkenntnisse direkt umsetzen.

Was muss der Augenoptiker machen?

Erstmal den Workshop buchen! Und die Bereitschaft mitbringen, sich selbst zu reflektieren, um eine angespannte Situation zu lösen. Sich als Führungskraft



Tanja Leideck

zu hinterfragen und eingefahrene Strukturen verändern zu wollen, ist die Voraussetzung für eine erfolgreiche Teilnahme. Wer sich lieber auf Probleme statt auf Lösungen konzentriert, für den wird unser Workshop nicht den gewünschten Erfolg bringen.

Klingt einfach, ist es das?

Wir haben nicht von einfach gesprochen. Sich selbst zu reflektieren, ist gleichzeitig das Einfachste und das Schwierigste. Allerdings ist es oft eine Frage des Vertrauens in die Menschen, die einem bei diesem Prozess begleiten. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass sich in einem sicheren Rahmen Menschen öffnen und Potenziale entwickeln können, die vorher noch gar nicht sichtbar waren.

Es macht Spaß, Veränderungsprozesse in Gang zu setzen. Bei unserem Workshop bleibt es nicht nur ernst, eine gewisse Leichtigkeit im Umgang mit der Thematik ist uns wichtig. Natürlich sind die Teilnehmer gefordert, sich mit Begriffen wie Teamspirit, Employer Branding oder Wertekultur auseinanderzusetzen. Das ist in der heutigen Zeit in Muss, um eine wirksame Strategie umzusetzen. Dazu gehört neben dem Willen zur Veränderung auch ein kleines bisschen Mut.

Das heißt jetzt, Sie beide haben die Lösung für den Personalmangel in der Augenoptik?

Für den einen oder anderen wahrscheinlich. Oft ist Unternehmensinhabern selbst nicht bewusst, was sie zu bieten haben. Sie stellen unbewusst ihr Licht unter den Scheffel. Wer sich selbst führt und sich führen lässt, der kann auch führen. Das Bewusstsein über die Vorbildfunktion der Führungsperson ist ein erster Schritt, um die Thematik anzugehen. Wer sich fragt, ob er ein attraktiver Arbeitgeber ist und dabei alle Bereiche beleuchtet und Erkenntnisse umsetzt, wird dem Personalmangel erfolgreich begegnen.

„Bin ich ein guter Chef oder eine gute Chefin und würde ich selbst für mich arbeiten?“

Wie sichern sie nachhaltigen Erfolg?

Ob ein Workshop im Nachhinein erfolgreich ist oder nicht, hängt zum großen Teil am Teilnehmenden selbst. Wir geben die Werkzeuge an die Hand, um in die Umsetzung zu kommen, und sehen uns auch im Nachgang als Sparringspartner. Wer weiß, dass er, auf zwei Experten zurückgreifen kann, für den ist es leichter, Veränderungen in Gang zu setzen. Bei dem Workshop setzt sich der Teilnehmende mit sich selbst auseinander. Dieser Prozess an sich ist schon nachhaltig und braucht Zeit, zu wirken. Teilweise sind es betriebswirtschaftliche und psychologische Themen, die nicht in der Ausbildung behandelt werden, obwohl sie so wichtig sind und zum Unternehmenserfolg beitragen.

●●

Kontakt:

Tanja Leideck / info@ophthalmo-consulting.de

Marcel Zischler / marcel@zischler-visionplus

seit 75 Jahren
KUNST DES
GUTEN SEHENS

Brillengläser produziert in Bochum seit 1949

STRATEMEYER
Brillenglasmanufaktur



0800 50690-92 (kostenlos)



kundenservice@stratemeyer.com

Kleiner, individueller und ins Detail verliebt

Wie kann ich mich als unabhängiger Augenoptiker von großen Ketten abheben? Diese Frage hat wohl regelmäßig auf, wenn man als Unternehmer in einer ruhigen Minute über den Status Quo des eigenen Geschäfts nachdenkt. Kleine, unabhängige Brillenmarken und deren detailverliebte Kollektionen können helfen, um das Profil des eigenen Geschäfts zu schärfen.

Autor: Claudio Blassnig



Mathias Weinseisen setzt in seinem Geschäft auf hochwertige Produkte kleinerer Marken.



Manuela Schmöger von Zwooptiker in Kempten führt die Marke gloryfy seit über zehn Jahren erfolgreich.

„Ich will mich nicht von den Konzernen fesseln lassen. Ich will eine Story hinter jeder Kollektion haben, die Designer kennen. Ich möchte meinen Kunden zu jeder Kollektion eine Geschichte erzählen, die er mitnimmt“, so Manuela Schmöger von Zwooptiker aus Kempten. Die leidenschaftliche Augenoptikermeisterin führt weiter aus: „Unsere Kunden nehmen nicht nur die Emotion mit, die ich mitgebe, sondern auch die Emotion hinter dem Produkt, dass er oder sie so etwa 6000 Stunden im Jahr im Gesicht trägt. Das soll schließlich etwas ganz Besonderes sein.“ Ähnlich sieht es Ilka Lehmler von SCHWIEREN OPTIK in Köln: „Mit kleineren Marken kann man individueller, partnerschaftlicher und serviceorientierter arbeiten.“ Deshalb setzt sie in ihrem Geschäft besonders auf Marken wie gloryfy, Ulli Mahler oder weareannu.

Auch in Österreich findet man Augenoptiker mit dieser Haltung. „Die Sensibilität der unabhängigen Marken auf Trends reizt mich besonders und spricht unsere Kunden an. Die aktuelle Korrektionsbrillenkollektion von gloryfy ist zum Beispiel sehr zeitgeistig, springt dabei aber nicht leichtfertig auf Trends auf. So sind die Brillen langlebiger.“, sagt Mathias Weinseisen, Augenoptikermeister und Geschäftsführer eines Unternehmens im österreichischen Landeck mit über 40 Jahren Historie. „Marken wie Blackfin, Kaleos, munic oder eben gloryfy bieten einzigartige Produkte, mit denen wir uns von den großen Ketten abheben und unsere Positionierung schärfen können.“

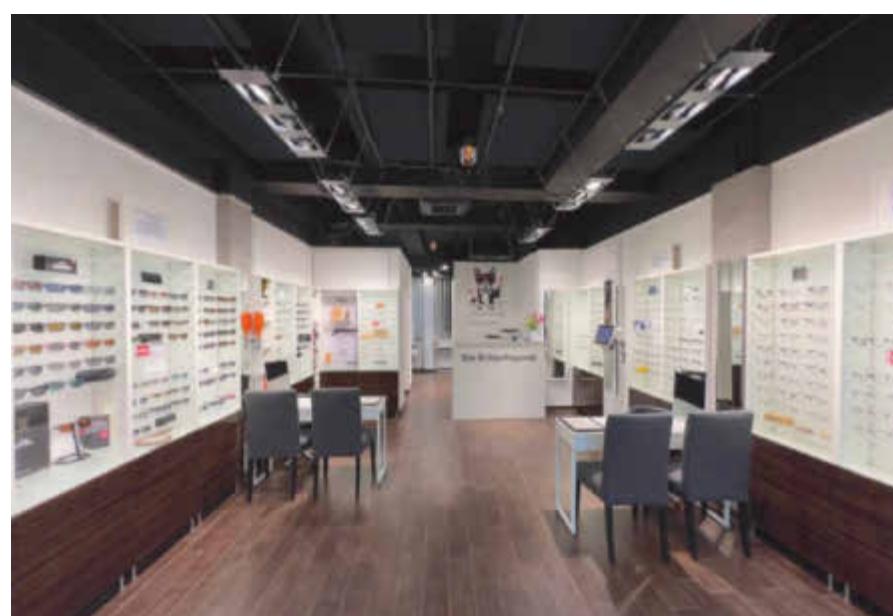
Eigene Identität und hohe Qualität

Viele unabhängige Optiker, die selbst über ihren Einkauf entscheiden können, vertrauen nach wie vor auf die gleichen 20 oder 30 Kollektionen. Dabei gäbe es viel Raum für Individualität. Denn die Zeiten für die „Independent Brands“ sind gut. „Wir haben festgestellt, dass ein neues Bewusstsein für Qualität entsteht. Wenn ich schon mein hart erspartes Geld für eine Brille ausgebe, dann will ich das beste Produkt, das ich für mein Geld kriegen kann. In unserem Fall

ist das eine Brille, die nicht nur stylisch ist, sondern unzählige technische Mehrwerte bietet, langlebig ist und nachhaltig produziert wird.“, so Christoph Egger, Gründer und Geschäftsführer von gloryfy unbreakable.

„Die von uns ausgewählten Independent Labels zeichnen sich dadurch aus, dass sie eine eigene Identität haben. Sie besitzen eine ausgeprägte Liebe zum Detail und einen hohen Qualitätsanspruch. Diese Eigenschaften sind uns sehr wichtig, da sie die Werte unseres Geschäfts widerspiegeln“, so Diana Heinze von Die Brillenfreunde in Hamburg. „Mit diesen Marken heben wir uns vom Wettbewerb ab. Jede davon hat ihr eigenes Alleinstellungsmerkmal, für das sie bei uns steht.“

Manuela Schmöger von Zwooptiker führt die Marke gloryfy seit über zehn Jahren erfolgreich. „Der Hersteller bietet durch die emotionale Gründerstory, das technische Alleinstellungsmerkmal



Blick in die Brillenfreunde in Hamburg



Christoph Egger, Gründer und Chef von gloryfy

und die hohe Qualität ein perfekt verkäufliches Produkt, über das ich gerne mit meinen Kunden spreche. Ist ein Kunde den Komfort dieser Fassung mal gewohnt, bleibt er sehr markentreu und bleibt innerhalb dieser Linie“, so die Augenoptikmeisterin.

Raus aus der Vergleichbarkeit

„Ich persönlich glaube, dass man für absolut jeden Standort und jede Kundengruppe eine viel bessere Kollektion aus Independents zusammenstellen kann als mit Lizenzmarken. Denn die Chance, sich zu profilieren und ein wirklich einzigartiges Geschäft aufzubauen, bekommt man mit Lizenzmarken nicht mehr“, schreibt Katrin Stehr auf ihrer Internetseite. Sie verfügt über 34 Jahre Erfahrung im Mikrokosmos Independent Eyewear und berät mittlerweile unabhängige Augenoptiker, ihre ganz individuelle und einzigartige Kollektion zusammenzustellen.

Mit ihrer Meinung schlägt sie in dieselbe Kerbe wie ihre Standeskollegin aus Bayern. „Wenn die Sto-

ry hinter einem Produkt und das Team dahinter außergewöhnlich sind, spricht das meine Kunden an. Wenn ich dann wie bei gloryfy noch erzählen kann, dass meine Freundin nach einem Unfall dank der unzerbrechlichen Brille ihr Augenlicht nicht verloren hat, gibt es eigentlich nicht mehr viel zu sagen. Solche Marken und Geschichten faszinieren und emotionalisieren einfach – das kommt beim Kunden an“ so Manuela Schmöger.

Gesteigerte Kundenbindung durch emotionsstarke und technisch außergewöhnliche Marken ist also absolut ein Thema. „Der Startschuss zur Bindung der Kunden mit den Independents erfolgt durch die Augenoptiker, die sie anbieten. Wenn diese sich mit den Marken und Geschichten dahinter identifizieren, springt dieser Begeisterungsfunk auf die Kunden über. Dadurch entsteht eine hohe Bindung der Kunden an die Marke und an das Geschäft“, ergänzt Björn von Die Brillenfreunde.

Technische Innovation und Design mit viel Liebe

Nicht nur die Geschichten, auch die Technologien mancher unabhängigen Marken faszinieren die Kunden. Ob unzerbrechliche Brillen mit kalt anpassbaren Bügeln von gloryfy oder filigrane Brillenschmuckstücke von Götti – wer sich in die Brillenwelt abseits der gängigen Branchengrößen einarbeitet, findet außergewöhnliche Produkte, die Kunden von großen Ketten oft vorenthalten bleiben. Dass speziell bei Brillen, die auch noch einen einzigartigen technischen Aspekt haben, eine noch höhere Wiederkaufsrate und Kundentreue entsteht, bestätigt Ilka Lehmler.

Service und Partnerschaft auf Augenhöhe

„Kurze Wege und unproblematische Abwicklung von Anfragen sind ein großes Plus. Auch das Entgegenkommen und die Unterstützung in Sachen Marketing sind mit Independents viel einfacher als mit Konzernen“, berichtet Mathias Weinseisen. Manuela Schmöger ergänzt „Mit unabhängigen Bränden wie gloryfy unbreakable, Dieter Funk oder Spektre arbeitet man auf Augenhöhe. Man spürt eine richtige Partnerschaft mit individuellen Entscheidungen und lösungsorientiertem Arbeiten bei Reklamationen. Es ist ein Geben und Nehmen.“

Der Servicegedanke und das Kooperieren auf Augenhöhe ist ein wichtiger Faktor. Man landet mit einem Anruf meistens direkt in der Zentrale, wo Produktion, Marketing und Kundenservice oft unter einem Dach sind. „Marken, die die Produktion im eigenen Haus haben, bieten in Sachen Kundenservice kurze Wege. Durch die Nähe zum Produkt wissen die Ansprechpartner genau, worüber sie reden. Das bringt eine gute Beratung und schnelle Lösungsfindung mit sich“, sagt Diana Heinze von Die Brillenfreunde. Und am Ende des Tages wünscht sich wohl jeder Augenoptiker genau das: Partnerschaftlich agierende Hersteller, mit denen man auf Augenhöhe arbeiten kann und deren Produkte auf vielerlei Ebenen ansprechend für die Kundschaft sind.

„Mit kleineren Marken kann man individueller, partnerschaftlicher und serviceorientierter arbeiten.“

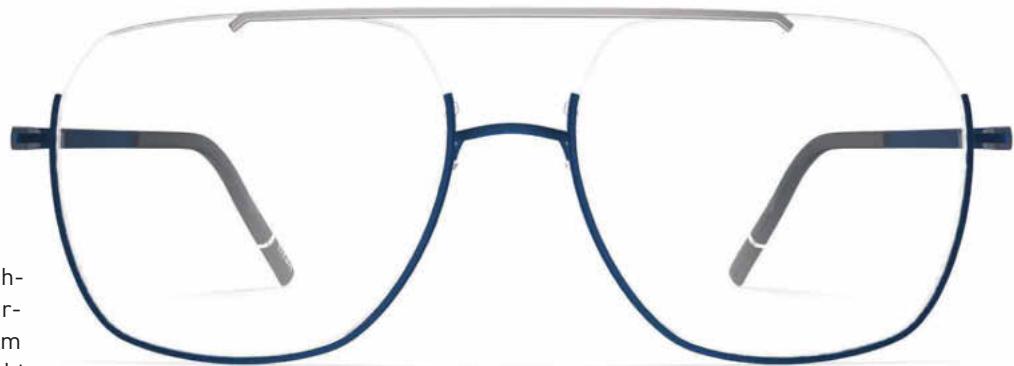


Leicht und lässig

Federleicht sind viele Fassungen, und viele Kunden mögen das. Waren früher besonders die randlosen Brillen sehr leicht, sind heute durch die Weiterentwicklung in der Materialforschung nahezu alle Rahmenformen möglich. Wir haben nach Brillen bis maximal zwölf Gramm Gewicht gesucht und ein vielfältiges Angebot entdeckt.

Leicht wie eine Feder sind Brillen noch nicht, aber viele auf der Nase nahezu nicht mehr spürbar.





Während Nylor-Brillen früher eher als konservativ galten, so sprechen sie mittlerweile zunehmend eine junge, trendorientierte Zielgruppe an, die nach einem frischen und urbanen Look sucht. Mit der neuen „Dynamic Dawn“-Kollektion mit Halbrand – wahlweise oben oder unten – bietet Silhouette einen unaufdringlichen Look mit avantgardistischem Flair. Zuverlässige Schnappscharniere versprechen zudem einen wartungsfreien, langfristigen Einsatz.



Die Damenfassung mit der Modellnummer 60898 stammt aus der Kollektion Deejays von Wagner+Kühner. Die blaue Vollrandbrille aus TR 90 in Kurve 4,5 hat die Maße 51-15-140 bei einer Fassungsbreite von 120.



Aus gewalztem Chirurgenstahl sind die Modelle von Regson gefertigt und damit antiallergen, leicht und gleichzeitig robust. Das Scharnier braucht keine Schrauben.



Boss freut sich, die neue „Distinctive Codes Light“-Linie vorzustellen. Diese Design-Linie bringt zum Beispiel die anspruchsvolle Cat-eye-Korrekturfassung 1657 aus leichtem recycelten Acetat, das aus biobasierten Materialien besteht. Lieferant ist Safilo.



Modell „Sichtflug“ aus der Coblenz-Kollektion „Zentralflughafen“ in soft-gold-poliert und braun verlaufgetönten Gläsern ist komplett gefertigt aus Titan – inkl. Nasenpads – in der Größe 58-17-145 mm. Diese Brille ist eine moderne Interpretation der zeitlosen Pilotenbrille der 70er-Jahre. Die tiefgezogene Tropfenform verleiht dem Design einen einzigartigen Look, der an die Ästhetik vergangener Jahrzehnte erinnert.



