

# DER 11 | 24 AUGEN OPTIKER

Wissen | Mode | Management

optaro®

SEHKOMFORT,  
SMART GEDACHT



 **ESCHENBACH**



german  
brand  
award  
24  
winner

Jetzt mit  
Gewinnspiel  
Ihren Umsatz  
steigern!

# Smartes Sehen durch Qualität

**MPO 4Digital:** Das moderne Brillenglas  
mit BLC® filtert bis zu 70% des Blaulichts.



EINE MARKE DER MPG GMBH

MPG Optische Werke GmbH

T 0800 60 36 000 | [service-lenses@mpg-eyewear.com](mailto:service-lenses@mpg-eyewear.com)

Einfach klarer sehen.

**(MPO)**  
BRILLENGLAS





Chefredakteur  
**Theo Mahr**

## Licht lockt Leute in den Laden

Der Ladenbau ist eines meiner Lieblingsthemen, spielt er doch für die Augenoptikerinnen und Augenoptiker eine wesentliche und doch oft noch unterschätzte Rolle. In dieser Ausgabe stellen wir sechs verschiedenen Lösungsmodelle vor, die von hochpreisig bis günstig und von sehr groß bis klein reichen.

Neue Kunden gewinnen Sie durch Ihre Fachkenntnisse und Ihre Freundlichkeit, wenn Sie von Bestandskunden empfohlen werden. Neukunden gewinnen Sie beispielsweise durch einen Laden, in den Menschen gerne hineingehen. Neben der Einrichtung spielt dabei die Beleuchtung eine entscheidende Rolle - in der dunklen Jahreszeit noch mehr als sonst ohnehin schon.

Mein Tipp: Checken Sie mal am frühen Abend Ihr Geschäft! Gehen Sie raus und schauen Sie mit ein wenig Abstand auf Ihr Schaufenster! Ist es attraktiv ausgeleuchtet und gestaltet? Lockt es Passanten an? Falls Sie Zweifel daran haben, können Ihnen Ladenbauer oder Lichtplaner helfen. Oft hilft auch schon ein Bummel durch die Stadt, bei dem Sie - je nach Größe des Orts natürlich - garantiert ein, zwei gut gelungene Inszenierungen zur Inspiration finden.

Übrigens: Oft ist das neue Licht mit geringeren Kosten verbunden als befürchtet. Dafür locken Ihr Schaufenster und Ihr Geschäft garantiert neue Kunden an. Funktioniert immer und überall. Ein paar Ideen finden Sie in diesem Heft und noch viele mehr im Online-Archiv auf unserer Webseite [www.der-augenoptiker.de](http://www.der-augenoptiker.de), wenn Sie unter der Rubrik „Ladenbau“ stöbern. ●●

Seit über 30 Jahren  
werden in Rathenow  
vergrößernde Sehhilfen  
auf die individuellen  
Bedürfnisse der Nutzer  
angepasst.



obrirra

## Vergrößerungen für eine erfolgreiche Low-Vision-Versorgung:

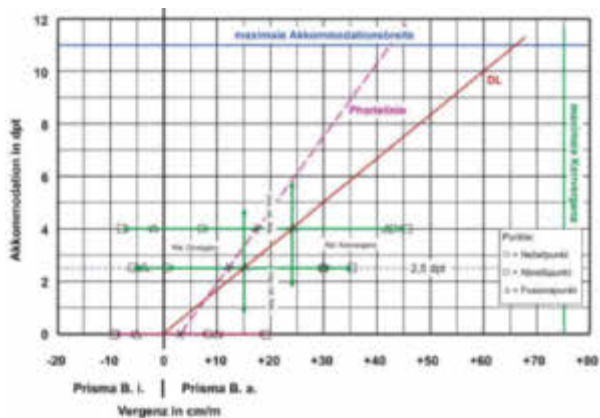
- ▶ **V = 1,8 fach**  
*bereits seit über 50 Jahren erfolgreich  
am Markt etabliert*
- ▲ **V = 2,1 fach**
- **V = 2,5 fach**
- ▶ **V = 1,6 fach** *Eigenentwicklung*

### Weitwinkelsystem mit Blue Cut

für Bildschirmdiagonalen von 120cm in 3 m Entfernung. Erhältlich mit einer klappbaren Vorsatzlinse für den Nahbereich - sogar zur binokularen Nutzung.

Tel. +49 3385 503258  
mail@obrirra.de

OPTIK  
RATHENOW



14



Reisen Sie mit uns  
vom 16. bis 24.  
Februar 2025 nach  
Orlando zu einer  
der größten Fach-  
messen, der Vision  
Expo East!

# 62

Im dritten und letzten Teil der Serie „**Grafische Analyse**“ von Uwe Seese werden die gemessenen und in das Donders-Diagramm eingezeichneten Werte mit den wichtigen Regeln nach Sheard und Percival bewertet.