Modell „Lyra“ kommt aus aus der Ultralight-Kollektion von Imago und demonstriert eindrucksvoll, dass selbst massive, große Fassungen bemerkenswert leicht sein können. Die gelungene Kombination aus auffälligem Design und federleichtem Tragekomfort hat die Brille dem Material Ultem zu verdanken.

Mit einer Größe von 52 mm, einer Scheibenhöhe von 45 mm und einer Randdicke von 2,6 mm kommt Lyra auf ein Gewicht von nur 12 Gramm – trotz 9 mm breiter Bügel. Derzeit sind in der Kollektion fünf Modelle mit diesen Merkmalen erhältlich.

Das Modell 1509T-1 von Ruud van Dyke aus der Kollektion „Effortlessly Beautiful“ ist durch Leichtigkeit und Zeitlosigkeit charakterisiert. Während die zarte Ausarbeitung Gewicht einspart, verleihen die unterschiedlichen Konstruktionen den Fronten eine interessante Dreidimensionalität. Akzentuierte Formen und ausgeklügelte Details stattet die Modelle mit einer sichtbaren und doch subtilen Raffinesse aus.



Zwölf Gramm leichte Fassung aus der Kollektion von Top Look: Es handelt sich um eine Neuheit 2024 aus biobasiertem Kunststoff, wobei zum großen Teil Rizinusöl für die Herstellung verwendet wird. Seit Februar 2024 ist die Brille in insgesamt drei Farben und in Größe 48-19-140 verfügbar.



Clémence & Margaux
www.clemence-margaux.com

CCO - VILLA NINO

247 av. Bouloumié

BP20031

88801 VITTEL CEDEX

Tél. 03 29 07 88 91

www.lunettes-cco.de



clemencemargaux



Das Modell „Mare“ von Hamburg Eyewear ist eine Sonnenbrille aus der aktuellen Edelstahl-Kollektion. Sie besticht durch Leichtigkeit und Tragekomfort, die elegante Pantoform ist zeitlos tragbar für Jungs und Mädels. Die Sonnenschutzgläser aus CR 39 sind in den Rückflächen superentspiegelt und gehärtet. Das Modell hat die Maße: 49-21-140 und ist in drei Farben erhältlich.



Superdünne Fassung aus der Kollektion Jos. Eschenbach, gefertigt aus extrem leichtem Beta-Titan. Die Fronten kommen mit nur 0,8 Millimetern aus: maximale Flexibilität aus minimalem Material. Das runde Unisexmodell in Größe 50-20-140 gibt's in fünf Farben und es wiegt gerade mal sieben Gramm. Drei Varianten bei der Farbgebung führen vor, wie kompatibel Titan für jeglichen Look ist – ganz in supermatten Metalltönen, mit farbiger Front oder komplett gefärbt.



Lars Brillen aus Bern reduziert aufs Wesentliche: Eine Front, zwei Bügel, vier Stifte, das genügt. Das schraubenlose Click-in-Scharnier ist patentiert. Die ergonomisch entwickelte Nasenauflage ist direkt in die Fassung integriert und benötigt keine zusätzlichen Nasenflügel. Zusammen mit dem hochwertigen und zudem sehr leichten Material aus dem 3D-Druck bieten die Fassungen ein unbeschwertes Tragegefühl. Gerade mal zwischen acht und zwölf Gramm bringen die Modelle auf die Waage. Die Fassungen werden komplett in der Schweiz entwickelt, designet und nachhaltig hergestellt – aus Überzeugung. Der 3D-Druck zählt zu den ressourcenschonendsten Herstellungsverfahren überhaupt, und dank der lokalen Fertigung können Transportwege kurzgehalten werden.



Von muncic kommt die Fassung mit der Nummer 430: Leichtes zeitloses Design, filigrane Technik und herausragende Qualität, das sind die Merkmale der neuen Titan-Modelle aus der signature-Kollektion von Marcus Riess. Kaum ein anderes Material verbindet so gekonnt stilvolle Wertigkeit mit hervorragendem Tragekomfort. Durch die edle Kombination aus gedeckten Farben und glänzenden Goldtönen, wirkt diese sieben Gramm leichte Brille ganz von alleine.

Die Marwitz-Berlin-Fassung T75 in Farbe 80 ist leicht, lässig und technisch raffiniert. Hergestellt aus hochwertigem Titan, präsentiert sich diese Damenfassung in einem Gewicht von nur zwölf Gramm. Mit den Maßen 54-17-140 bietet sie eine elegante Passform und zeichnet sich durch ihre Leichtigkeit aus. Die Fassung ist in zwei ansprechenden Verlaufstönen sowie in klassischem Schwarz und Petrol erhältlich.





Diese quadratische Ad Lib-Fassung (AB3603) aus Titan ist trotz Oversize-Look ein echtes Leichtgewicht. Mit ihren zehn Gramm sorgt sie für langanhaltenden Tragekomfort. Die langen Bügelen den erzeugen ein Farb- und Materialspiel, das sich auch auf der Brauenlinie widerspiegelt. Erhältlich ist das Modell in Größe 53-17-140 in schönen Farbkombinationen: Kräftiges Pink und erdiges Braun, knalliges Blau und Gold, feminines Rosa und Petrol, modernes Apricot und Gold.



Durch den feinen Edelstahlbügel wird der Look dieser Götti-Brille noch cleaner. Ein Hauch von Nichts – sowohl in der Ästhetik als auch in der Leichtigkeit. Doch die Reduktion aufs Minimum bedeutet keinen Kompromiss. Der hochwertige Edelstahl ermöglicht ein Leichtgewicht mit viel Stabilität. Diese feinmechanische Innovation ist eine zusätzliche Option zu den vielzähligen bereits existierenden Möglichkeiten der Kollektion und dank des einfachen Baukastensystems können alle Brillenteile untereinander kombiniert werden. Die Farbpalette umfasst fünfzehn Farbnuancen und die Metallteile gibt's in Schwarz, Silber und Gold. Produziert werden die feinen Brillen in der Schweiz.

XXOY

AREA98

VIA DELLA FERROVIA 3 33050 PAVIA DI UDINE - ITALY - TEL 0800 182 1996 ODER 0800 181 9038 KUNDENSERVICE@AREA98.IT - WWW.AREA98.IT



Modell Agatha präsentiert sich als leicht und lässig in der Kollektion von Locco Brillendesign. Der federleichte Chirurgenstahl steht für beste Qualität. „Oben offen“ setzt Agatha einen modischen Trend und ist in der Größe 53-17 und weiteren vier Farben erhältlich.



Manti Manti heißt ein neuer Kinderbrillenanbieter, gegründet von Pippa und Suse, im bürgerlichen Leben Philippa Koenig und Susann Hoffmann. Die beiden Frauen bieten 3D-gedruckte

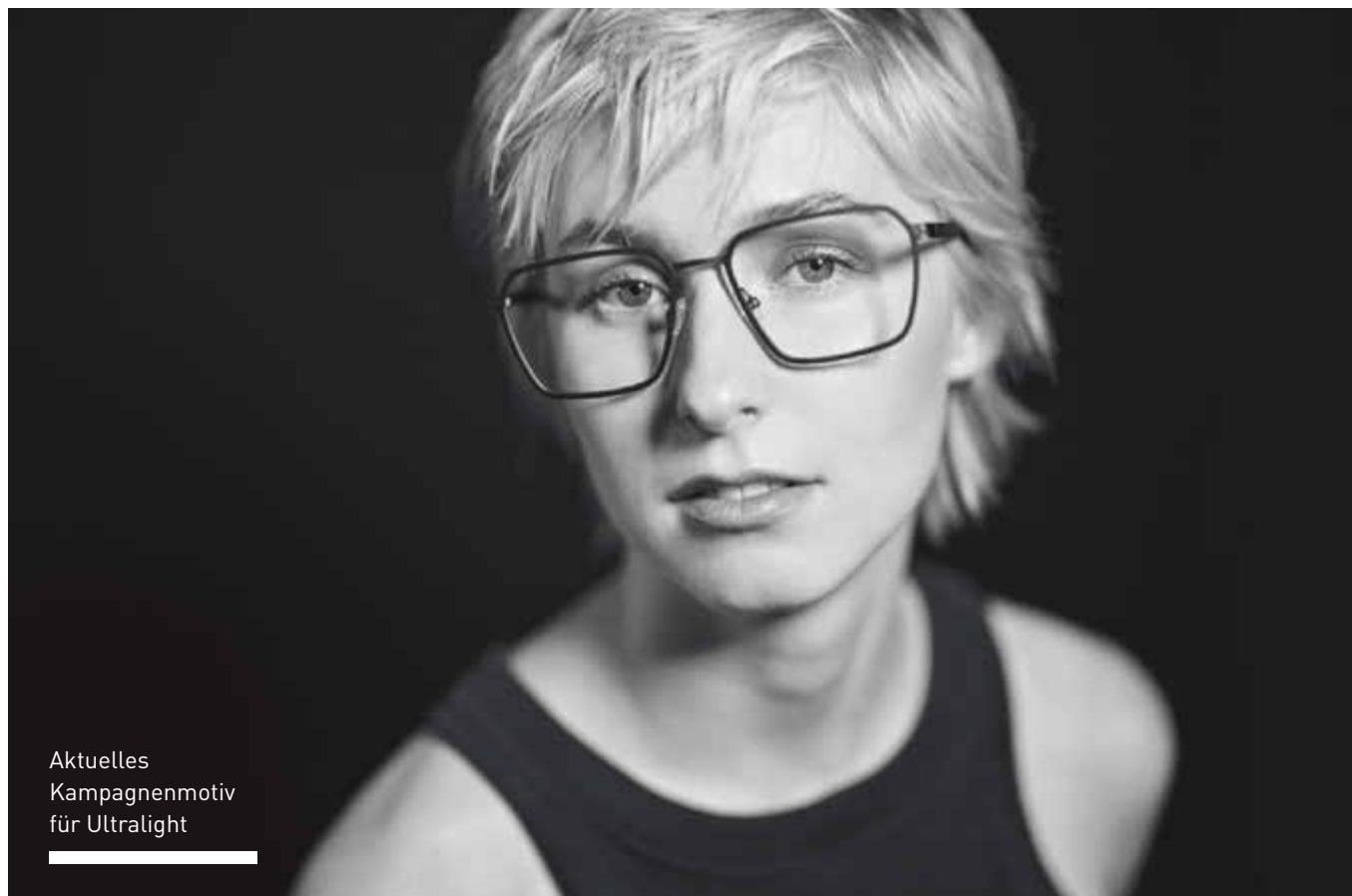
Fassungen in jeweils drei unterschiedlichen Größen und neun Farben. Die Brillen aus deutscher Produktion sind neun Gramm leicht und bestehen aus rizinusbasiertem, pflanzlichen Kunststoff, Nasenpads aus medizinischem Silikon und Scharnieren aus rostfreiem Edelstahl. Jede Brille kommt mit austauschbaren Nadenpads in drei Dicken und kalt anpassbaren Bügeln.



Free Form Eyewear – green by pricon ist für zwei Dinge bekannt: Nachhaltigkeit und Design. Denn schon bei der Produktion der Fassungen wird auf Ressourcenminimierung, Langlebigkeit und die Verhinderung von Schadstoffen geachtet. Die Modelle sind zehn Gramm leicht, denn das biologisch abbaubare Azetat wird hier ergänzt um Beta-Titan-Bügel. Der Verzicht auf Schrauben bietet neben Leichtigkeit, Sicherheit und Komfort auch höchste Funktionalität. Das preisgekrönte, stilvolle Design und die Trend-Farbalette sorgen auch in 2024 für Lässigkeit auf der Nase. Fun Fact: Die verschiedenen Modelle wurden nach Städten benannt, in denen UN-Klimakonferenzen stattfanden.



Diese Fassung aus der Kollektion Litho Eyewear ist aus japanischem Beta-Titan gefertigt. Die leichte Nylonbefestigung sorgt bei der reinen Titanvariante für ein Gewicht unter zehn Gramm, in Kombination mit Bioazetat unter elf Gramm. Lieferant ist VISIBLEIA aus Heubach.



Aktuelles
Kampagnenmotiv
für Ultralight

Brillen aus Ultem: Heller als Bernstein geht's nicht

Es gibt manchmal diese Geschichten, die so zufällig entstehen, dass man sie kaum glauben mag. Wie die von Ultem. Das ist ein Harzmaterial, das vor allem in der Medizin- und Luftfahrttechnik verwendet wird. Rainer Laepple und Marco Finster entdeckten im Herbst 2011 auf einer Messe in Hongkong „in einer Ecke“ das Material und die Spur zum Hersteller.

Autor | Theo Mahr

Sabic heißt das Unternehmen, das das Original-Ultem entwickelt hat und bis heute herstellt. Original deswegen, weil mit der Materialbezeichnung „Ultem“ inzwischen recht – sagen wir mal – kreativ umgegangen wird.

Es gibt eine ganze Reihe von Kollektionen, in denen vermeintlich „echtes“ Ultem vorkommt. „Dem

ist aber nicht so“, berichtet Rainer Laepple, Geschäftsführer und Gründer von Imago Eyewear im bayrischen Valley. „Wir sind bis heute das einzige Unternehmen in der augenoptischen Branche mit einer derartigen Vielfalt an Modellen, Farben und Bauartvarianten von Ultem-Fassungen.“ Für den Hersteller des Hightech-Materials ist die Augenoptik



nur eine winzige Nische. Das Chemie-Unternehmen mit Hauptsitz in Riad, Niederlassungen und Produktionsstätten auf der ganzen Welt und über 30000 Beschäftigten verdient sein Geld in vielen anderen, deutlich größeren Branchen.

Die bernsteinfarbene Grundfarbe von Ultem ist auf spezifische Molekülstrukturen und chemische Eigenschaften des Polyetherimids zurückzuführen. Eine gelblich-braune Färbung ist charakteristisch und unterscheidet es von allen anderen Kunststoffen. Es ist dadurch unmöglich, sehr helle, transparente oder knallig bunte Farben wie türkis oder pink zu produzieren. Ein „Fake“ erkennt man also recht schnell, wenn entsprechende Ware mit dieser Farbpalette auftaucht.

Marco Finster, Geschäftsführer bei Imago, unterstreicht bei dieser Gelegenheit die herausragenden Eigenschaften des Materials. „Die großartigen Vorteile des Original Sabic Ultems sind dessen extreme Leichtigkeit, die Resistenz gegen Lösungsmittel wie Alkohol, Spiritus oder Aceton, die Formstabilität, die Resistenz gegen Hitze und UV-Strahlung sowie die Widerstandsfähigkeit. Dazu ist an den Fassungen kein Alterungsprozess zu erkennen, sie werden nicht spröde, bleichen nicht aus und verändern nicht ihre Farbe, null!“ Das sind Eigenschaften, die die Kopien – in der Regel aus China – nicht bieten, mit Ausnahme des Gewichts.

Kein Wunder also, dass die „Ultralight“-Kollektion von Imago weltweit erfolgreich ist. 2013 kamen die ersten sechs Fassungen auf den Markt. Die Entwicklung verlief rasant. Laepple: „Ob in Kombination mit japanischen Edelstahl oder Titan, von Größe 45 bis Größe 60, ob filigran oder massiv. Wir haben in-



Natürlich
gibt's auch
Sonnenbrillen
aus Ultem.

zwischen eine Kollektion von etwa 60 verschiedenen Modellen in durchschnittlich je sechs Farben. Einige besonders gefragte Modelle sind in 15 Farben erhältlich, wie zum Beispiel das Modell „Lunik“. Davon haben wir bis Ende 2023 weltweit über 35.000 Stück verkauft.“



Modellbeispiele aus der Ultralight-Kollektion

Jetzt die nächsten 3 Ausgaben von DER AUGENOPTIKER testen und 30 % sparen.



MOLESKINE® Notizbuch

Die Taschenformat-Version des Moleskine Classic Notizbuchs ist in einer breiten Palette von Farben erhältlich. Mit den bekannten abgerundeten Ecken, einem elastischen Verschluss und einem Lesezeichenband. Erweiterbare Innentasche auf der Innenseite des hinteren Einbands. Enthält 192 elfenbeinfarbene, karierte Seiten. Lederimitat Papier.



Gratis

JETZT BESTELLEN

DER AUGEN OPTIKER

Bitte schicken Sie mir 3 Ausgaben zum reduzierten Mini-Abopreis von nur 20,70 € inklusive MwSt. und Versand. **Als Dankeschön erhalte ich das original Moleskine Notizbuch nach der Rechnungszahlung.**

Kündigungsfrist: innerhalb von 14 Tagen nach Erhalt der 3. Ausgabe. Wenn ich den AUGENOPTIKER nach Ende des Mini-Abos weiter beziehen möchte, brauche ich nichts zu tun: Ich erhalte 14 Ausgaben zum Abopreis von 138,60 € inklusive MwSt. und Versand.

DER AUGENOPTIKER Leserservice
Postfach 810580, 70522 Stuttgart
Phone: 0711/72 52-204
Fax: 0711/72 52-399

Online bestellen:
www.direktabo.de/ao/angebote direktabo.de

Widerrufsrecht: Sie haben das Recht, binnen vierzehn Tagen ohne Angabe von Gründen diesen Vertrag zu widerrufen. Die Widerrufsfrist beträgt vierzehn Tage ab dem Tag, an dem Sie oder ein von Ihnen benannter Dritter, der nicht der Beforderer ist, die erste Ware in Besitz genommen haben bzw. hat. Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie uns (ZENIT Pressevertrieb GmbH, Julius-Hölder-Str. 47, 70523 Stuttgart, Tel. 0711/72 52-204, augenoptiker@zenit-presse.de) mittels einer eindeutigen Erklärung über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Sie können ein Muster-Widerrufsformular oder eine andere eindeutige Erklärung auch auf unserer Webseite unter www.direktabo.de/widerrufsformular elektronisch ausfüllen und übermitteln. Machen Sie von dieser Möglichkeit Gebrauch, so werden wir Ihnen unverzüglich (z. B. per E-Mail) eine Bestätigung über den Eingang eines solchen Widerrufs übermitteln. Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung des Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden.

Verlag: Konradin-Verlag Robert Kohlhammer GmbH, Ernst-Mey-Str. 8, 70771 Leinfelden-Echterdingen, Geschäftsführer Peter Dilger, Amtsgericht Stuttgart HRB 220396

Abo-Vertrieb: Zenit PresseService GmbH, Julius-Hölder-Str. 47, 70597 Stuttgart, Geschäftsführer Joachim John

Vorname, Name _____

Firma, Funktion _____

Straße, Nr. _____

PLZ, Ort _____

Phone, Fax _____

E-Mail _____

Ja, ich willige ein, dass mir die Konradin-Verlag Robert Kohlhammer GmbH und deren verbundene Unternehmen (Konradin Medien GmbH, Konradin Business GmbH, Konradin Selection GmbH, Konradin Mediengruppe GmbH, Dr. Curt Haefner Verlag GmbH, MMCD NEW MEDIA GmbH, Visions Verlag GmbH, Dialog GmbH) Fachinformationen der Redaktionen, Einladungen zu Messen, Fachveranstaltungen sowie Informationen und Angebote zum Zwecke der Werbung telefonisch, per E-Mail und Post übermittelt. Ich kann meine Einwilligung jederzeit mit Wirkung für die Zukunft gegenüber Konradin per E-Mail an datenschutz-online@konradin.de widerrufen.

Geburtsdatum _____

Beruf, Branche _____

X

Datum, Unterschrift _____

85547AP



Jetzt auch als AugenoptikPlus:
Artikel aus dem Heft jederzeit online lesen. www.der-augenoptiker.de/plus

LICHT BLICKE

Wie jeden Monat gibt es an dieser Stelle ausgewählte Fassungen, die vielleicht ja auch in Ihr Geschäft passen. Es lohnt sich für Augenoptiker immer, die neuen Entwicklungen zu beobachten und das eigene Sortiment zu überdenken.

WORLD OF KIDS



Ab sofort und ausschließlich
bei pricon – die erste
DIN-geprüfte Kinderbrille
für Schule, Freizeit & Sport.



pricon

pricon.one



CALVIN KLEIN JEANS EYEWEAR stellt Color Shift vor, eine neue dynamische Kollektion aus Fassungen, die sich durch ein neuartiges UV-reaktives Azetat auszeichnen, das bei direkter Sonneneinstrahlung seine Farbe ändert. Die Kollektion, die von Marchon produziert und geliefert wird, umfasst zwei Sonnenbrillen und zwei Korrektionsfassungen.

www.marchon.com



Leichtes zeitloses Design, filigrane Technik und herausragende Qualität, das sind die Merkmale der neuen Titan-Modelle aus der **MUNIC** signature-Kollektion. Kaum ein anderes Material verbindet so gekonnt stilvolle Wertigkeit mit hervorragendem Tragekomfort. Durch die edle Kombination aus gedeckten Farben und glänzenden Goldtönen wirkt diese nur sieben Gramm leichte Brille ganz von alleine.

www.municeyewear.com

SPEZIAL

•• Kontaktlinsen

Die opti in München bot viele Neuigkeiten und Informationen rund um die Kontaktlinse und deren Anpassung. Wir haben die Angebote der Aussteller für Sie unter die Lupe genommen.

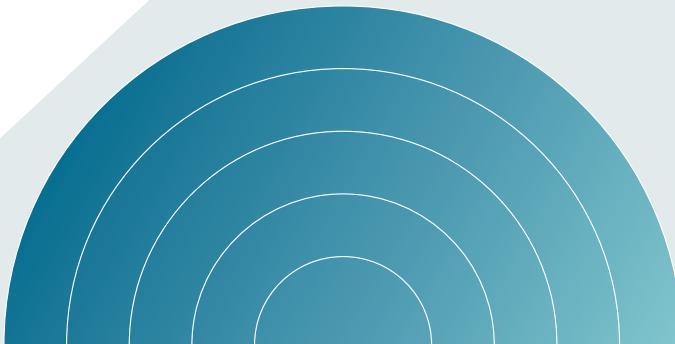
MENICON
means
more.



Teil-individuelle Silikon-Hydrogel Monatslinsen-Familie

sphärisch - torisch - multifokal - multifokal torisch

Scannen
und mehr
erfahren



kontaktlinsen
FREUDE

Hallo, mein Name ist Menicon Niji.

Ich bin eine teil-individuelle SiHy Monatslinse mit einem so großen Lieferbereich, dass es dich glatt umhauen wird. Ich bin schnell geliefert (7 Arbeitstage), schnell angepasst (kein Topograph nötig) und habe das Zeug dazu, zu deinem Lieblingsprodukt zu werden. **Probier mich aus!**

Menicon Niji,
Visuslieferant, Freudenbringer, Kundenpleaser, Portfolioergänzer



Volle Aufmerksamkeit für Kinderaugen – Cooper begeisterte zur opti in München mit einem etwas anderen Auftritt.

Gesammelte KL-opti-News

Etwa 21.500 Besucher trotzten dem Lokführerstreik sowie Bauernprotesten und besuchten die opti in München. Wir haben uns unter anderem die angeschaut, die besonders relevant für Kontaktlinsenanpasser sind.

Autorin | Tanja Leideck

appenzeller kontaktlinsen

Das Team der Firma **appenzeller kontaktlinsen** präsentierte Linsentechnologie der Zukunft: Die neue Sklerallinse i-Shape freeform scleral. Im Gegensatz zur konventionellen Sklerallinsen-Anpassung erfolgt die Anpassung des i-Shape vollständig softwarebasiert. Mit 72 Radialen werden alle Asymmetrien der Sklera und des Limbus berücksichtigt, und auf den Auf treffpunkt der limbalen Überbrückungszone sowie der skleralen Landezone der i-Shape übertragen. Mit verschiedenen Methoden wird die zentrale Überbrückungszone (BOZD) berechnet. Das

Ziel ist dabei, die gesamte Hornhaut so gleichmäßig wie möglich zu überbrücken.

Ist eine Dezentrierung der BOZD notwendig, wird diese ebenfalls von der Software als Best-Fit-Sphere oder Best-Fit Toricity berechnet und muss nicht manuell vom Anpasser dezentriert werden.

Die Anpassung erfolgt mit der Pentacam durch den sogenannten CSP-Scan, der mithilfe des CSP-Berichtes überprüft wird. Der Bericht wird zusammen mit der Überrefraktion, die momentan noch mittels einer Probelinse ermittelt wird, zur Firma **appenzeller kontaktlinsen** gesendet.



Dieser Schritt wird zukünftig mit Hilfe einer browserbasierten Lösung ersetzt, so dass der CSP-Report direkt in die Berechnungssoftware geladen werden kann. So werden die Rahmenbedingungen für komplexe Anpassungen erleichtert, was wiederum zur Motivation des Anpassers beiträgt.

Cooper Vision

Nach dreijähriger opti-Pause war **Cooper Vision** wieder mit einem Messestand vertreten. Dabei stand das Thema Myopiemanagement im Mittelpunkt des Herstellers. Dies drückte Cooper auch in seiner Messepräsentation aus. Ein bunter Stand, unter dem Motto „Kleine Augen, große Verantwortung“, der sowohl für Erwachsene als auch für Kinder ein Anzugspunkt war. Und das nicht nur wegen der fliegenden Affen.

Die Mission dabei war, das Thema Myopiemanagement noch bekannter zu machen und für die Thematik zu sensibilisieren. Dazu bedarf es der Aufklärung aller Beteiligten. Cooper Vision unterstrich damit sein Engagement und die Verpflichtung, sich für die Augengesundheit von Kindern einzusetzen, um die Sehkraft der jungen Generation zu schützen und zu verbessern.

Myopiemanagement sollte zum Standard der Versorgung der täglichen Arbeit mit Kindern werden, so das Credo. Denn Augenoptiker sind oft die erste Anlaufstelle, wenn es um gutes Sehen geht. Die Kooperation mit dem Augenarzt sollte dennoch erfolgen.

Die Linse erster Wahl ist beim Myopiemanagement die MiSight 1 day, die weltweit einzige Kontaktlinse für Myopiemanagement, deren Wirksamkeit in einer siebenjährigen Studie nachgewiesen wurde. Mittlerweile gibt es mehr als 250.000 Träger weltweit.

Zur Unterstützung des augenoptischen Fachhandels stehen dem Augenoptiker zahlreiche Marketingmaterialien zu Verfügung. Es gibt Anpassleitfäden, Handhabungshinweise, Folder für Eltern betroffener Kinder und Beraterkarten. Myopiemanagement erfordert häufig eine langfristige Begleitung und fördert eine nachhaltige Kundenbindung.

galifa.swiss

Die Pioniere für individuelle Kontaktlinsen **galifa.swiss** haben sich intensiv Gedanken gemacht, wie sie ihre Kunden bei der Anpassung individueller weicher Kontaktlinsen unterstützen können.

So bereicherten die Schweizer mit einer nachhaltigen Produktneuheit. INneo nennt sich das revolutionäre Konzept der Kontaktlinsenmanufaktur.

Bernd Brückner, Leiter Professional Service, Mitglied der Geschäftsleitung, und M'Hamed Bouhlal, Geschäftsführer und Mitglied der Geschäftsleitung von appenzeller, vor ansprechender Kulisse

Nach dem Vorbild der Monats-Tauschsysteme ist mit der INneo das Ziel, eine schnelle und nachhaltige Kundenbindung zu schaffen.

Die individuelle 3-Monatslinse aus Silikonhydrogel liegt im Preisbereich einer Monatslinse. So kann zeitnah und flexibel auf die Bedürfnisse des Endkunden eingegangen werden. Die Verpackungseinheit pro Auge deckt einen 6-Monatsbedarf ab und kann in zwei Varianten bestellt werden. Und zwar mit dem INneo Duopack mit zwei Linsen und dem INneo Duopack Plus mit zwei Kontaktlinsen und einer Reservelinse.

So hat galifa.swiss auf die häufig gestellte Frage reagiert, was passiert, wenn eine individuell gefertigte Linse verloren wird. Die Kombination mit einer





Spezial Kontaktlinsen

Reservelinse nimmt dem Kunden die Angst vor dem Verlust seiner wertvollen Sehhilfen.

Der Lieferbereich erlaubt eine zeitnahe Belieferung des Kunden. Es stehen die Basiskurven Steil, Standard und Flach zu Verfügung. Beim Durchmesser kann zwischen Klein, Mittel und Groß gewählt werden.

Während der Stärkenbereich von +30,00 bis -30,00 in Zylindervariationen bis -6,0 Dioptrien in 1-Grad-Abstufungen möglich ist. Die Linse ist sphärisch, torisch, multifokal und als Myopievariante lieferbar. Damit können 99,5 Prozent des Anpassbedarfs abgedeckt werden.

Die Anpassung über das Click & Fit-System, wahlweise über Anpasslinsen in Plan, macht die IN-neo einfach und flexibel und nimmt auch bei Einsteigern die Angst vor der Anpassung individueller weicher Kontaktlinsen. Mit einer Lieferzeit von drei Werktagen stellt sich der Hersteller den Anforderungen des Endkunden nach einer schnellen Verfügbarkeit.

Mit der Ausrichtung auf eine Halbjahresversorgung und einer entsprechenden Verpackungslösung geht galifa.swiss einen weiteren Schritt in Richtung Nachhaltigkeit.

Hecht - Sichtbar besser

Bei dem Kontaktlinsenhersteller aus Baden steht die Weiterentwicklung an erster Stelle. So präsentierte Hecht Contactlinsen neben den bewährten Produkten sein Seminarprogramm in neuem Outfit.

Es soll Schwung in die Weiterbildungswelt gebracht werden. So möchte Hecht gemeinsam mit den Kunden noch erfolgreichere Anpassungen umsetzen. Dazu braucht es neben erstklassigen Produkten gut geschulte Anpasser, die Kontaktlinseninteressenten versorgen.

Drei unterschiedliche Seminar-Kategorien in unterschiedlichen Städten finden dabei Anwendung. Mit den Basis-Seminaren, bei denen Einsteiger die wichtigsten Grundlagen lernen, bekommen Anpas-



Tolles neues Produkt und eine glückliche Mannschaft von galifa und falco



Verlangsamt
die Verschlimmerung
der Kurzsichtigkeit
um durchschnittlich

59 %¹

KLEINE AUGEN,

GROSSE VERANTWORTUNG.



Verhindern Sie, dass sich die Myopie von Kindern im Laufe des Heranwachsens verschlimmert.

Entdecken Sie MiSight® 1 day, unsere Einmalkontaktlinse mit Doppelnutzen. Sie bietet klares, scharfes Sehen und hilft gleichzeitig, das Fortschreiten der Myopie zu hemmen.^{1*} MiSight® 1 day ist die weltweit einzige Kontaktlinse für Myopie Management, deren Effektivität durch eine klinische 7-Jahres-Studie belegt ist, der längsten Studie mit weichen Kontaktlinsen für Kinder.

Durch frühzeitiges Handeln helfen Sie, Kinderaugen vor schweren Augenschäden im späteren Leben zu schützen – mit dem ersten und einzigen von der FDA zugelassenen und CE-zertifizierten Produkt, das das Fortschreiten der Kurzsichtigkeit bei Kindern im Alter von 8 bis 12 Jahren nachweislich verlangsamt. MiSight® 1 day, aus Liebe zum Sehen.

Jetzt mehr erfahren unter www.misight1day.kids



Überzeugen Sie sich, wie MiSight® 1 day die Lebensqualität von Kindern verbessert.

MiSight® 1 day



CooperVision®
Myopia Management

¹Im Vergleich zu einer normalen Einstärken-Einmalkontaktlinse.

1. Chamberlain, P. et al. A 3-year Randomized Clinical Trial of MiSight® Lenses for Myopia Control. Optom Vis Sci. 2019; 96(8): 556–567.



Stolz präsentierte das Team von mark'ennovy den „Optician Award“, der jährlich für das Kontaktlinsen-Produkt des Jahres – diesmal die Mylo toric – verliehen wird.



Immer was los am Stand von bon – das motivierte auch das Team.

ser den optimalen Einstieg in den Anpassalltag.

Aufbau-Seminare geben einen tieferen Einblick und vermitteln Wissen im Bereich der Kontaktlinsenkontrolle und der Spaltlampe. Besonderes Augenmerk wird hier auf die Versorgung mit Mehrstärken-, Keratokonus- und Speziallinsen gelegt. So können Teilnehmende im Anschluss auch mit besonderen Hornhautformen umgehen.

Für die Weiterentwicklungswilligen, die in einem Bereich Experten werden wollen, bieten sich die Spezial-Seminare an. Dies ist für alle interessant, die ihre Kompetenzen gezielt ausbauen, und ihre Fähigkeiten besser herausstellen wollen, was gerade in der Zukunft eine noch größere Rolle spielen wird.

In diesen Seminaren werden Themen wie Orthokeratologie, Myopiemanagement oder Sklerallinsen behandelt. Da neben der Theorie auch die Praxis eine große Rolle spielt, werden einige Seminare mit einem Praxisteil angeboten.

mark'ennovy

Für den schnellen Anpasserfolg ihrer Kunden hat sich die Firma **mark'ennovy** Gedanken gemacht und stellte ihr Toric-Diagnose-Set vor. Komplexität soll hiermit einfach gemacht werden, die Kundenzufriedenheit soll gesteigert werden, was wiederum zu mehr Kontaktlinsen-Umsatz führt.

Gerade bei torischen Anpassungen beobachtete mark'ennovy, dass oftmals viele Diagnose-Linsen angepasst wurden und sich der Erfolg trotzdem nicht immer einstellte. Hierauf analysierten sie, welche Parameter am häufigsten getauscht wurden und stellten daraufhin ihr Toric-Diagnose-Set zusammen. Damit soll die Frustration sowohl auf Anpasser- als auch auf Kundenseite bei torischen Anpassungen vermieden werden.

Die Grundausstattung des Sets besteht aus einer Diagnoselinse in drei Durchmessern und vier Basiskurven. Jede Kontaktlinse wird nach dem Gebrauch entsorgt. Die Kontaktlinsen sind anhand des Prismenballastes und der Strichmarkierung auf 270° leicht zu beurteilen. Indem der Kunde bei der Anpassung mit seiner Brille zu den Planlinsen im Normalfall gut sehen kann, ist die Motivation Linsen zu tragen deutlich erhöht.

Der Hersteller empfiehlt, zuerst die tagesaktuellen Refraktionswerte zu ermitteln und zur Bestimmung der Basiskurve und des Durchmessers den Anpassleitfaden zu verwenden, dies basierend auf der Topographiemessung.