50



Der hier vorgestellten Neugestaltung von Optik Mücher in Hückeswagen geht eine lange, fast schon anrührende Geschichte voraus. Sie beginnt mit Dietrich Mücher, dem Vater des heutigen Inhabers Daniel Mücher.

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.

### 3 Editorial

- 6** Zahl des Monats
- 8** Wöhlk erneut Gesamtsieger
- 10** Hall of Frames 2024
- 12** Silmo Paris 2024
- 14** AO-Leserreise nach Orlando
- 18** Fortbildung mit Tipps zur praktischen Umsetzung

## 28 Klare Sicht beim Datenschutz

**31** Blickfang  
**44** Brille und Mode

- 48** Paris, Wien und Afrika  
mitten in Greifswald
- 50** Kein Ort ist zu klein  
für höchste Qualität
- 52** Popart für Paderborn  
in Perfektion umgesetzt
- 56** Augen im Mittelpunkt des  
ganzen Gebäudes
- 58** Modernes Geschäft in  
historischem Umfeld
- 60** Kluge Lösung auf  
49 Quadratmetern

## 62 Grafische Analyse, Teil 3

- 68** Einblicke
- 70** Ausblick/Impressum
- 71** Jobs & Mehr

DER AUGEN OPTIKER

11.24

Kontaktlinsen | Kontaktlinsen | Kontaktlinsen

optaro®

SEHCOMFORT  
SMART GENÜSSE

ESCHENBACH

optaro macht das iPhone zur voll funktionalen Lesehilfe – für hohen Sehkomfort zuhause und unterwegs.  
Weitere Informationen unter [www.eschenbach-optaro.com](http://www.eschenbach-optaro.com).  
Eschenbach Optik GmbH, Fürther Straße 252, 90429 Nürnberg



ViSALL

# MySwiss Brillengläser

Die neue Form des Sehens –  
Swiss Made

---

## In Kürze

### Tom Tailor wechselt...

... von **Visibilia** zu Eschenbach, aber nicht so schnell, wie wir in der letzten Ausgabe gemeldet haben. Die Lizenz verbleibt bis 06/2025 bei Visibilia. Der Verkauf läuft noch bis 12/2025 und Visibilia hält die Ersatzteilgarantie und Gewährleistung über die gesetzlich garantierte Zeit hinaus aufrecht.

### Zeiss präsentiert Seminar-Programm

Der neue Katalog von Zeiss bietet nicht nur eine Übersicht über die aktuellen Seminare, Impulsvorträge und Web-Seminare, sondern wartet in diesem Jahr mit einer spannenden Neuerung auf: **Er ist interaktiv!** Das bedeutet, dass ab sofort die Möglichkeit besteht, sich Videos der Referenten direkt im Katalog anzusehen, um erste Einblicke in die Themen und Inhalte der Veranstaltungen zu erhalten.

### Neuer Geschäftsführer

**Julbo** gibt die Ernennung von **Damien Guillobez** zum neuen CEO bekannt. Er tritt die Nachfolge von Christophe Beaud an, der nach 40 Jahren in den Ruhestand tritt. Die französische Marke ist auf die Entwicklung und Herstellung von Brillen, Skibrillen und Helmen für den Sport spezialisiert.



### Der Branchentreff steht in den Startlöchern

Der **BLICK•2024** rückt näher: Am 17. November 2024 trifft sich die Augentoptik-Branche wieder in Dortmund zu einer der größten Fortbildungstagen des Jahres. Seit über 40 Jahren bietet die Veranstaltung eine Plattform für Austausch, Wissenstransfer und Innovation.



# Zahl des Monats: +11,1 % Regionale Differenzen



Im Vergleich der Gesamtumsätze der 420 teilnehmenden Betriebe des Euronet Betriebsvergleichs über die letzten fünf Jahre zeigt sich ein insgesamt positiver Trend. Der Vergleich bezieht sich auf das Jahr 2023 im Vergleich zum Jahr 2019. Die Analyse von Euronet Market Research offenbart signifikante Unterschiede im Umsatzwachstum zwischen den verschiedenen Postleitzahl-Regionen:

**Überdurchschnittliche Zuwächse** (über 12 % Wachstum) werden in folgenden Regionen verzeichnet:

Norden: Postleitzahl-Bereiche 1 und 2 (BER/BRA/MVP/SH/NS/HH), Süden: Postleitzahl-Bereiche 6 und 8 (Teile von HES/PLP/BW) und Mitte: Postleitzahl-Bereich 5 (Teile von NRW/RLP/SL)

**Unterdurchschnittliches Wachstum** (unter 7% ) zeigen: Mitte: Postleitzahl-Bereiche 3 und 4 (Teile von NS/NRW/HES) und Süden: Postleitzahl-Bereich 7 (Teile von BW/BAY).

Der prozentuale Unterschied zwischen der Region mit dem höchsten Wachstum (Postleitzahl-Bereich 5 mit 15,2 %) und der Region mit dem niedrigsten Wachstum (Postleitzahl-Bereich 4 mit 4,1 %) beträgt 11,1 Prozentpunkte (ZdM). Dies verdeutlicht signifikante regionale Unterschiede. Diese Diskrepanzen könnten verschiedene Ursachen haben, wie zum Beispiel Unterschiede in der regionalen Kaufkraft oder Abweichungen in der Anzahl und Größe der Betriebe.