Mit der Anpasslinse kann nun der Sitz und der Durchmesser beurteilt werden. Wenn dies abgeschlossen ist, bestellt der Anpasser eine Diagnoselinse mit den vorher ermittelten Refraktionswerten. Bei multifokalen Linsen wählt der Anpasser noch das entsprechende Profil aus.

Das Diagnose-Set besteht aus dem Saphir-Material und kann auf alle anderen Materialien von mark'ennovy adaptiert werden. Das Set kann der Anpasser kaufen, während das Auffüllen für ihn kostenlos erfolgt.

Menicon

Ergänzend zum aktuellen Produktpotfolio stellte **Menicon** die Erweiterung der Miru 1month um eine multifokal torische Variante vor. So können ab Frühjahr 2024 auch in der DACH-Region Presbyope mit Astigmatismus mit der Miru 1month versorgt werden. Die Linse wird in den zwei Zylindervarianten 0,75 und 1,25 sowie in den Achslagen 90° und 180° erhältlich sein.

Eine teilindividuelle Silikon-Hydrogel-Monatslinse ist die Menicon Niji. Der umfangreiche Lieferbereich geht über die Standardparameter der Monatslinse hinaus. Von +25,0 dpt bis -25,0 dpt und Astigmatismen von -0,75 bis -5,00 in 0,25 Abstufungen in Ein-Grad-Einteilungen sind möglich. So können auch weniger häufige Parameter bedient werden.

Die Anpassung ist einfach, die Lieferung erfolgt zügig, da die Linse in den Niederlanden gefertigt wird. Zugleich gewährleistet die Linse einen hohen Seh- und Tragekomfort.

Erhältlich ist die Menicon Niji in drei Basiskurven, kombiniert mit dem entsprechenden Durchmesser. Der Anpasser kann, je nach Bedarf, auf die sphärische, torische, multifokale und multifokal torische Kontaktlinse zurückgreifen.

Auch Weiterbildung spielt bei Menicon eine Rolle. So dient die Menicon-Lernwelt dazu, dass Teilnehmende selbst bestimmen wie und wann sie lernen. Dazu stehen Inhalte online, in Live-Terminen und on Demand zur Verfügung.

MPG&E

Die Norddeutschen hatten zahlreiche Neuigkeiten im Gepäck. Neben einigen neuen Produkten wurde die Website mit zusätzlichen Services ausgestattet. Mit einer neuen Anpass-Software wird dem Anpas-

ser zukünftig die Arbeit erleichtert und er kann das Potenzial Kontaktlinsen voll ausschöpfen. So wird 2024 zum „Dreamyear“ bei **MPG&E**.

Gleich drei neue Kontaktlinsenpflegemittel wurden auf der Messe vorgestellt. Mit Perfect Aqua Plus *Rapid Clean* und Perfect Aqua Plus *Intensive Clean* ist das Peroxid-Programm komplett. Während *Rapid Clean* als Tablettensystem maximale Desinfektion in nur einer Stunde bietet, ist das *Intensive Clean* mit einem Platinkatalysator ausgestattet. Es entfernt Lipid- und Proteinablagerungen sowie alle organischen Rückstände, die während des Tragens an den Kontaktlinsen haften können. Durch die intensive Reinigung von *Intensive Clean* kann in den meisten Fällen auf eine zusätzliche enzymatische Reinigung verzichtet werden.

Eine weitere Ergänzung des Perfect Aqua Plus Portfolios ist Perfect Aqua Plus *Pure*, eine konservierungsfreie Kochsalzlösung in Ampullenform. Gerade bei der Anpassung von Spezial- und Sklerallinsen wird dieses Produkt von MPG&E empfohlen.

Der Jahreswechsel brachte einen neuen Webauftritt, aufgeteilt in vier Kategorien bei MPG&E. Die Webseite ist gesplittet in eine Verbraucher-Website mit umfassenden Informationen und einer Kontaktlinsen-Experten-Suchfunktion.

Ausschließlich Kontaktlinsenprofis dürfen sich von der News-Seite angesprochen fühlen, die Neuigkeiten aus dem augenoptischen und Kontaktlinsenbereich bietet. Auch Marketing-Services und einen speziellen Experten-Support mit Online-Seminarbuchungstool darf der Experte als Unterstützung seines Anpassalltags erwarten.

Ebenfalls für Kontaktlinsenexperten wird ein neuer Shop online gehen. Bestellprozesse gehen einfacher und schneller und der Anpasser profitiert von einer Liveanzeige der Verfügbarkeit und des Lie-

HECHT Seminare

Wir bauen Ihr Wissen aus

Gemeinsam mit Ihnen wollen wir noch erfolgreichere Anpassungen umsetzen. Unser klares Ziel: Sie in Ihren Fähigkeiten unterstützen und Ihr Wissen konkret ausbauen. Dank unserer jahrzehntelangen Expertise und einer Vielzahl an erfahrenen Referenten und Referentinnen geben wir unser Know-how praxisnah und unterhaltsam an Sie weiter.



info@hecht-contactlinsen.de
www.hecht-contactlinsen.de

 **HECHT**
Sichtbar besser





Spezial Kontaktlinsen

ferstatus. Ebenfalls können Anpasser ihren eigenen Endverbraucher-Shop betreiben, der auf Kontaktlinsen express (KLX) ausgespielt wird.

Auch für den Bereich der orthokeratologischen Kontaktlinsen haben sich die Norddeutschen etwas einfallen lassen. So wird es für den Anpasser eine dauerhafte persönliche Begleitung nach einem besuchten Ortho-K-Seminar geben.

Das Ziel ist es, sowohl auf Anpasser- als auch auf Endverbraucherseite die Vorteile der orthokeratologischen Korrektion mit Kontaktlinsen plastischer darzustellen und so neue DreamLens-Experten und -träger zu gewinnen.

Oculus

Die Innovationstreiber aus Wetzlar demonstrierten einmal mehr ihr breites und ausgefeiltes Angebot für Augenoptiker. **Oculus** zeigte zum Beispiel den neuen Brillenbestimmungskasten nach Baukastenprinzip, bei dem Augenoptiker nur noch das kaufen sollen, was sie wirklich benötigen.

Vorkonfigurierte Messgläsersätze und Optionen bieten anwenderfreundliche Lösungen mit Wachs-

tumspotential. Dabei können Augenoptiker zwischen verschiedenen Aufbewahrungsmöglichkeiten wählen und ganz nach Bedarf ihre Messgläsersätze erweitern.

Die tl-Messgläser überzeugen mit durchdachten Detaillösungen. Ihre Fähnchen mit Durchblick und Ablesemarke erleichtern das präzise Ausrichten. Die deutliche Farbkennzeichnung hilft beim Unterscheiden von konkaven und konvexen Messgläsern. Zusätzlich ist die Achslänge bei zylindrischen tl-Messgläsern, sowie die Basislage bei den präzistischen tl-Messgläsern klar gekennzeichnet. Beim Refraktionieren können Augenoptiker die Messgläser ganz komfortabel wechseln, denn sie sind plan-konkav, bzw. plan-konvex geschliffen. Das verhindert ein lästiges „Verhaken“ der tl-Messgläser.

Die subjektive Refraktion auf kleinstem Raum gibt Augenoptikern ungeahnte Möglichkeiten. Mit dem Tischrefraktionssystem TS-610 profitieren sie vom automatischen Phoropter RT-6100 und seiner umfangreichen Refraktionssoftware. Die Visusstrecken für Ferne und Nähe sind im Korpus des TS-610 integriert, sodass man auf lange, raumeinnehmende Refraktionsstrecken verzichten kann.



Gute Laune bei Menicon: Sven Bensch, Key Account Manager Deutschland, und Roberto Giarrizzo, Country Manager Schweiz und Österreich (rechts).



Einsetzhilfe für Sklerallinsen – die Nutzer dieser Speziallinsen dürfen sich freuen.



Und CB for Windows schafft eine Grundlage zur ortsunabhängigen Remote-Refraktion. Mit einer Fernsteuerfunktion und einer optionalen Videokonferenzplattform kann die Gerätebedienung des NI-DEK TS-610 oder RT-6100 bequem aus der Ferne erfolgen, beispielsweise aus dem Home Office. So ist stets eine hochwertige Refraktion auch an verschiedenen Standorten unter Verwendung einer Remote-Technologie gewährleistet. Insbesondere außerhalb von Kernzeiten oder bei kurzfristigem Personalausfall bietet sich dem Anwender eine Alternative, um angebotene Leistungen unverändert erbringen zu können. So besteht jederzeit die Möglichkeit einer qualifizierten Refraktion ohne Abstriche.

Für ein erfolgreiches Myopiemanagement – natürlich auch Thema bei Oculus – sind regelmäßige Wachstumskontrollen des Auges unerlässlich. Der Myopia Master zeigt das Augenwachstum im Detail und macht den Behandlungserfolg sichtbar. Der jährliche Wachstumswert wird aus den Messungen innerhalb des angezeigten Bereichs berechnet und dargestellt. Behandlungserfolge mit verschiedenen Ortho-K-Linsen werden sichtbar gemacht.

Mit der geführten Software bekommen Augenoptiker mehr Sicherheit und sorgen für ein überzeugendes Kundenerlebnis. Einfach strukturiert, intuitiv zu nutzen und exakt.

SwissLens

Für die Schweizer hat das Thema Myopiemanagement nach wie vor Priorität. Speziell das Thema Orthokeratologie spielt eine wichtige Rolle. So ist das Handbuch zur Orthokeratologie fertiggestellt. In dieser kostenfreien Broschüre sind technische Kontaktlinsendetails

und Möglichkeiten zusammengefasst sowie anpass-technische Tipps und Abläufe für die Anpassspraxis enthalten.

Durch den Zusammenschluss von **SwissLens** und Cristalens, Produzent von Spezialkontaktlinsen wird das Angebot an hochwertigen Kontaktlinsen in Europa gestärkt und erweitert.

Neu im Programm hat SwissLens die Kontaktlinsen Persecon und Permo. Sie sind ab sofort bestellbar. Ebenso wird die Minisklerallinse ScleraFlex bis Mitte 2024 um einige Parameter erweitert. So haben Anpasser noch mehr Möglichkeiten die Option der Minisklerallinse zur Anpassung zu nutzen.

Eine interessante Neuheit zur opti gab es für die Anpasser von Sklerallinsen. Denn im Online-Shop gibt es ab sofort die beleuchtete Einsetzhilfe „Fitizy“. Sie bietet einen sicheren Stand, um die korrekte Position zum Einsetzen großer Kontaktlinsen zu ermöglichen.

Mit der frei gewordenen Hand kann der Linsenträger seine Lider besser fixieren und somit werden Probleme beim Einsetzen verringert. Durch die Möglichkeit zum Austausch von Batterie und Sauger ist die Einsetzhilfe zudem nachhaltig.

Auch die Kontaktlinsenlinie der Lunelle wurde erweitert. Ab sofort kann die weiche Keratokonuslinse HydroCone als Lunelle Hydrocone im ES 70 Material bestellt werden. Die Vorteile der HydroCone, die für beginnende Koni und für fortgeschrittene Koni erhältlich ist, sind der gute Tragekomfort und die reduzierte Verlustgefahr bei deutlicher Visussteigerung.

wöhlk

Auch für den Schönkirchener Kontaktlinsenhersteller lag der Fokus darauf, den Alltag der Kontaktlin-



Auch am dritten Messetag noch gut gelaunt – Jutta Heinrichs (MPG&E) und Julia Elhariri (SwissLens)



Spezial Kontaktlinsen

senanpasser zu erleichtern. Die Furcht vor dem Zeitaufwand bei der Anpassung individueller Kontaktlinsen nahm **Wöhlk** zum Anlass ein neues Produkt zu entwickeln.

Die multifokale formstabile Kontaktlinse mit dem Namen wöhlk MULTI FEN. Die Buchstaben FEN stehen dabei für FAST, EASY, Natural Vision und die Kontaktlinsenträger haben mit dieser Linse schnell und einfach einen natürlichen Seheindruck. Die FEN Vision Technology wurde von Wöhlk in Schönenkirchen entwickelt.

Bei Personalmangel spielen Zeit und Geld eine große Rolle. Deshalb muss gerade die Kontaktlinsenanpassung effektiv sein. Mit dieser Linse dürfen sich auch weniger erfahrene Anpasser an multifokale Kontaktlinsen herantrauen.

Die ersten Wochen nach Verkaufsstart waren zum Zeitpunkt der opti bereits vergangen und die Resonanz durchweg positiv. Das Feedback der Anpasser Stefan Schwarz (FAAO, Optometrist/MCOptom, Optometrie Schwarz, Hildesheim) und von Florian Ruch (Augenoptikermeister und Kontaktlinsenspezialist, Optik Viehoff, Münster) spricht für sich.

Die MULTI FEN ist in sämtlichen wöhlk-Materialien erhältlich. Der Leitfaden hilft den Anpassern bei der Auswahl der richtigen Linse.

Eine Besonderheit bei der Anpassung gibt es. Bei der Wahl des Stärkenprofils, empfiehlt Wöhlk mit Profil A zu starten. Wenn eine Verbesserung der Nähe notwendig ist, kann alternativ das Profil B bestellt werden.

Zudem kann die MULTI FEN mit einem Prisma versehen werden. Die in der Linse enthaltene FEN®

Vision Technology ist die spezielle Abstimmung der Flächenprofile mit der einfachen Anpassung der Kontaktlinse. Kontaktlinsenanpassung wird so schnell und einfach.

Über den Tellerrand geblickt – Optimapharma

Trockene Augen sind nach wie vor ein großes Thema bei den Kunden der Augenoptiker. So präsentierte **Optimapharma** seine bewährten Produkte. Mittlerweile ist das trockene Auge Krankheitsbild und gehört in den Alltag eines Augenoptikers.

Eine ausführliche Analyse des vorderen Augenabschnittes ist die Basis für die weitere Behandlung. Um dem Thema zu begegnen, arbeitet Optimapharma mit unterschiedlichen Geräteherstellern zusammen.

Mit den Produkten Liponit Augenspray und Liponit Augenspray Sensitive zur effektiven Befeuchtung hat der Kunde, ob Brillenträger oder Kontaktlinsenträger, die Möglichkeit der effektiven Befeuchtung ohne Konservierungsmittel.

Die Anwendung ist einfach: Bei einer Störung der Lipidschicht sprüht der Kunde das lipidhaltige Augenspray auf das geschlossene Auge, um die Lipidschicht des Tränenfilms zu stabilisieren.

Liegt eine Störung der wässrigen-muzinösen Tränenfilmanteile vor, werden wässrige Augentropfen gegeben, um die wässrige Schicht des Tränenfilms zu ergänzen. Bei Mischformen empfiehlt Optimapharma die kombinierte Gabe von Augentropfen und liposomalem Augenspray.

Wenn allerdings schon eine Blepharitis vorliegt, sollte die Behandlung erweitert werden und eine



Gewohnte Stärke und hochmotiviert: das Oculus-Team bei der opti 2024 in München



Der Myopia Master von Oculus ist ein wichtiger Baustein im Myopiemanagement.

tägliche Lidpflege in drei Schritten durchgeführt werden. Sie besteht aus Erwärmung, Massage und Reinigung.

Optimapharma bietet für jeden Bedarf das entsprechende optikerexklusive Produkt. Vor allem auf Konservierungsstoffe sollte verzichtet werden, so Geschäftsführer Stefan Kroll.

Der Augenoptiker hat unterschiedliche Parameter, die bei seinem Kunden auf ein trockenes Auge hinweisen. Zum Beispiel, wenn bei der Refraktion die Sehschärfe schwankt. Oder wenn bei der Anamnese bei der Kontaktlinsenanpassung die Kunden über Symptome eines gestörten Tränenfilms berichten.

Im Beratungsgespräch schildern Betroffene oft ihre Probleme. Hier kann spontan reagiert werden. Gerade wenn Kunden am Bildschirm arbeiten, führt das häufig zu Tränenfilmstörungen und der Augenoptiker sollte aufmerksam werden und nachfragen.

Der hohe Besucherandrang am Stand von Optimapharma zeigte auf, dass das Thema des trockenen Auges immer präsenter wird und die Augenoptiker sich dieser Herausforderung stellen.

RetinaLyze

Augenscreening mit KI zur Erkennung möglicher Netzhautveränderungen ist ein gefragtes Thema. Bereits seit 2016 ist **RetinaLyze** auf der opti und freut sich über stetig wachsendes Interesse. Bei dem Team von RetinaLyze folgt nach Begeisterung

vom letzten Jahr Überwältigung in diesem Jahr. Das eher schüchterne Interesse der letzten Jahre ist gezielter Nachfragen gewichen. Die Software wird im zweiten Quartal 2024 ein Update erfahren. Auf der Messe bot RetinaLyze den Interessenten schon mal einen Einblick. Die Software wird moderner, intuitiver und effizienter.

Es ist zu erwarten, dass das Augenscreening bei vielen Augenoptikern implementiert wird. Neben technischen Innovationen haben die Schweizer aber noch weiter über den Tellerrand geblickt.

So haben die Inhaber für ihre neuen und bestehenden Kunden ein Schulungskonzept mit Regina Otto, Otto Consulting Expert, Visuelles Kompetenzzentrum, entwickelt. Denn die Kommunikation mit dem Kunden ist der innovative Schlüssel zum Erfolg.

Augenscreening ist eine Zusatzleistung, die überzeugend präsentiert werden sollte, damit der Kunde den Nutzen erkennen kann. Das Schulungskonzept sieht vor, die Mitarbeiter darin zu schulen, effektiv und mit Empathie zu kommunizieren, um das Vertrauen zu stärken.

Gerade bei diesem sensiblen Thema gilt es, Kommunikationsbarrieren zu überwinden und Hemmungen abzubauen. Deshalb werden Kommunikationsfähigkeiten gestärkt und das Gesprächspotenzial ausgeschöpft.

Durch die Schulungen wird der Mehrwert der Dienstleistung deutlich und kann kommuniziert wer-



Die opti-Mannschaft von Hecht begrüßte zahlreiche Kunden am Messestand.

den. Das trägt zur Zufriedenheit der Kunden bei und führt zu Zusatzverkäufen.

Alles wird individuell auf die Schulungsteilnehmer abgestimmt, sodass Vertrauen aufgebaut werden kann. Dadurch entsteht eine langfristige Bindung zwischen dem Augenoptiker und seinen Kunden. Dies wiederum stärkt die Position des einzelnen Sehspezialisten, um für zukünftige Veränderungen gut aufgestellt zu sein.

Topcon

Optimierte Bildqualität bei Umgebungslicht, speziell bei Augen mit kleinen Pupillen: Das verspricht die neue benutzerfreundliche, robotergestützte Farbfunduskamera NW500, eine nicht-mydiatische Netzhautkamera, die **Topcon** auf der opti 2024 vorstellte.

Die NW500 ermöglicht mit der Slit-Scan-Technologie Aufnahmen durch kleine Pupillen ab 2,0 mm³. Ein 12-Megapixel-Sensor sorgt bei verbesserter Bildqualität durch farbgetreue Fundusbilder für eine eindeutige Überprüfung und Analyse.

Der Arbeitsablauf wird durch die automatisierte, schnelle One-Touch-Bildaufnahme und vielfältige Konnektivitätsoptionen für nahtlose Integrationen verbessert. Das kompakte Design ist nahezu für jeden Untersuchungsraum passend und platzsparend. Durch den drehbaren Bildschirm kann der optimale Arbeitsabstand eingestellt werden. Dabei ist die Handhabung der NW500 einfach, was die Effizienz deutlich erhöht.

Im Peripherieaufnahme-Modus stehen zur Erfassung der peripheren Bereiche bis zu neun interne Fixationspositionen zur Verfügung. Das macht es möglich, ein breites Panoramabild aufzunehmen. Es können unterbrechungsfrei Fundusbilder in verschiedenen Fixierungspositionen aufgenommen werden, ohne eine Zwischenvorschau nutzen zu müssen.

Durch die Darstellung der Bilder beider Netzhäute nebeneinander lassen sich Form und Impressionen der Papille sowie eventuelle Kompressionen und Traktionen einfach beurteilen.

bon

Auch die Firma **bon** präsentierte spannende Technologien aus Optometrie und Augenoptik. So erlebten die Besucher unter anderem das moderne Netzhaut-Screening iCare DRSPlus, ein vollautomatischer konfokaler Echtfarben-Fundusscanner. Die Bilderfassung erfolgt vollautomatisch und die Auswertung mit mithilfe künstlicher Intelligenz durchgeführt. Das ganze DSGVO- und MDR-konform.

Es wird weißes LED-Licht verwendet, um detaillierte True-Color-Bilder zu erzeugen – ein neuer effektiver und effizienter Standard in der Netzhaut-Bildgebung. So können Aufnahmen auch durch Medientrübungen, wie Katarakt, ausgeführt werden. Auch enge Pupillen bis zu einer Größe von 2,5 mm stellen kein Hindernis dar.

Der vollautomatische Betrieb sorgt für einen zügigen Arbeitsablauf, der durch einen minimalen



Für die Wöhlk-Mannschaft war die opti 2024 ein voller Erfolg.

Schulungsaufwand unterstützt wird. Durch die Stereo-Viewer-Technologie werden automatisch zwei Einzelfotos in verschiedenen Winkeln und Fokusebenen erstellt, wodurch die dreidimensionale Wahrnehmung des Sehkopfes ermöglicht wird. Die Mosaikfunktion ermöglicht zudem einen 80°-Panoramablick auf die Netzhaut. Ebenfalls können Aufnahmen des vorderen Augenabschnittes gemacht werden, wobei Auffälligkeiten der Hornhautvorderfläche dokumentiert werden können.

Ebenfalls einen Blick wert war das iCare ILLUME, das mit Hilfe künstlicher Intelligenz erste Anzeichen von diabetischer Retinopathie, altersbedingte Makuladegeneration und Glaukom erkennt. Eine hochspezialisierte Screening-Software mit künstlicher Intelligenz und konfokaler TrueColor Fundus Bildgebung ermöglicht einen vollautomatischen Arbeitsablauf und den bequemen Datenaustausch, zum Beispiel mit kooperierenden Ophthalmologen.

DAO

Bei der DAO gibt es Optik aus einer Hand und nicht nur das. Wie wichtig es ist, das Thema Screening im Augenoptikfachgeschäft zu implementieren und warum dies zukünftig noch mehr Bedeutung haben wird, erläuterte Hendrik Edelthalhammer M.Sc. Vision Science and Business (Optometry). Er bereicherte die Besucher mit seinem Vortrag an den drei Messetagen und berichtete auf dem DAO-Stand aus seinem Augenoptikeralltag.

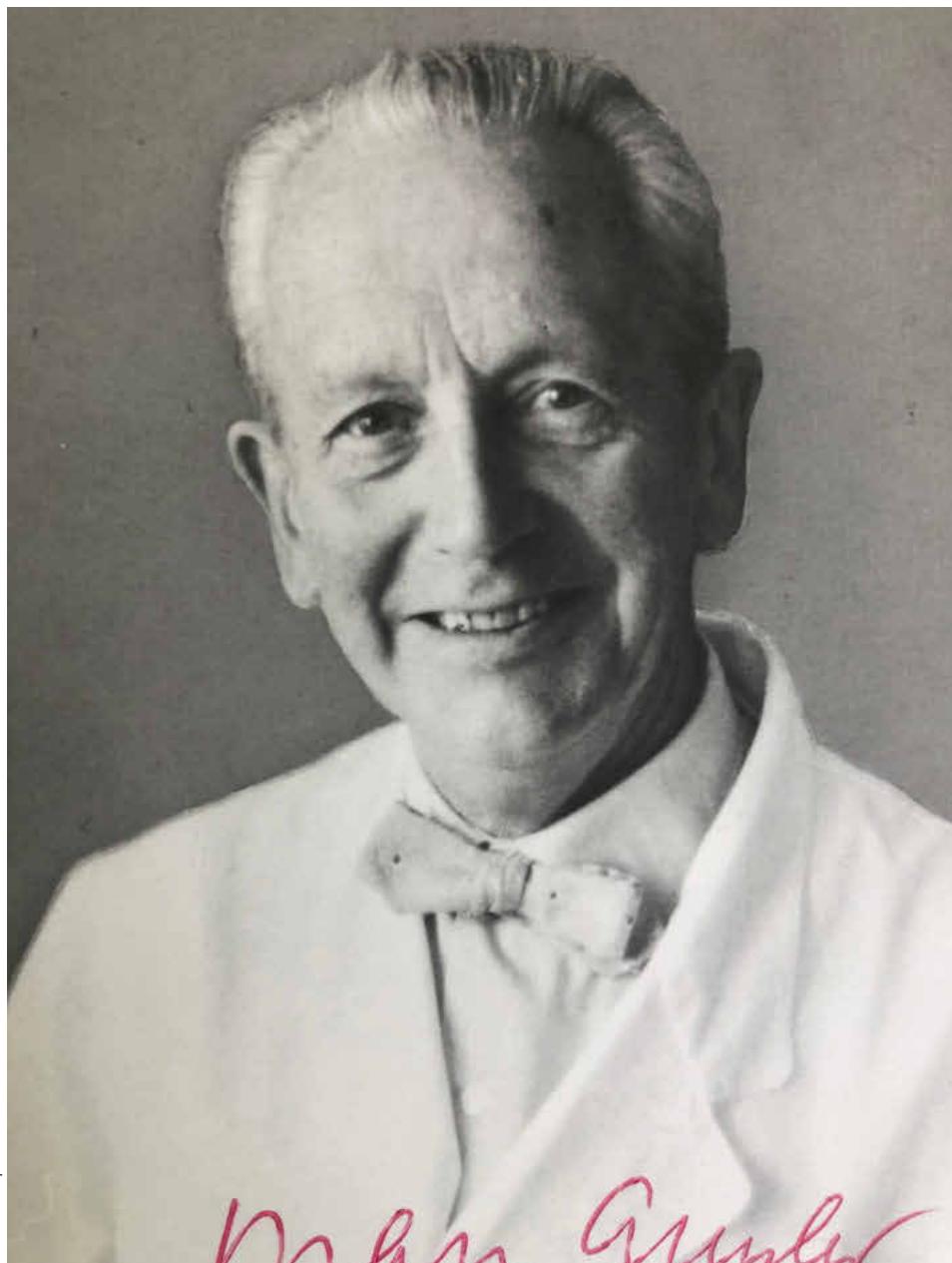
Edelthalhammer ging zu Beginn auf die Situation im augenärztlichen Bereich ein. Der drohende Praxiskollaps ist mittlerweile auch bei den Augenoptikern zu spüren. Zukünftig werde es einen steigenden Bedarf an augenärztlichen Leistungen geben, die nicht mehr abzudecken sind. Dadurch ist die gesundheitliche Versorgung in Gefahr.

Deshalb ist der Augenoptiker mehr und mehr in der Verantwortung auch für die Augengesundheit seiner Kunden Sorge zu tragen. Edelthalhammer zeigte zur Verdeutlichung die Alterspyramide auf, die er als Alterskurve bezeichnete. Seine Ausführungen untermauerte er mit Zahlen des ZVA. Diese zeigen deutlich auf, dass die Anzahl der traditionellen Augenoptikfachgeschäfte sinkt. Es wird auch zukünftig eine Verlagerung stattfinden.

Die Frage, die sich der Augenoptiker hier stellen darf ist, wo er sich zukünftig positionieren möchte. Dazu zeigte Edelthalhammer unterschiedliche Weiterbildungsmöglichkeiten auf.

Im weiteren Verlauf präsentierte er unterschiedliche Praxisbeispiele mit den entsprechenden Versorgungsmöglichkeiten, die jedem Augenoptiker zu Verfügung stehen. Zum Abschluss gab er Tipps und Hinweise, wie eine Spezialisierung erfolgen könne. In dem Prozess bieten die Gerätehersteller tatkräftige Unterstützung. Er schloss mit dem Kennedy-Zitat: „Der Wandel ist das Gesetz des Lebens; wer nur auf die Vergangenheit blickt, verpasst mit Sicherheit die Zukunft“.





Der Amsler-Gitter-Test

Der Amsler-Gitter-Test wird von vielen Augenoptikern standardmäßig durchführt. Auf den ersten Blick erscheint dieser Test sehr einfach, dennoch ist spezielles Wissen zur Durchführung und Beratung des Kunden notwendig. Der Nachweis der Kompetenz des Augenoptikers, und nicht zuletzt die Erhaltung seines Kundenkreises, profitieren davon.

Autor | Klaus Nowak, Berlin

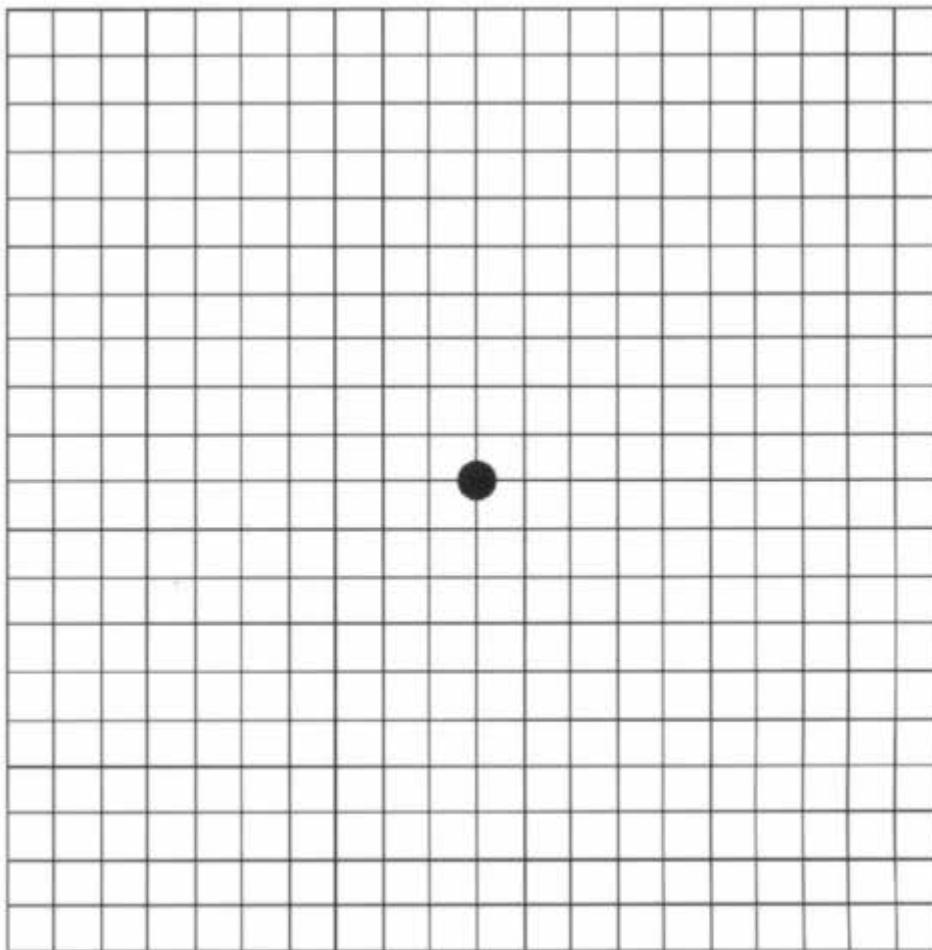


Abb. 2: Der Amsler-Gitter-Test

Der Amsler-Gitter-Test wurde vom Schweizer Mark Amsler – Abbildung 1 – entwickelt. Amsler war ein hervorragender Augenarzt, Forscher sowie Entwickler von Instrumenten und chirurgischen Verfahren. Er studierte bei Jules Gonin (1870–1935) an der Universität Lausanne. Er war 1935 Lehrstuhlinhaber für Augenheilkunde in Lausanne und wurde 1944 Professor an der Universität Zürich.

Der nach ihm benannte Test – Abbildung 2 – dient dazu, Metamorphopsien (Verformungen) innerhalb des Gesichtsfeldes frühzeitig zu entdecken dann medizinisch abzuklären und zu behandeln. Es ist wahrscheinlich, dass Amsler die Idee zu einer kleinen Karte mit einem Gittermuster hatte, die in der Mitte eines Schemas von Edmund Landolt (1846–1826) zur Dokumentation von Fundusveränderungen platziert werden sollte (Abbildung 3). Der Test wurde später wieder ausgegliedert.

Trotz verschiedener weiter unten erwähnter Untersuchungsmethoden hat der Amsler-Gitter-Test nichts an seinem Stellenwert verloren. Das Ziel ist, bei positivem Befund den Kunden ohne wesentliche Verzögerungen [1] einer noch gründlicheren Untersuchung zu unterziehen und an entsprechende klinische Einrichtungen zu überweisen.[2]

Von Blinden- und Sehschwachen-Verbänden

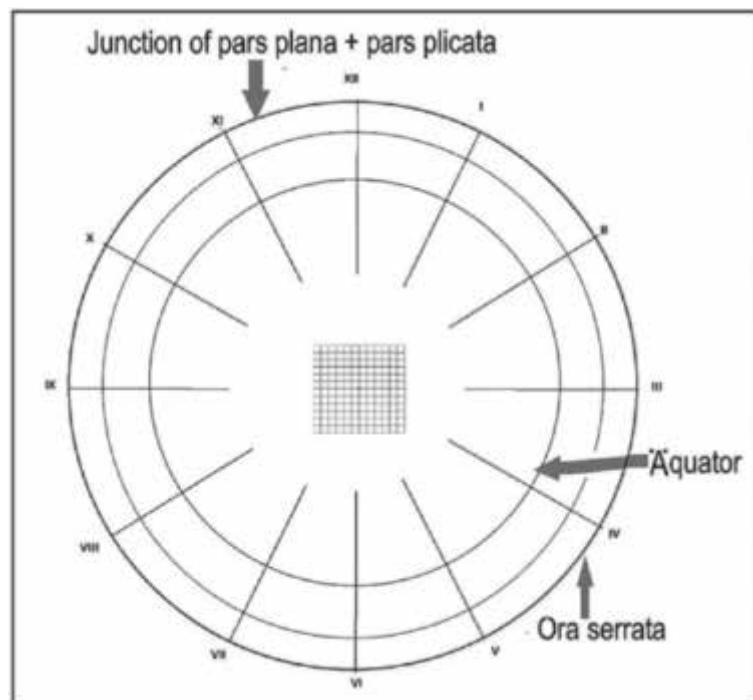


Abb. 3: Ursprüngliches, wahrscheinlich von Edmund Landolt erdachtes Schema zur Aufzeichnung und Lokalisation von Fundusveränderungen.