PORSCHE DESIGN

Follow Your Vision.

PATRICK DEMPSEY WEARING  
THE P'8766 GLASSES.

## In Kürze

### Neuer General Manager

**J.F. REY** gibt bekannt, dass **Fabrice Albert** mit Wirkung zum 16. September als General Manager tätig ist. Fabrice Albert ist seit 25 Jahren Spezialist im Optiksektor und hatte mehrere Führungspositionen bei Unternehmen wie Lynx Optique, Infacé, Design Eyewear Group, Silhouette Eyewear und PPG inne.



### Erneute Verstärkung für Mister Spex

**Eileen Preuss** ist neue Head of Optical Expertise. Diese strategisch wichtige Position wurde neu geschaffen. Seit dem 1. Oktober 2024 übernimmt Preuss die Verantwortung für die fachliche Qualitätssicherung im Bereich der augenoptischen Leistungen von Mister Spex und wird maßgeblich zur Festlegung und Umsetzung von Qualitätsstandards sowie zur Auswahl optischer Systeme beitragen.



### Tag der Optometrie in Österreich

Vom 8.11 bis 9.11.2024 findet in Klagenfurt der „**Österreichische Tag der Optometrie**“ statt. Der Kongress bietet die Gelegenheit, die neuesten Entwicklungen und Anwendungen der KI in der Augenheilkunde und Optometrie zu erkunden. Von der präzisen Bildanalyse über die frühzeitige Erkennung von Augenerkrankungen bis hin zur personalisierten Patienten-/ Kundenbetreuung.

## Wöhlk erneut Gesamtsieger



Torven Ziehmer (4. v.r.) bei der feierlichen Preisverleihung im Rahmen des Big Bang KI Festivals in Berlin. Brigitte Zypries (2. v.r.), Bundeswirtschaftsministerin a. D. und Beiratsvorsitzende des DISQ übergab den Award.

45462 Kunden haben entschieden: Wöhlk Contactlinsen ist Gesamtsieger in der Kategorie Kontaktlinsen-Hersteller und erhält den Deutschen Gesundheits-Award 2024. Das norddeutsche Unternehmen gewinnt diese Auszeichnung damit zum zweiten Mal in Folge. Verliehen wird der Award vom Deutschen Institut für Service-Qualität und dem Nachrichtensender ntv. Beiratsvorsitzende des Marktforschungsinstituts ist die Bundesministerin a. D. Brigitte Zypries, die den Award bei einer feierlichen Veranstaltung in Berlin überreichte.

Die Befragung ist unabhängig und bevölkerungsrepräsentativ. Der Award wird in insgesamt 68 Kategorien vergeben und zeigt auf, welche Anbieter aus dem Gesundheitssektor führend sind. In der Kategorie Kontaktlinsen-Hersteller erzielte Wöhlk in den Bereichen Preis-Leistungs-Verhältnis, Angebot, Kundenservice sowie Weiterempfehlung insgesamt 82,9 von 100 möglichen Punkten – und damit den 1. Platz.

„Dieser Publikums-Preis ist ein Kompliment an all unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die mit ihrem Einsatz dazu beitragen, dass Wöhlk im Markt sichtbar ist und unser Service und unsere Qualität positiv auffallen. Besonders der Rang 1 in der Kategorie Kundenservice freut uns sehr“, so Torven Ziehmer, Leiter Professional Services & Kundenmanagement bei Wöhlk. Er brachte den hübschen Glas-Award sicher von Berlin nach Schönkirchen, wo er allen Kolleginnen und Kollegen Ende September im Rahmen des jährlichen Familien-Herbstfestes präsentiert werden konnte. ●●



# Perfekter Arbeitsplatz auf kleinstem Raum



## Die OCULUS Pico

Das kleine Leistungswunder auf nur 1,35 m<sup>2</sup>

Sie suchen einen perfekten Arbeitsplatz für alle Ihre Refraktionsgeräte? Mit ihrem zeitlosen Design und höchster Ergonomie trotz geringer Abmessungen bietet die OCULUS Pico geballte Refraktionskompetenz auf nur 1,35 m<sup>2</sup>.



**Alle Farben, alle Optionen, alle Möglichkeiten**  
– jetzt konfigurieren!



[www.meine-pico.de](http://www.meine-pico.de)



 **OCULUS®**

## In Kürze

### Neue Prokuristin bei Opticon

Opticon Handels GmbH gibt die Ernennung von **Waltraud Zink** zur Prokuristin bekannt. Zink ist seit 2006 bei Opticon tätig und wird in Kürze ihr 18-jähriges Jubiläum im Unternehmen feiern. Bild: Opticon



### Web-Seminar zur AMD

Am Mittwoch, den 13. November 2024, von 18:30 bis 20:30 Uhr findet das Fielmann-Web-Seminar zum wichtigen Thema AMD statt. Die Veranstaltung wird gemeinsam mit der European Academy of Optometry and Optics (EA00) in englischer Sprache abgehalten. Die Teilnahme ist kostenlos.