Quelle: Wikipedia

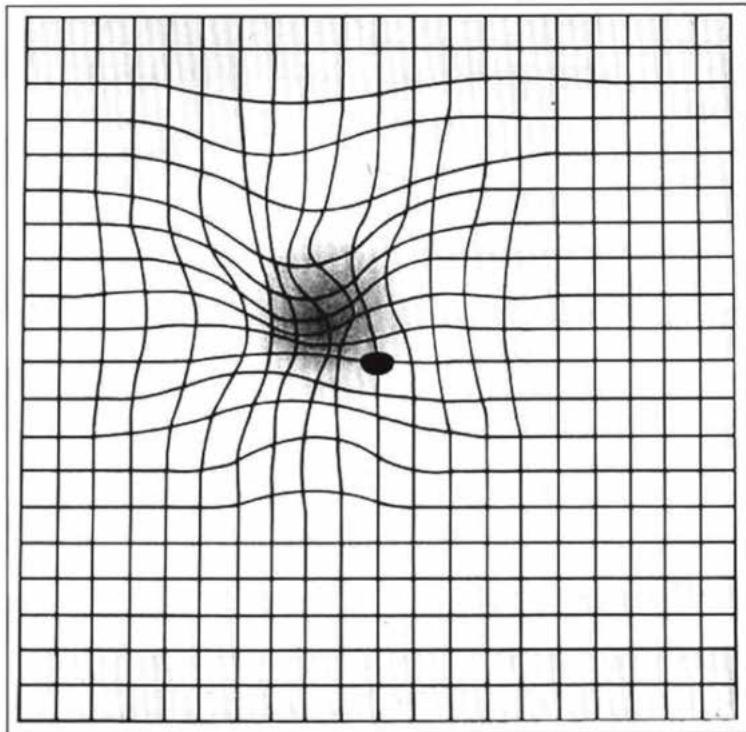


Abb. 4: Starke Verzerrungen im zentralen Gesichtsfeld.

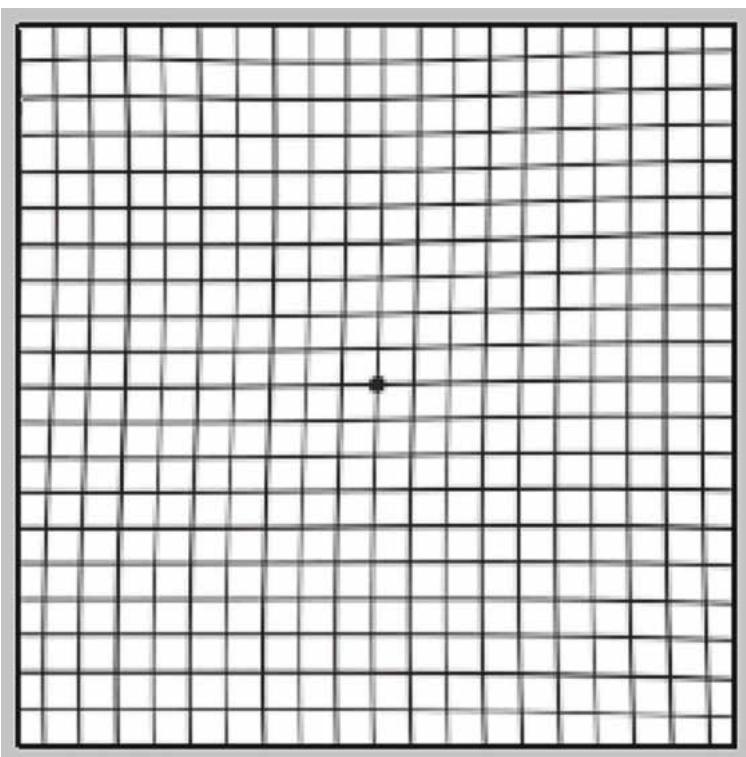


Abb. 5: Test mit leichten Verzerrungen als Folge mangelhafter Brillenkorrektion oder Entzündungen. (Computersimulation).

und auf vielen Internetseiten werden folgende gut nachvollziehbaren Kriterien aufgeführt. Überweisungen zu weiterführenden Untersuchungen werden durch folgende Effekte – Beispiel Abbildung 4 – gerechtfertigt, die der Kunde angibt:

- Der Punkt in der Mitte ist nicht zu sehen
- Es sind „Löcher“ oder graue Schleier zu erkennen
- Dunkle oder verschwommene Stellen machen sich bemerkbar
- Die Kästchen sind unterschiedlich groß
- Es sind verbogene, verzerrt oder unscharfe Bereiche zu erkennen.

Der Test muss unter monokularer Betrachtung nach Aufsetzen einer erforderlichen Lesebrille und in einer Entfernung von etwa 30 cm bis 40 cm durchgeführt werden.

Die Beobachtungen des Autors ergaben, dass bereits bei einer astigmatischen Differenz von nur $\pm 0,35$ dpt. – in etwas schräger Richtung (15° bzw. 105°) – dem Betrachter das Gitter nicht mehr regelrecht erscheint. Erst recht, wenn ein noch höherer Restastigmatismus vorliegt oder nicht aktuelle Brillen bzw. fehlerhafte Fertigbrillen beim Test aufgesetzt werden. Je nach Achslage erscheinen waagerechte und senkrechte Linien dann ungleich scharf und verzerrt. Daraus folgt, dass der Amsler-Gitter-Test möglichst mit Refraktionsmessbrille durchgeführt werden sollte. Für jeden Brillenträger sind diese Phänomene schon beim kippen seiner Brille als Folge des Astigmatismus schiefer Bündel gut wahrnehmbar – siehe Abbildung 5.

Modifikation des Amsler-Gitter-Tests

Diskutiert werden sollte eine Modifikation des Tests. Es könnten hinsichtlich der Formgebung die durchschnittlichen Gesichtsfeldgrenzen mit einbezogen werden. Damit kann man dem Kunden das Ausmaß seiner Erkrankung besser erklären – Abbildung 6.

Es wäre auch wünschenswert die „Farbgebung“ weiße Optotypen auf schwarzem Hintergrund oder schwarze Linien auf weißem Hintergrund zu vereinheitlichen – Abbildung 7.

Schwarz bewirkt – ganz im Gegensatz zu weiß – keine Reizung der Netzhautrezeptoren. Der Linienabstand, die Breite der Linien sowie ein möglichst neutrales Umfeld des Amsler-Gitter-Tests sollten diskutiert werden.

Als Kontrolle zur Eigenbeobachtung kann ein ständig stationierter Amsler-Gitter-Test am Kühlenschrank, auf dem Schreibtisch, im Computer oder dem Handy gespeicherte Test dienen.

Der Amsler-Gitter-Test ist hauptsächlich aber nicht nur für die Erkennung von Auffälligkeiten mit dem Verdacht Makuladegeneration bekannt. Das gleiche Bild zeigt die epiretinalen Gliose. Hier lagern sich Zellen, meistens im Bereich der Makula, auf der Retinaoberfläche ab. Es bildet sich dort eine gefaltete Membran die ebenfalls Verzerrungen mit sich bringt. Das heißt für den Augenoptiker, dass er anhand des Amsler-Gitter-Tests auf die Dringlichkeit einer baldigen ophthalmologischen Untersuchung

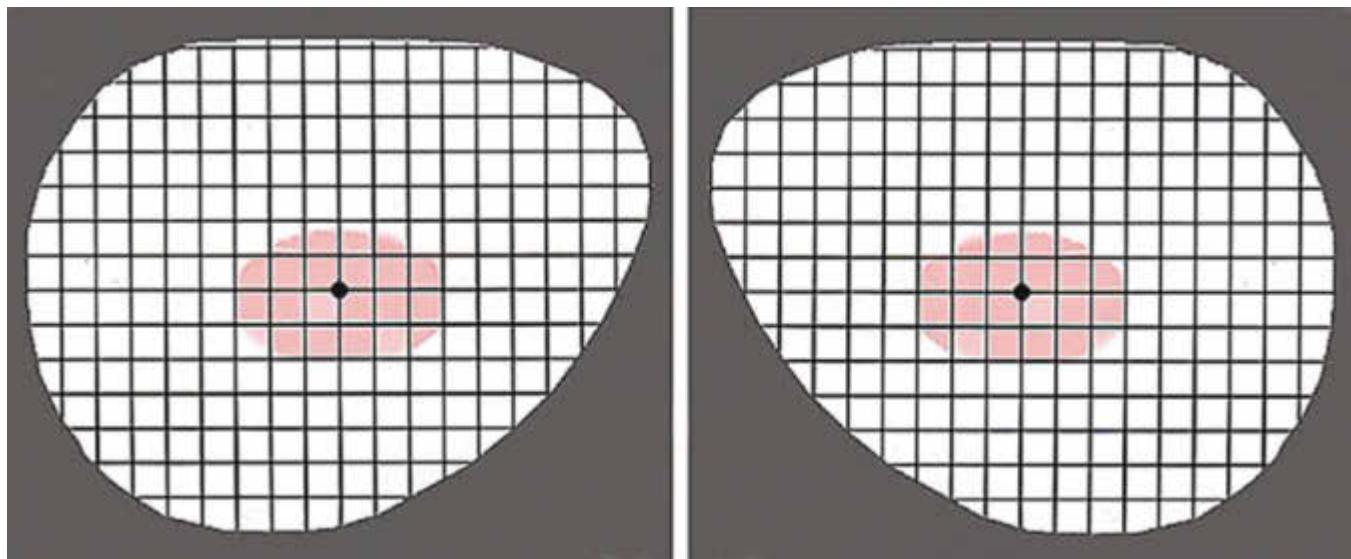


Abb. 6: Modifizierter Amsler-Test mit rose' gefärbten Makulabereich.

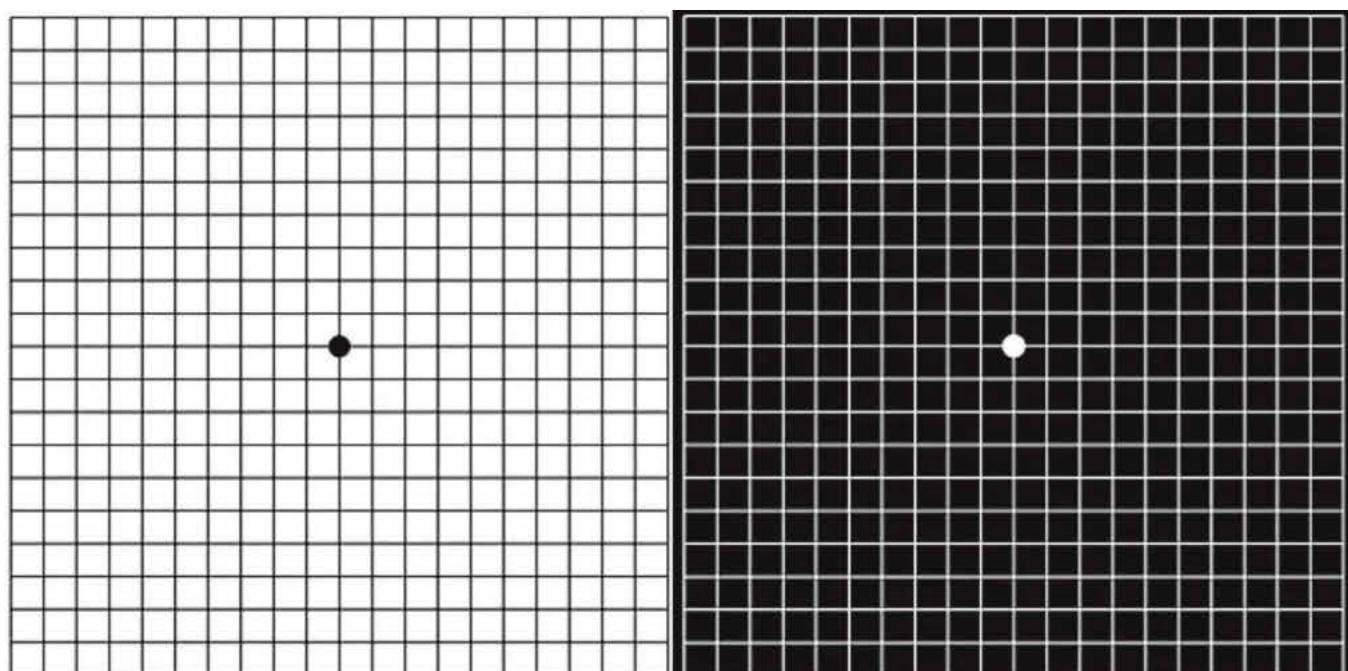


Abb. 7: Der Amsler-Gitter-Test in schwarz auf weiß oder weiß auf schwarz.

Anzeige

OptiPets
Brillenhalter für Groß und Klein



***Gutscheincode: OP4D24**

www.uoptik.de

*20% Rabatt auf alle Optipets Brillenhalter.
Nur unter www.uoptik.de einlösbar. Gültig bis 30.04.2024.
Nicht kombinierbar mit anderen Rabatten.

**Jetzt 20% Rabatt sichern auf
alle Optipets Brillenhalter!
Der B2B-Shop für Optiker!**



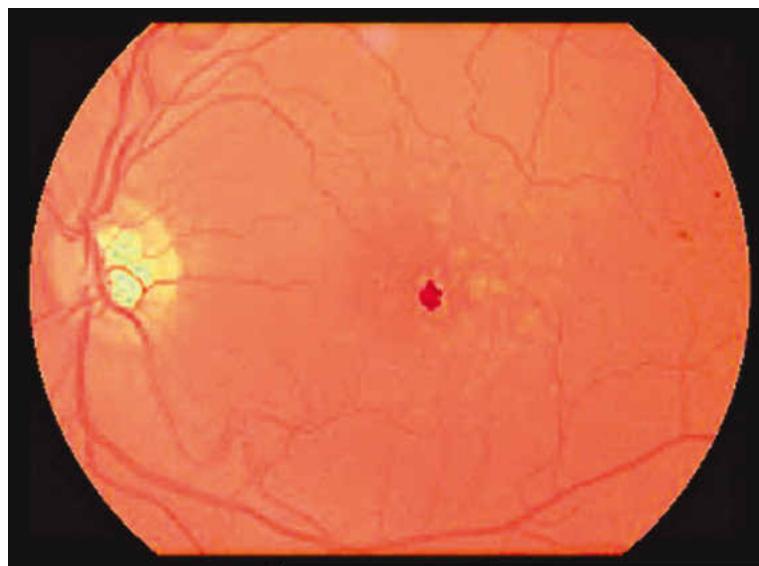
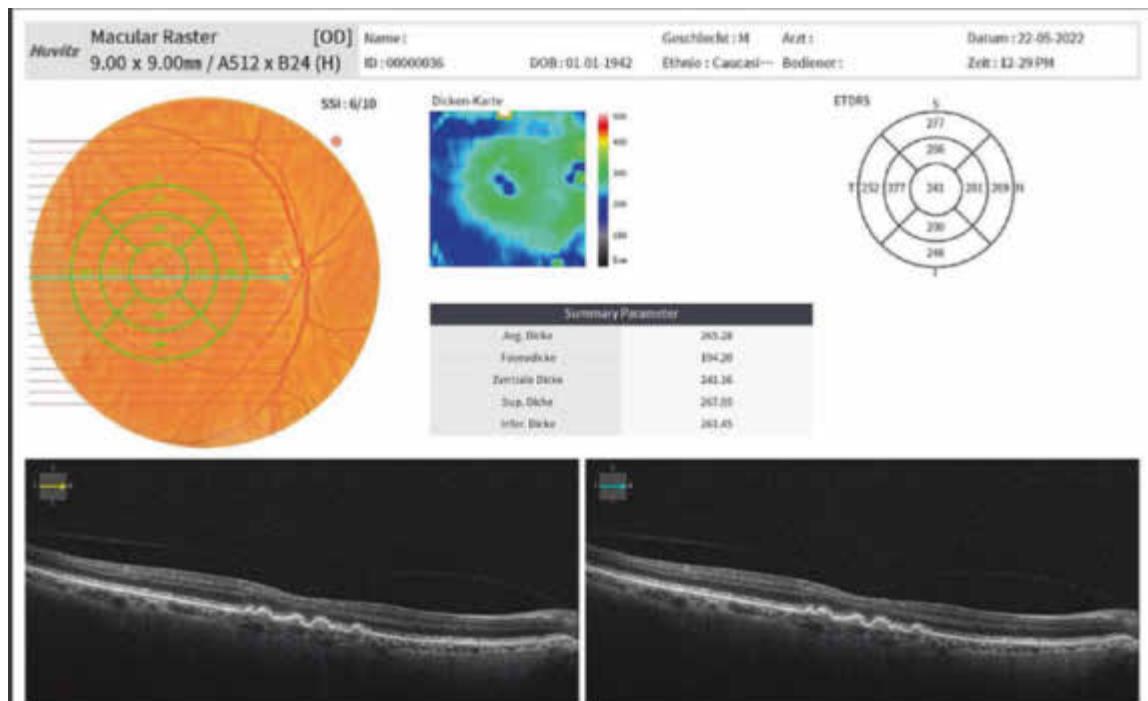


Abb. 9: Frische Makulablutung bei AMD. Computer-Gedächtnissimulation

hinweisen kann.

Auch wenn mit dem Ophthalmoskop die Zählung und genaue Beschreibung der Drusen möglich ist, sind weiterführende bildgebende Untersuchungen immer sinnvoll. Im rotfreiem Licht ist die Makula besser zu beurteilen. Beim Verfasser wurde in der Augenklinik in Berlin-Buch eine Fundusaufnahme gemacht, auf Fachtagungen Untersuchungen mit einem Laser-Scanner und der optischer Kohärenz-Tomographie mit fünfjährigem Abstand durchgeführt (Abbildung 8).

Das gefährliche an der trockenen Form der AMD ist die Möglichkeit einer „choreoidalen Neovaskula-

risation“. Dieses wird dann „neovaskuläre“ oder „feuchte“ AMD genannt. Das Risiko sind daraus resultierende Blutungen – Abbildung 9.

Stand der Versorgung und Forschung

Die Früherkennung pathologischer Auffälligkeiten einschließlich ihrer Dokumentation gehört heute zu den wichtigen Aufgaben des Augenoptikers. Letztendlich kann es jeden von uns treffen. Einen meiner Sportkameraden traf es aus heiteren Himmel: Plötzlich Visus 0,1 auf einem Auge – ein halbes Jahr später war auch das andere Auge betroffen. Nach Gabe von Lucentis, einer Gruppe von Arzneimitteln die zu den anti-neovaskulären Mitteln zählen, wurde eine kurzfristige Steigerung auf einen Visus von 0,5 erreicht. Danach fiel der Visus wieder.

Solche Spritzen sind trotz Visussteigerung für den Patienten belastend. Möglicherweise hätte das alles verhindert werden können. Präventive Maßnahmen, dazu gehört die Ernährung, sind immer wichtig.

Ärztlicherseits sind eine Reihe von Forschungsprogrammen auf den Weg gebracht worden. Zwei deutsche Augenärzte haben für den Zeitraum von fünf Jahren hohe finanzielle Unterstützung für ihre Forschung am John A. Moran Eye Center an der University of Utah unter Zusammenarbeit mit dem URE-AD Reading-Center in Bonn erhalten. Altersbedingte Makuladegeneration wird heute als eine Krankheit mit Untergruppen angesehen, die eventuell nicht alle zur gefährlichen Vaskularisation der Netzhautmitte führen.

Die neuesten Erkenntnisse der Universitätsklinik Bonn weisen darauf hin, dass neben der genetischen Disposition Lebensgewohnheiten wie das Rauchen, falsche Ernährung oder wenig körperli-



AugenoptikPlus:

Die gesamte digitale Welt von DER AUGENOPTIKER und die KONTAKTLINSE.

AO-INFO

Das Lieferantenverzeichnis

1,90 € / Monat

monatlich kündbar

- + das umfassendste Lieferantenverzeichnis der Augenoptik
- + alle relevanten Informationen über Hersteller, Vertriebe und Marken
- + einfache und schnelle Suche

NEU!

AO-INFO

Das Gravurenverzeichnis

1,90 € / Monat

monatlich kündbar

- + Brillengläser schnell und einfach identifizieren
- + über 18.800 Gravuren von 29 Brillenglaslieferanten

Digital-Abo

7,90 € / Monat

monatlich kündbar

All
Inclusive
Paket

- + aktuelle Fachbeiträge aus DER AUGENOPTIKER und die KONTAKTLINSE
- + Zugriff auf das umfassende Archiv mit rund 1.400 exklusiven Beiträgen
- + zusätzlich immer die neuesten Ausgaben als PDF pünktlich zum Erscheinungstermin
- + inklusive Lieferantenverzeichnis
- + inklusive Gravurenverzeichnis

Kombi-Abo 1

inkl. DER AUGENOPTIKER

14,90 € / Monat

monatlich kündbar

Inklusive aller Leistungen des Digital-Abos

- + zusätzlich: jeden Monat die aktuelle Print-Ausgabe von DER AUGENOPTIKER druckfrisch zum Erscheinungstermin frei Haus

Kombi-Abo 2

inkl. die KONTAKTLINSE

15,90 € / Monat

monatlich kündbar

Inklusive aller Leistungen des Digital-Abos

- + zusätzlich: jeden Monat die aktuelle Print-Ausgabe von die KONTAKTLINSE druckfrisch zum Erscheinungstermin frei Haus



**Jetzt
4 Wochen für 0 € testen**

www.der-augenoptiker.de/abo

Abb. 10:
Ausgewählte
Lebensmittel
zur
Vorbeugung
einer AMD.

	β-Carotin [μg/100g]	Lycopin [μg/100g]	Lutein [μg/100g]
Brokkoli	846	0	800
Grünkohl	5170	-	18630
Kopfsalat	1440	0	2920
Karotte	7790	0	560
Paprika (grün)	535	0	410
Spinat	4690	0	9540
Tomate	506	3100	90
Kiwi	43	0	140

cher Betätigung (erhöhte Blutfette) das Risiko einer Makuladegeneration erhöhen. Im anfangs- oder mittleren Stadien können Nahrungsergänzungsmittel, Cholesterin senkende Medikamente sowie Lasertherapien helfen.

Zur optischen Vorbeugung werden Brillengläser mit UV-Sonnenschutz und im Blaubereich bis 400 nm absorbierende Brillenglas-Materialien angesehen. Die in Abbildung 10 angegebenen Lebensmittel

gelten als möglicher Schlüssel zur Vorbeugung. [3] Britische Studien haben auf einen möglichen Einfluss blutverdünner Medikamente hingewiesen. Bei Krankenhausaufenthalten sollten nach Auffassung des Autors die dort behandelnden Ärzte über eine vorliegende Makuladegeneration informiert werden.

Jede Forschung ist zu begrüßen. Die derzeitige Regelung der Krankenkassen, Brillen als ein rein



Abb. 11: Visuelle Wahrnehmung der trockenen AMD in verschiedenen Stadien.
Links: Normales Sehen bei guter Sehschärfe.
Bildmitte: Geringe Unschärfe bei fortgeschritten AMD.
Rechts: Die Uhr ist leicht verzogen, der Visus durch die geringere Auflösung im zentralen Bereich noch stärker als in der Peripherie herabgesetzt. (Computersimulation)

Brillengläser schnell und einfach online identifizieren!

www.gravurenverzeichnis.de

privates Anliegen zu betrachten, steht hinsichtlich vieler Erkrankungen für ältere Menschen – insbesondere der Früherkennung der Makuladegeneration – entgegen. Die Möglichkeit einer ausführlichen optometrischen Prüfung im Zweijahresrhythmus wäre nach wie vor ein wichtiges Glied innerhalb der zuvor beschriebenen Maßnahmen.

Chirurgische Maßnahmen

Von der Augenabteilung der Charité Berlin werden unter anderem chirurgische Maßnahmen und auch Lasertherapien beschrieben. Das „einfachste“ chirurgische Verfahren ist demnach die Entfernung der neuen Gefäße (Membranextraktion) unter der Netzhaut. Hiermit können zwar große Blutungen verhindert werden aber die resultierende Sehschärfe reicht nicht zum Lesen aus.

Eine aktuelle Pilotstudie (Pigmentepithel-Aderhaut-Translokation (PATCH), testet ein neues chirurgisches Verfahren. Es wurde von Dr. Jan van Meurs aus Rotterdam vorgestellt. Die Charité hat die Methode in Zusammenarbeit mit der Klinik in Rotterdam experimentell untersucht. Hier wird ein Stück Aderhaut mit den darüber liegenden Pigmentzellen aus der Peripherie der Netzhaut zentral unter die Makula verpflanzt. Die klinische Erfahrung zeigt, dass das Stückchen Aderhaut, das unter die Makula verpflanzt wurde, Anschluss an die eigenen Gefäße findet. Die bisherigen Ergebnisse bei mehr als 50 Patienten stimmen zuversichtlich.[6]

Wahrnehmung im Freien

Die Wahrnehmung beginnender Makuladegeneration in der freien Natur ist sehr erschwert. Nur bei geraden Linien, Kreisen und sehr markanten Punkten fallen die Verzerrungen auf (Abbildung 11). Wichtig ist die richtige Beobachtungsentfernung im Verhältnis zur Objektgröße bei monokularer Beobachtung.

Das Literaturverzeichnis kann beim Verlag abgerufen werden.

••



Finden Sie unter
29 Herstellern und 18.802
Gravuren die richtige Gravur!

Unsere Partner:



DER
AUGEN
OPTIKER

AO-INFO



Sortimentserweiterungen & Klassiker

*Wo andere aufhören...
...fangen wir an!*

Foto: Solira GmbH

Einblicke in unsere Kernkompetenzen

- Gleitsicht HIGH ADD – Additionen über 4 dpt!!!
- Hyperokulare, Lentikulare Wirkungen bis +/- 40 dpt
- Slab Off für alle Mehrstärken- und Gleitsichtgläser
- Executiv E-Line mit erweitertem Lieferbereich
- Bi/Taucherlinsen – auch als Gleitsicht
- Allround Addition – frei wählbare Form, Wirkung und Platzierung der Segmente
- Pilotenglas – auch als Gleitsicht mit oberem Nahsegment – interessant z.B. für Elektriker
- Aniseikonie-, Überfang-, Schutz-, Kontrast- und Kantenfiltergläser
- Franklin – alt aber nicht wegzudenken Bifo, Trifo oder Gleitsicht – auch kombinierbar Unterschiedliche Prismen Ferne-Nähe

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

**Fordern Sie unverbindlich unsere Preisliste
inkl. Lieferprogramm an oder besuchen
Sie uns unter www.solira.eu
Wir freuen uns auf Ihre Anfragen.**

+49 3385 4983 0

+49 3385 4983 18

info@solira.de

www.solira.de**Optimale Kontaktlinsenanpassung mit dem OCULUS Keratograph 5M: Präzision trifft auf Komfort**

Die Anpassung von Kontaktlinsen hat sich dank moderner Technologie zu einer präzisen Wissenschaft entwickelt, in der der OCULUS Keratograph 5M eine wegweisende Rolle übernommen hat. Mit seiner fortschrittlichen Technologie ermöglicht er eine umfassende Analyse der Hornhaut und des Tränenfilms, um eine optimale Passform und Tragekomfort zu gewährleisten.

Ein zentraler Bestandteil bei der Anpassung formstabiler Kontaktlinsen ist die Fluoreszeinbildsimulation. Die Tränenfilmverteilung unter der formstabilen Kontaktlinse wird simuliert, so wird der optimale Sitz der Kontaktlinse erreicht und damit maßgeblich der Tragekomfort verbessert.

Darüber hinaus bietet der Keratograph 5M die Möglichkeit zur realen Fluoreszeinbildbetrachtung. Vergleichbar mit der Spaltlampenbeobachtung werden so die Sitzeigenschaften der Kontaktlinse beurteilt. Potenzielle Probleme wie z.B. zu geringe Bewegung, schlechte Zentrierung oder unzureichende Benetzung, können schnell erkannt und behoben werden. Dadurch wird eine präzise Anpassung gewährleistet, die nicht nur den Tragekomfort verbessert, sondern auch das Risiko von Komplikationen wie Trockenheit oder Irritationen minimiert.

Neben Kontaktlinsen spielen weitere Faktoren (z.B. Qualitätsmängel des Tränenfilms oder reduzierte Tränenproduktion) eine wesentliche Rolle, die zu einem Trockenen Auge führen können.

Die im Keratograph 5M integrierte Software JENVIS Pro bietet eine umfassende Analyse des Tränenfilms. Sie ermöglicht eine detaillierte Bewertung der Tränenfilmqualität und -quantität, sowie Entzündungsanzeichen. Die Software verbindet diese Parameter mit den subjektiven Symptomen in dem übersichtlichen Dry Eye Report.

Durch die Integration dieser Daten in den Anpassungsprozess unterstützt die JENVIS Pro Software, Trockenes Auge frühzeitig zu erkennen und individuelle Behandlungsstrategien für ihren Kunden zu entwickeln.

www.oculus.de

Foto: OCULUS Optikgeräte GmbH

Klares Sehen¹: Torische Kontaktlinsen von ACUVUE®

Endlich wieder klare und scharfe Sicht erleben – auch bei schnellen Bewegungen. Diesen Wunsch teilen viele Menschen mit einer Hornhautverkrümmung. Denn sie sehen manchmal verzerrt oder doppelt. Details verschwimmen vor ihren Augen und Kontrastverluste verringern die Schärfe. Die Lösung: torische Kontaktlinsen der Marke ACUVUE®. Damit astigmatisch fehlsichtige Menschen bei ihren Aktivitäten wieder klar und stabil sehen können.¹

Dafür nutzen die ACUVUE® for ASTIGMATISM Kontaktlinsen das einzigartige Lidschlag-Stabilisations-Design². Es nutzt das natürliche Blinzeln, um die Linse mit 4 Stabilisationszonen in der richtigen Position zu halten.¹ Die Stabilisationszonen interagieren mit dem Augenlid, so dass sich die Linse nach dem Aufsetzen innerhalb von Minuten stabilisiert¹ und sich mit jedem Lidschlag neu anpasst.¹ So genießen Kontaktlinsenträgerinnen und -träger mit Astigmatismus auch bei schnellen Kopf- und Augenbewegungen eine klare und stabile Sicht sowie außergewöhnlichen Tragekomfort.¹

Mit gleich vier torischen Kontaktlinsen bietet das Portfolio von Johnson & Johnson MedTech – Bereich Vision für jeden Tragerhythmus die passende torische Kontaktlinse:



ACUVUE® 1-Tageslinsen



Foto: Johnson & Johnson Vision

Alle ACUVUE® for ASTIGMATISM Kontaktlinsen zeichnen sich durch exzellente Sehqualität aus.¹

www.jnjvisioncare.de



2-Wochen und Monatslinsen

Foto: Johnson & Johnson Vision

Quellen

1 JJV Data on File 2021: ACUVUE Brand Contact Lenses for ASTIGMATISM – Overall Fitting Success, Orientation Position, Rotational Stability, and Vision Performance.

2 JJV Data on File 2016. Design Enhancements and Resultant Benefits of ACUVUE OASYS Brand Contact Lenses 1-Day with Hydraluxe Technology for ASTIGMATISM.

Wichtige Sicherheitsinformationen: Kontaktlinsen der Marke ACUVUE® dienen zur Korrektion des Sehvermögens. Wie bei allen Kontaktlinsen können Probleme mit den Augen, einschließlich Hornhautgeschwüre, auftreten. Bei manchen Kontaktlinsenträgern können leichte Reizungen, Jucken oder Unbehagen auftreten. Kontaktlinsen sollten nicht bei Augeninfektionen oder anderen Augenerkrankungen oder bei systemischen Erkrankungen, die das Auge beeinträchtigen können, verwendet werden. Weitere Produktinformationen, einschließlich Kontraindikationen, Vorsichtsmaßnahmen und Nebenwir-

kungen, entnehmen Sie der Gebrauchsanweisung oder besuchen Sie unsere Johnson & Johnson-Website <https://www.e-ifu.com/de>

UV-absorbierende Kontaktlinsen sind kein Ersatz für eine Sonnenbrille, da sie das Auge nicht vollständig abdecken.

ACUVUE®, ACUVUE® OASYS 1-Day, 1-DAY ACUVUE® MOIST, ACUVUE® OASYS und ACUVUE® VITA® sind eingetragene Marken von Johnson & Johnson Medical GmbH / Medical Products GmbH. © Johnson & Johnson Medical GmbH / Medical Products GmbH 2024 | 2024PP05975

**Johnson&Johnson
MedTech**



Zeitgenössische Essenz der Marke

Der neue Hauptsitz von Gigi Studios, der von dem Architekten Isern Serra entworfen wurde, ist 1200 m² groß und unterstreicht Qualität, Handwerkskunst und Nachhaltigkeit.



Myopiemanagement-Konzept

Seit März 2024 gibt es von Optiswiss das 360°-Konzept für professionelles Myopiemanagement. Das neue Brillenglasdesign entstand in jahrelanger Forschungsarbeit.