### Miet-Konzept für Brillen und Sonnenbrillen

Mit Apollo Plus bringt Apollo ein neues und besonderes Angebot auf den Markt: Kunden können Brillen ab sofort mieten. Mit dem neuen Konzept können Teilnehmende Brillen in ihrer Sehstärke zu einem monatlichen Festpreis mieten. „Mit Apollo Plus ermöglichen wir, die Augengesundheit noch flexibler mit stylischen Modellen zu kombinieren“, sagt Geschäftsführer Nihat Aydin. Die günstigste Vertragsoption mit zwei Brillen startet bereits bei 9 € im Monat, der Preis variiert je nach Anzahl der gemieteten Brillen und der individuellen Kombination aus Fassung und Glaspaket. Nach 13 Monaten besteht die Möglichkeit, eine Brille auszutauschen. Nach 2 Jahren werden die Brillen zurückzugegeben oder werden gegen einen Restbetrag von 8 Monatsmieten abgekauft.

### Workshop „Screening“

Petra Lindner zeigt, warum hinter „Screening – jetzt oder nie!“ ein Ausrufezeichen gehört – und kein Fragezeichen. Im Rahmen des Trendforums findet am Sonntag, den 3. November, der Workshop „Screening“ statt. Inhalt ist die erfolgreiche Einführung und Umsetzung von Screening im Geschäft. Der Eintritt ist für Trendforum-Besucher kostenlos. Alle anderen zahlen 90,00 €.

## Hall of Frames 2024: Es wird farbig

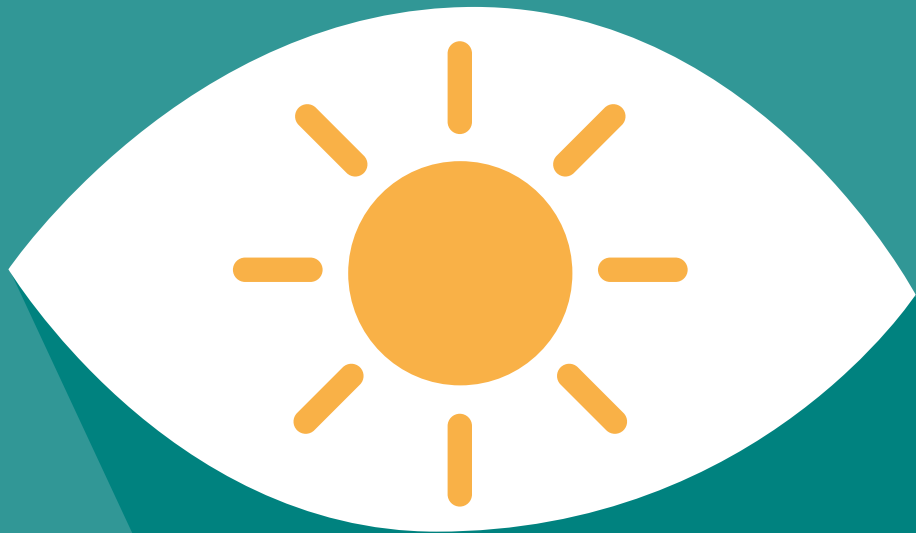


Die Firma Reize AG aus Olten produziert seit Mitte des Jahres die Nikon-Gläser in der Schweiz.

Am 15. September 2024 war es wieder soweit: Über 50 Brands präsentierten im Verkehrshaus Luzern ihre Herbstneuheiten einem interessierten Fachpublikum. Die Hall of Frames 2024 zeigte: Holz bleibt im Trend, und farbenfrohe Brillen setzen neue Akzente. Ob Holz, Stein oder Bohnen – Rolf gilt als Pionier für nachhaltige Brillen. Auch Feb31st hat sich mit seinen farbenfrohen Holzbrillen einen festen Platz erobert. Insgesamt scheint der Herbst wieder deutlich bunter zu werden. An der diesjährigen HOF stach besonders ein Newcomer aus der Westschweiz hervor: Claude Zysset. Unter dem Label Six-Sept fertigt der Holzbautechniker von Hand eine exklusive Holzkollektion. Erstmals auf der HOF präsent war die Marke Woody's aus Barcelona. Ihre ersten Brillen wurden aus alten Wakeboards gefertigt. Farben spielen auch bei Anne & Valentin eine zentrale Rolle. Das renommierte Label aus Toulouse produziert seine Brillen im französischen Jura. Colibris aus Lübeck hat sich hingegen auf besonders zierliche Gesichter spezialisiert – auch hier ist die Kollektion inzwischen deutlich bunter geworden. Bei Ørgreen aus Kopenhagen überrascht die hauseigene Coloristin immer wieder mit ihren kreativen Farbkombinationen – ob bei Titanfassungen oder Brillen aus dem 3D-Drucker. Die neueste Kollektion von Andy Wolf strahlt pure Lebensfreude aus. Besonders die Shape-in-Shape-Linie ist ein echter Blickfang, ebenso wie die feinen Metallbrillen, die mit einer zarten Farbschicht verziert sind. Auffallend ist, dass viele dieser innovativen Marken wieder in Europa produzieren. Nachhaltigkeit ist bei vielen Brillenherstellern längst gelebte Praxis, ohne dass großes Aufsehen darum gemacht wird. ●●

# TROCKENE AUGEN?

DRY EYE  
MONTH



Für alle Arten des  
Trockenen Auges das  
passende Produkt.