Impressum

ISSN 0004-7929

Herausgeberin:
Katja Kohlhammer

Verlag:
Konradin-Verlag Robert Kohlhammer GmbH
Ernst-Mey-Straße 8
70771 Leinfelden-Echterdingen, Germany

Geschäftsführer:
Peter Dilger

Verlagsleiter:
Kosta Poullos

Chefredakteur: Theo Mahr
Ernst-Mey-Straße 8
70771 Leinfelden-Echterdingen, Germany
Phone +49 711 7594-240,
E-Mail: theo.mahr@konradin.de

Redaktion:
Jörg Tischer, Phone -249
E-Mail: joerg.tischer@konradin.de

Redaktionsassistenz:
Birgit Niebel, Phone -349
birgit.niebel@konradin.de

Layout:
Jonas Groshaupt, Phone -343
Jennifer Martins, Phone -262

Anzeigen- und Medialeitung

(Verantwortlich für den Anzeigenteil):
Petra Sonnenfroh-Kost, Phone -306,
E-Mail: petra.sonnenfroh-kost@konradin.de

Auftragsmanagement:
Angelika Rottländer, Phone -316
E-Mail: angelika.rottländer@konradin.de

Abonnementbetreuung, Probehefte, Einzelverkauf, Adressänderungen:
Leserservice DER AUGENOPTIKER
Postfach 81 05 80
70522 Stuttgart
Phone +49 711 7252-204 | Fax +49 711 7252-399
E-Mail: augenoptiker@zenit-presse.de

Erscheinungsweise: monatlich

Bezugspreise jährlich:
Jahresabonnement (12 Hefte):
Inland: 118,80 € inkl. Versandkosten und MwSt.
Ausland: 126,60 € /147,60 CHF inkl. Versandkosten

Jahresabonnement (12 Hefte + 2 Sonderausgaben):
Inland: 138,60 € inkl. Versandkosten und MwSt.
Ausland: 147,70 € /172,20 CHF inkl. Versandkosten

Jahresabonnement für Schüler, Studenten und Auszubildende gegen Nachweis (12 Hefte + 2 Sonderausgaben):
Inland: 79,10 € inkl. Versandkosten und MwSt.
Ausland: 88,20 € /109,90 CHF inkl. Versandkosten

Einzelheft:

Inland: 9,90 € zzgl. Versand
Ausland: 10,60 € /13,40 CHF zzgl. Versand

Das Abonnement kann erstmals vier Wochen zum Ende des ersten Bezugsjahres gekündigt werden. Nach Ablauf des ersten Jahres gilt eine Kündigungsfrist von jeweils vier Wochen zum Quartalsende. Bei Nichterscheinen aus technischen Gründen oder höherer Gewalt entsteht kein Anspruch auf Ersatz.
Die Juniormitglieder der IVBS, Internationale Vereinigung für binokulare Sehen erhalten die Zeitschrift „DER AUGENOPTIKER“ im Rahmen ihrer Mitgliedschaft.

Druck:

Konradin Druck,
Kohlhammerstraße 1-15,
70771 Leinfelden-Echterdingen

Printed in Germany

© 2024 by Konradin-Verlag
Robert Kohlhammer GmbH,
Leinfelden-Echterdingen

konradin
mediengruppe



JOBS & MEHR



**Anzeigen für jede Gelegenheit
Print und Online.**

**Suchen und buchen Sie direkt unter
www.der-augenoptiker.de**



Hier scannen
zum Suchen



Hier scannen
zum Buchen



AUGENOPTIKER (M/W/D) ODER AUGEN- OPTIKERMEISTER (M/W/D) IN VOLLZEIT

für unser Optik-Fachgeschäft in Berlin, Kurfürstendamm 171

SIE BRINGEN MIT:

- Abgeschlossene Ausbildung als Augenoptiker oder Augenoptikermeister (m/w/d)
- Kommunikationsstärke (Englisch und weitere Fremdsprachen von Vorteil)
- Spaß an Fashion und Design
- Freude am Umgang mit Kunden
- Teamfähigkeit und Sozialkompetenz
- Hohe Service-Orientierung und Motivation

DAS BIETEN WIR IHNEN:

- Mitarbeitenden-Rabatte für Sie und Ihre Familie
- Optimale Work-Life-Balance dank einer 35 Stunden Woche
- Betriebliche Altersvorsorge sowie Zuschuss zur betrieblichen Krankenversicherung
- Gutscheinkarte mit monatlichem Guthaben zum Tanken oder Einkaufen
- Exzellente augenoptische Ausstattung mit neuesten Instrumenten und Technologien von ZEISS
- Mitarbeiterevents wie die jährliche Weihnachtsfeier

Schauen Sie mit unserem hochkarätigen Team gemeinsam über den Brillenrand!

Wir freuen uns auf Sie und Ihre Bewerbung per Mail an: bewerbung@maybach-luxury.com
Gerne beantworten wir Ihre weiteren Fragen auch telefonisch unter: +49 (0) 163 19 65 666

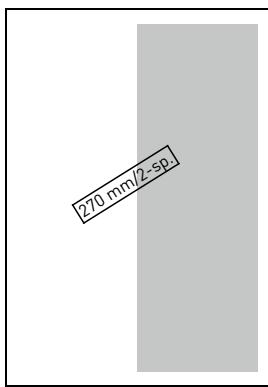


Wir haben die Größe, die zu Ihrer Anzeige passt!

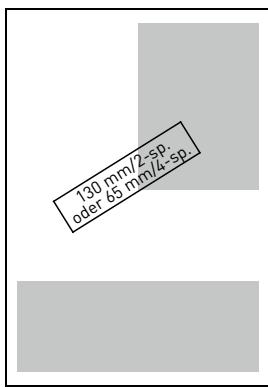
Jobs und Mehr – „GELBE SEITEN“ des Magazins DER AUGENOPTIKER

Die Kosten je mm-Höhe (einspaltig) betragen:

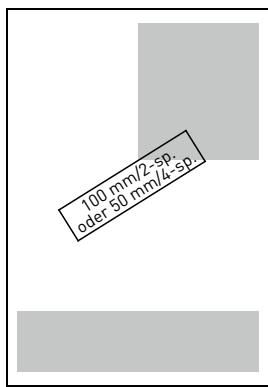
	schwarz-weiß	farbig
1. Empfehlungs-/Dienstleistungsanzeigen	€ 2,90	€ 3,73
2. Gelegenheitsanzeigen (Stellenangebote, Verkäufe, Verschiedenes ...)	€ 2,20	€ 2,87
3. Stellengesuche	€ 1,10	€ 1,32



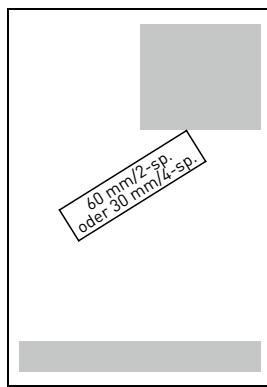
	schwarz-weiß	farbig
1.	€ 1566,00	€ 2014,20
2.	€ 1188,00	€ 1549,80
3.	€ 594,00	€ 712,80



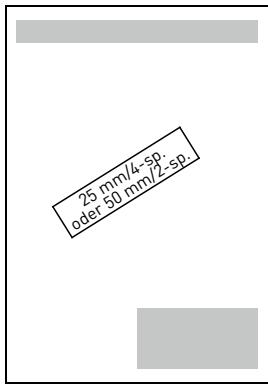
	schwarz-weiß	farbig
1.	€ 754,00	€ 969,80
2.	€ 572,00	€ 746,20
3.	€ 286,00	€ 343,20



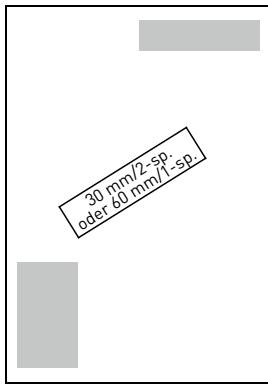
	schwarz-weiß	farbig
1.	€ 580,00	€ 746,00
2.	€ 440,00	€ 574,00
3.	€ 220,00	€ 264,00



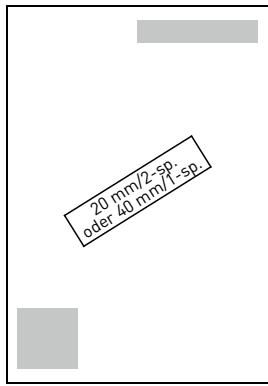
	schwarz-weiß	farbig
1.	€ 348,00	€ 447,60
2.	€ 264,00	€ 344,40
3.	€ 132,00	€ 158,40



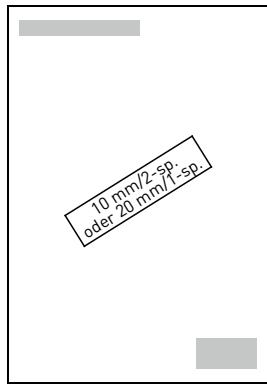
	schwarz-weiß	farbig
1.	€ 290,00	€ 373,00
2.	€ 220,00	€ 287,00
3.	€ 110,00	€ 132,00



	schwarz-weiß	farbig
1.	€ 174,00	€ 223,80
2.	€ 132,00	€ 172,20
3.	€ 66,00	€ 79,20



	schwarz-weiß	farbig
1.	€ 116,00	€ 149,20
2.	€ 88,00	€ 114,80
3.	€ 44,00	€ 52,80



	schwarz-weiß	farbig
1.	€ 58,00	€ 74,60
2.	€ 44,00	€ 57,40
3.	€ 22,00	€ 26,40

jeweils zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Die Chiffregebühr beträgt € 17,-.

Wählen Sie eines der Standardformate oder bestellen Sie individuell:

1-2-, 3- oder 4-spaltig und die Höhe nach Wunsch; Mindestgröße: 10 mm/einspaltig.

Wir beraten Sie gerne.

Für eilige Anzeigen: Phone +49 711 7594-307, sonja.schaefer@konradin.de

Verkäufe

Anzeigen online buchen unter
www.der-augenoptiker.de

TOPOMED, Heidestr. 26, D-85386 Eching
Geräte, Instrumente für Refraktion + CL
Tel. 0 89-3 19 51 25 · Fax 0 89-3 19 11 60
office1@topomed.de · www.topomed.de

Wir verlinken auf Ihre Online-Anzeige durch
Buchung eines Banners im redaktionellen
Newsletter. Die Gestaltung übernehmen wir.
49 711 7594-307 oder
sonja.schaefer@konradin.de

Stellenangebote



Augenoptiker/-in

Augenoptikermeister/-in

für sofort nach Haan gesucht.

Wir sind ein gut aufgestellter Optiker mit 90jähriger Tradition.
Es erwartet Sie ein wirklich nettes Team eines traditionellen
Augenoptikers mit modernster Technik. Sie haben Freude
an Ihrer Arbeit und an der Kommunikation mit Menschen
und freuen sich auf neue Herausforderungen?
Dann bewerben Sie sich bei uns schriftlich oder per E-Mail.

**Optik Langenberg, z. Hd. Hr. Marc Langenberg, Neuer Markt 30
42781 Haan, E-Mail: optik.langenberg@t-online.de**

Verschiedenes

Umfangreiche Brillensammlung im Kreis Bad Segeberg zu verkaufen!

Interessenten melden sich telefonisch unter
04535/8816

Mit wenig Startkapital zur eigenen Marke

SHINU EYEWEAR
ist auf der Suche nach
Augenoptikern, die
mindestens fünf
Geschäfte betreiben.
Fassungen und
Brillengläser sind bei
einer Bestellmenge
von 50-100 Stück zu
sehr günstigen Preisen erhältlich.



Die Ware eignet sich besonders
für Eigenmarken, mit denen Augenoptiker zu
günstigen Preisen neue Kunden gewinnen möchten.
SHINU EYEWEAR verfügt über eine komplette
Lieferkette und sucht dafür **Partner in ganz Europa**.

Kontaktaufnahme in englischer Sprache:

www.shinuewear.com

whatsapp: +8618058868135

mail: zz8002@zhanzhaoglasses.com



Erhöhen Sie die Aufmerksamkeit
für Ihre Anzeige.

Schalten Sie in Farbe.

www.der-augenoptiker.de

Zur Verstärkung unseres Teams
suchen wir ab 01. Juni 2024:

VERTRIEBS- REPRÄSENTANT/IN (m/w/d)

PLZ-Bereiche: 54, 55, 56, 61, 64, 65, 66, 67, 68, 69

Wenn Sie hochwertige und ausgezeichnete
eingeführte Brillenkollektionen mit hohen
Zuverlässigkeit und Betreuung anbieten wollen und über
eine mehrjährige Berufserfahrung im Außen-
dienst verfügen oder als Optiker Ihr Ver-
kaufstalent optimal einbringen möchten,
sind Sie der richtige Partner für uns.

Wir sichern Ihnen die umfassende Unterstützung
bei der Einarbeitung und Betreuung unserer
Kunden zu. Außerdem bieten wir Ihnen attraktive
Verdienstmöglichkeiten und ein ausgesprochen
angenehmes Betriebsklima. Ein Firmenwagen
steht Ihnen auf Wunsch auch für die private
Nutzung zur Verfügung.

Interessiert?

Wenn Sie nach einer attraktiven Arbeitsumgebung
in einem zukunftsorientierten, internationalen
Unternehmen suchen, professionellen Umgang
und kurze Entscheidungswege schätzen und Ihren
Beruf mit Leidenschaft ausüben, suchen wir Sie.

Senden Sie uns gerne Ihre aussagefähigen
Bewerbungsunterlagen zu.

op Couture Brillen GmbH

Personalabteilung

Spitalhofstraße 94, 94032 Passau

Tel. +49 851/59 01-166

jobs@cazel-eyewear.com

www.cazal-eyewear.com



BE ICONIC. BE CAZAL.

Geschäftsverkäufe

Alteingesessenes Augenoptik Fachgeschäft in Gelsenkirchen

aus gesundheitlichen Gründen abzugeben.
Großer Kundenstamm, kompl. Werkstatt
und Refraktionsraum.
Ladenlokal incl. Werkstatt 74 m².
Weiteres auf Nachfrage unter
[martinidebski@aol.com](mailto:martindebski@aol.com)

www.lieber-einschleifservice.de
Tel.: 030/23624319



Ihr direkter Draht zu uns:
+49 711 7594-307
oder
sonja.schaefer@konradin.de

BERLIN

Kleines, feines
AO-Fachgeschäft in
14059 Berlin
günstig zu verkaufen.
ca. 80 m² Ladenfläche,
Miete 800,- €. Ideal auch
für Existenzgründer.
Telefon 0174 / 2514948

PLZ 52... / Städteregion Aachen

Modernes AO-Fachgeschäft
590 T€ Nettoumsatz '23
Kein Investitionsbedarf
Ideal für Existenzgründer
oder Filialerweiterung
Kontakt:
augenoptik-staedteregion-aachen@web.de

Attraktives AO Geschäft südliches Baden-Württemberg PLZ 79...
Mit bewährtem Erfolgsrezept – über 10 Jahre stetiges Wachstum von Umsatz und Gewinn
Hohe Durchschnittspreise, anspruchsvolle und begeisterte Kunden
Netto Jahresumsatz 500.000,00 €
2 engagierte Mitarbeiter
Moderne Maschinen und Instrumente – kein Investitionsbedarf
Moderner Ladenbau mit „Brillen-Bar“ sorgt für angenehmes und individuelles Einkaufserlebnis
Fazit: Die Chance für eine/n Augenoptikermeister/in, sich ohne Risiko selbstständig zu machen.
Chiffre AO 5905

Augenoptik-Fachgeschäft
mit Hörakustik in Solingen zu
übergeben. Chiffre AO 5903

Hamburg-Eimsbüttel

AO-Fachgeschäft in guter Lage
aus Altersgründen zu verkaufen.
Mitarbeiterin kann übernommen
werden. Umsatz 200.000 €
Chiffre AO 5899

Kleines, charmantes
AO-Fachgeschäft in guter
Lage! Gut eingeführtes Geschäft,
ideal für Existenzgründer im LK
Celle. Umsatz 260.000 €. Preis VB
Chiffre AO 5904

Optikfachgeschäft
in Leverkusen
aus Altersgründen zu
verkaufen.
Chiffre AO 5902

Voll ausgestatteter Fachbetrieb inkl. modernster
Technik in Refra und Werkstatt zur Übernahme.
Option auf Einkaufsgemeinschaft. Gebiet 34...
Chiffre AO 5901

Vermietungen/Verpachtungen



Optikergeschäft in Celle

– direkt neben der größten Augenarztpraxis –
zu vermieten. 155 m², modern gestaltet, KM € 2.250,-
zzgl. NK und MwSt., frei nach Vereinbarung,
Energiepass in Arbeit, Ärzte am Neumarkt
Stiftunglife-Raap GbR, Kanzleistraße 13, 29221 Celle
Telefon 0172-4547742, Mail: sven@gessnerundraap.de

Anzeigenschluss
für die Rubrik
Jobs & Mehr
Ausgabe
05/2024
ist am
12.04.2024

„8 auf einen Streich“ AO-JOBS – Offensive

Hier finden Sie Ihr neues Fachpersonal!

- 1 Anzeige* im Magazin
DER AUGENOPTIKER

*Preis formatabhängig



- 2 Neu!
GRATIS

Teaser in der
Jobübersicht

MAGAZIN

+
TEASER
+
WEBSITE
+
NEWSLETTER
GRATIS on top



- 3 Anzeige online auf
der-augenoptiker.de
und
fachjobs24.de
- 4



- 5 Empfehlung im
Stellen-Newsletter
- 6 Kurzprofil im
Teaser-Newsletter

Neu!
OPTIONAL
zubuchbar

- 7 Jobkarussell
auf der-augenoptiker.de
- 8 Instagram
the_reyenbow

Über 65.000 Kontaktchancen

Kontakt: Andrea Kimmich | andrea.kimmich@konradin.de | Phone +49 711 7594 471

DER
AUGEN
OPTIKER

AO-JOBS

SUCCESSFUL DUTCH RETAIL DESIGN

RETAIL CONCEPT STRATEGY // STORE DESIGN // PROJECT MANAGEMENT // PRODUCTION

**WSB
DESIGN
.COM**

RETAIL OFFICE LIVING



OPTIKER KELB // HAMBURG (DE)

TRIER // MÜNCHEN // BERLIN (DE)
+ 49 1609 2589 540

SCHERPENZEEL (NL)
+ 31 33 277 17 14

PARIS (FR)
+ 33 624 52 81 01

WSBDESIGN.COM