**Empfehlen Sie Systane®  
Benetzungstropfen**  
ohne Konservierungsmittel.



Bei Fragen oder für weitere Informationen wenden Sie sich gerne an  
Ihren persönlichen Ansprechpartner im Alcon Kundenservice oder im Vertrieb.

Alcon Deutschland GmbH, Heinrich-von-Stephan-Straße 17, 79100 Freiburg im Breisgau, Deutschland, Telefon: +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, 1020 Wien, Österreich,  
Telefon: +43 (0) 6966970-0, E-Mail: reception.austria@alcon.com, www.alcon.at | Alcon Switzerland SA, Dammstrasse 21, 6300 Zug, Schweiz,  
Telefon +41 58 911 38 00, E-Mail: service.vech@alcon.com, www.alcon.ch | Geschäftsführer: Dr. Ege Bay, Jan Thore Föhrenbach, Roy Henry

DACH-SYX-2400013 08/24 © 2024 Alcon

**Systane®**



# Silmo Paris 2024

**Die Messe Silmo Paris 2024 hat sich einmal mehr als wichtiges Ereignis für die Optikbranche etabliert und bot ein reichhaltiges Angebot an aufkommenden Trends und Erfahrungen. Vier intensive Tage lang war die Messe der Treffpunkt für inspirierende Begegnungen.**

In diesem Jahr reisten 32.125 Fachleute (+2,6 % im Vergleich zu 2023) an, davon 52 % international und 48 % französisch, um die Neuheiten zu entdecken, die von mehr als 900 Unternehmen auf 75.000 m<sup>2</sup> in den Hallen 6 und 7 von Paris Nord Villepinte präsentiert wurden. Diese Dynamik schuf ein Umfeld, das Entdeckungen und Kooperationen förderte und den Weg für neue Perspektiven und Projekte für den Markt ebnete.

Die Silmo Paris festigt damit weiterhin ihre Rolle als wichtiger Knotenpunkt in der Entwicklung der Branche, an dem innovative Ideen und vielversprechende Konzepte entstehen und die Zukunft der Branche prägen.

## Silmo d'Or

Die Silmo d'Or zeichnen technische Exzellenz, Kreativität und Innovation aus – wichtige Eigenschaften, die die Optik-Branche in die Zukunft führen. Jedes Jahr zieht diese Veranstaltung die Aufmerksamkeit von Fachleuten und Medien aus der ganzen Welt auf sich und unterstreicht ihre Bedeutung und ihren Einfluss auf den Weltmarkt.

Die Ausgabe 2024 war geprägt vom 30-jährigen Jubiläum des Silmo d'Or, was die Beständigkeit und den nachhaltigen Einfluss dieses Preises belegt und die Bedeutung von Know-how in dieser sich ständig weiterentwickelnden Industrie hervorhebt.



Die Gewinner der Silmo d'Or.

## Wettbewerb Design Optik

Das Know-how präsentieren, die Branche fördern, Innovationen anregen: Die Silmo Paris unterstützt mit dem Wettbewerb „Design Optik“ auch die Talente von morgen. Die dritte Ausgabe dieses Wettbewerbs, an dem Designstudenten aus aller Welt teilnehmen können, befasste sich mit Brillenaccessoires, die über die Korrektur und den Schutz der Sehkraft hinaus neue Funktionen und Verwendungsmöglichkeiten zeigen.

## Preis für engagierte Unternehmen

Die Annahme einer umfassenden CSR-Strategie ist entscheidend, um die Erwartungen der Branchenakteure zu erfüllen und die Widerstandsfähigkeit und Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen des Optiksektors zu stärken. Um diese nachhaltigen und verantwortungsbewussten Praktiken zu fördern, hat die Silmo in Zusammenarbeit mit der Agentur HYSSOP den „Preis für ein engagiertes Unternehmen“ eingeführt. Diese Auszeichnung würdigt Unternehmen, die einen ganzheitlichen Ansatz verfolgen, der ethische, ökologische und soziale Belange berücksichtigt und sich aktiv für eine verantwortungsvollere Zukunft einsetzt.

## Die Zukunft der Möglichkeiten

Eintauchen in die Zukunft der Optik und Erkundung der faszinierenden Perspektiven für die Jahre 2025 bis 2035. Die Fachleute entdeckten einen in mehrere unterschiedliche Abschnitte unterteilten Bereich, in dem technologische Innovationen, maßgeschneiderte Lösungen, interaktive Erlebnisse, Augmented Reality und virtuelle Realität aufeinandertreffen. ●●



Die Gewinner im Bereich Vision – Transitions.

MADE IN EU



**RUFEN SIE UNS  
BIS ZUM 30.11.  
AN UND SICHERN  
SICH IHRE  
INDIVIDUELLEN  
GRATIS  
TESTGLÄSER**

## TESTEN SIE UNSER PREMIUMGLAS FREEULIMATE!

FreeUltimate ist das erste Gleitsichtglas, das die peripheren Unschärfen kontrolliert. Es verbessert die visuelle Wahrnehmung, da es dem Gehirn ermöglicht, die typischen Verzerrungen von Gleitsichtgläsern zu ignorieren.

### 48 MONATE GARANTIERTE SORGLOSIGKEIT

Als erster Brillenglashersteller in Deutschland und Österreich bieten wir mit unserer einzigartigen 48-Monate-Garantie auf Materialfehler nicht nur exzellenten Sehkomfort, sondern auch ein Versprechen, das hält.

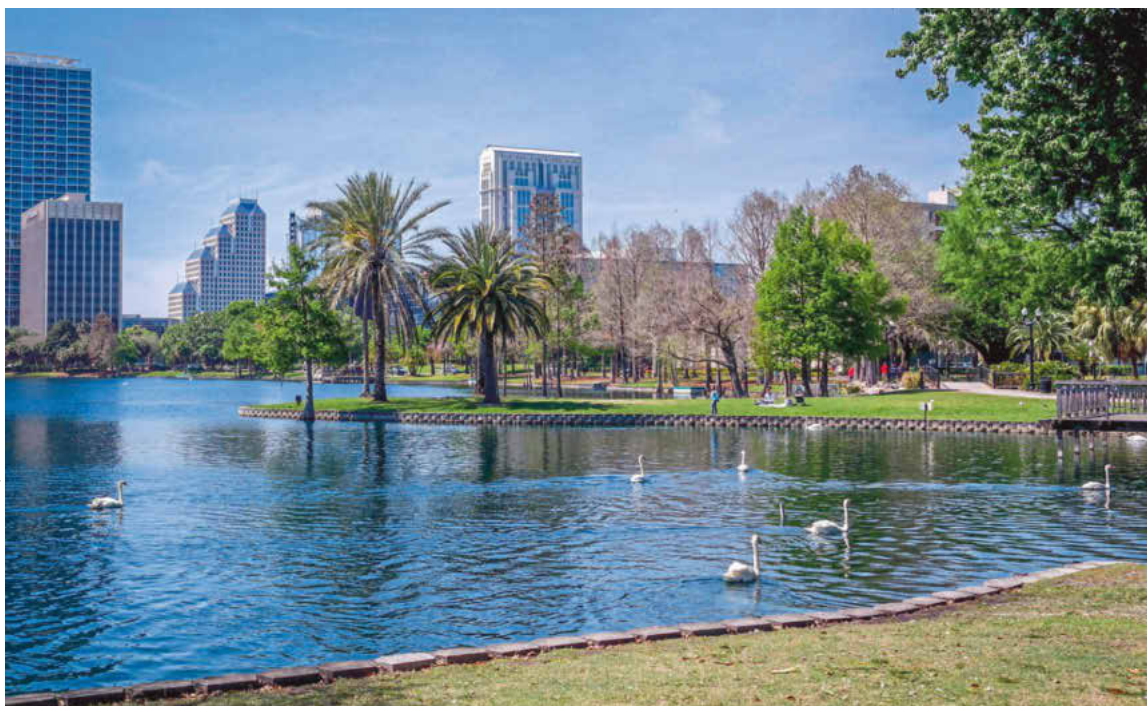
**m-lens GmbH**

Karl-Böhm-Straße 2  
85598 Baldham

**info@m-lens.de**

Tel: +49 (0) 8106 - 34 89 750  
Fax: +49 (0) 8106 - 34 89 754





In Orlando befindet sich der Winter Park, eine malerische Stadt bekannt für seine Vielzahl von Seen.

# A0-Leserreise 2025 führt zur Vision Expo East

**Reisen Sie mit uns vom 16. bis 24. Februar 2025 nach Orlando zu einer der größten Fachmes-  
sen, der Vision Expo East! Weltberühmte Kunstgalerien und Museen, meisterhaftes Wetter  
im Februar, haarsträubende Achterbahnen, ausgesuchte Restaurants, inspirierende Land-  
schaften, tropische Brisen und unerreichte Themenparks und Attraktionen – alle wichti-  
gen Zutaten für eine unglaubliche Fachexkursion im sonnigen Zentralflorida.**

Orlando spielt in seiner eigenen Liga. Selten bietet eine Destination so eine Vielzahl spektakulärer und unterschiedlicher Angebote für jedes Alter und jedes Interesse. Und genau so vielfältig ist auch das Reise-  
programm, welches Sie erwartet!

## Die Attraktionen der Reise

**16.2.25:** Lufthansa Direktflug ab Frankfurt 13.10 Uhr mit LH 4270. Ankunft 17.55 Uhr Ortszeit. Meet & Greet durch die deutschsprachige Reiseleitung am Orlando Airport, Transfer zum Hotel mit Check-In.

**17.2.25:** Etwa 15 Minuten entfernt von Orlando befindet sich Winter Park, eine malerische Stadt bekannt für ihre Vielzahl von Seen und eleganten Wohngebieten. Ein erfahrener deutschsprachiger Reiseleiter führt Sie in die Geschichte der Stadt ein und begleitet Sie zu den bedeutenden Sehenswürdigkeiten, wie das Charles Hosmer Morse Museum, wo Sie in einer Ausstellung die amerikanischen Malerei und Keramikarbeiten des 18. Jahrhunderts unter anderem auch Glasarbeiten von Louis Comfort Tiffany, sehen können. Anschließend unternehmen Sie eine eineinhalbstündige Bootsfahrt durch die



Seen von Winter Park, vorbei an traumhaft angelegten Grundstücken und Villen. Zum Abschluss der Tour haben Sie Zeit zur eigenen Verfügung, um durch Geschäfte und Boutiquen der Park Avenue zu schlendern.

**18.2.25:** Die Attraktion für alle ist Disney's Magic Kingdom innerhalb der Walt Disney World. Das Walt Disney World Orlando ist mit einer Fläche von rund 12.000 Hektar der flächenmäßig größte Freizeitpark der Welt. Vier verschiedene Themenparks, zwei Wasserparks und 23 Hotels erwarten Sie in Orlando. Tauchen Sie ein in die wunderschöne Märchenwelt von Mickey Mouse und Co. Es beherbergt das größte Cinderella-Schloss und viele weitere Themenländer. Dazu gehören die „Main Street, U.S.A“, das „Fantasyland“, das „Adventureland“, das „Frontierland“, das „Tomorrowland“ und der „Liberty Square“.

**19.2.25: Orlando – Crystal River:** Nach dem Transfer von Orlando nach Crystal River geht ein Kindertraum in Erfüllung. Während einer etwa dreistündigen Bootsfahrt erkunden Sie zusammen mit Ihrem Bootskapitän den natürlichen Lebensraum der Manatees. Erleben Sie diese ungewöhnlichen und beeindruckenden Seekühe, von denen heute nur noch etwa 3000 in den Küstengewässern Floridas heimisch sind, aus nächster Nähe. Der US Coast Guard

lizenzierte Kapitän bringt Sie zum Crystal River National Wildlife Refuge und zeigt Ihnen den besten Ort, an dem Sie die Manatees bewundern und mit ihnen schwimmen können.

**20.2.25:** Wir fahren heute zur Vision Expo East – der Fachmesse für Augenoptik in den USA, bei der Brillen, Mode, Bildung und Innovation zusammenkommen. Es gibt auch Augenoptiktechnologien und medizinische Technologien, einschließlich modernster Screening-Systeme und Bildgebungssysteme zu sehen. Die Messe bietet zudem eine einzigartige Gelegenheit, sich mit anderen Augenoptikern und Einkäufern zu vernetzen, über die neuesten Trends zu sprechen und neue Produkte und Innovationen zu entdecken.

**21.2.25:** Wir unternehmen einen ganztägigen Ausflug nach Clearwater Beach. Herrlicher Sonnenschein, einige der weltbesten Strände und unberührte Inseln umgeben von einer warmen, leichten Brandung. Es ist kein Wunder, dass die St. Petersburg/Clearwater-Region so beliebt ist. Mit 56 Kilometern Küstenlinie und einer Durchschnittstemperatur von 23° C kann man in diesem Urlaubswunderland das ganze Jahr über Schwimmen, Boot fahren, Fischen, Muscheln sammeln und in der Sonne entspannen. Aber der Strand ist nur der Anfang. Man findet hier ebenso großartige Golfplätze, Gärten, Theater, Einkaufsmöglichkeiten, Speiselokale, Nachtleben und einige der weltweit bedeutendsten Museen. Das Salvador Dali Museum Saint Petersburg ist das Zuhause der umfangreichsten Sammlung seiner Werke. Die Kollektion inkludiert 93 original Ölgemälde, über 10 Wasserfarbengemälde und Zeichnungen, nahezu 1300 Grafiken, sowie Skulpturen, Kunstobjekte, Fotografien, Dokumente und eine Archiv-Bibliothek.

**22.2.25:** Verbringen Sie den Tag im faszinierenden Kennedy Space Center in Cape Canaveral. Erfahren Sie mehr über die Geschichte des US-Weltraumpro-



Die Attraktion für Alle – die Walt Disney World



Erleben Sie diese ungewöhnlichen und beeindruckenden Seekühe

# Ein Kindertraum geht in Erfüllung – Schwimmen mit Manatees und die Walt Disney World!

gramms und erleben zum Beispiel in einem Simulator das Spektakel und die Aufregung eines Space-Shuttle-Starts. An dem Astronaut Encounter haben Sie die Möglichkeit sich von legendären Astronauten persönliche Geschichten über die Raumfahrt anzuhören und in einem IMAX-Theater wird Ihnen die aufregende Geschichte des Hubble Weltraumteleskop und eine atemberaubende 3D Reise ins Weltall präsentiert. Das Besucherzentrum des Kennedy Space Center ist in Missionszonen organisiert, in denen Attraktionen und Touren nach chronologischen Epochen gruppiert sind. Vom Beginn der Erforschung des Weltraums bis hin zu laufenden und laufenden Missionen können Sie hautnah die Geschichte der

Menschen im Weltraum erleben. Feiern Sie die Pioniere der frühen Weltraumprogramme der NASA, die eine Nation dazu inspiriert haben, nach den Sternen zu greifen.

**23.2.25:** Transfer zum Flughafen und Rückreise nach Deutschland mit Direktflug Lufthansa LH 4271 19.50 Uhr, Ankunft Frankfurt, 24.2.25 um 10.55 Uhr.

## Informationen und Anmeldungen

Reiseveranstalter ist die **Ikarus Tours GmbH** in Kooperation mit DER AUGENOPTIKER. Es gelten die Reisebedingungen von Ikarus Tours. **Anmeldeschluss ist der 7. Oktober 2024.**

Ansprechpartner bei DER AUGENOPTIKER ist Jörg Tischer. E-Mail: [joerg.tischer@konradin.de](mailto:joerg.tischer@konradin.de)

**Reisepreis pro Person im Doppelzimmer: 5799,- Euro, zzgl. MwSt.**

## Eingeschlossene Leistungen:

7 x Übernachtungen inkl. Frühstück Hotel Ette Orlando, Rail & Fly innerdeutsche Bahnreise 2. Klasse, Bustransfers inkl. deutschsprachiger Reiseleitung, Bootsfahrt in Winter Park, Bootsfahrt in Crystal River inkl. Schwimmen mit den Manatees, Eintritt Homosassa Springs Park, Eintritt Kennedy-Space-Center, Eintritt Magic Kingdom Theme Park, Eintritt Dali Museum und lokale Steuern.

**Infos und Anmeldungen:** Tobias Bening, Ikarus Tours GmbH, Am Kaltenborn 49–51, 61462 Königstein, Tel. 06174/290255, Fax: 06174/22952  
E-Mail: [bening@ikarus.com](mailto:bening@ikarus.com) ●●



Die Besichtigung des Kennedy-Space-Centers wird ein weiteres Highlight der Reise.



Besuchen Sie das Dali-Museum





Besonders wertvoll für angehende Augenoptiker waren die zwei Fachvorträge.

# Optonia Karrieretag 2024

**Der diesjährige Optonia Karrieretag fand am 11. September 2024 in Diez statt und zog mehr als 200 Schüler und Fachkräfte aus der Augenoptiker-Branche an.**

Unter dem Motto „Treffen, Vernetzen, Karriere gestalten“ bot die Veranstaltung ein vielseitiges Programm, das von Podiumsdiskussionen, Fachvorträgen, Workshops und zahlreichen Networking-Möglichkeiten geprägt war.

Der Tag begann mit einer Begrüßung durch Geschäftsführer Holger Werner, gefolgt von einer Podiumsdiskussion, die von Dozent Jörg Gehrmann moderiert wurde. In dieser lockeren Runde berichteten fünf ausgewählte ehemalige Absolventen der Optonia über ihre individuellen Werdegänge in der Augenoptik und gaben wertvolle Einblicke in die Karrieremöglichkeiten der Branche.

An den 25 Ausstellungsständen erhielten die Teilnehmer umfassende Informationen, während in 100 persönlichen „Nice to meet you“-Gesprächen wichtige Kontakte geknüpft wurden. Zusätzlich boten zehn praxisnahe Workshops tiefere Einblicke in verschiedene Fachthemen. Besonders wertvoll für angehende Augenoptiker waren die zwei Fachvorträge:

Marius Rieger von Care Vision gab einen umfassenden Einblick in die refraktive Chirurgie, während Laura Michert und Fabian Stalzer von Eyetec nach der Mittagspause über Netzhautscreening mit der Funduskamera referierten. Im Anschluss hatten die Teilnehmer die Möglichkeit, bei persönlichen Messungen erste praktische Erfahrungen zu sammeln.

Die Optonia ist stolz auf die Vielzahl von Ausstellern, Anbietern, Sponsoren sowie die rege Teilnahme der Schüler und Gäste. Die Kombination aus Ausstellung, Informationen, Workshops und Networking machte den Karrieretag zu einem unvergesslichen Erlebnis. Die positive und kollegiale Stimmung wurde von allen Teilnehmern gelobt.

Die Veranstaltung hat sich als wichtige Plattform für die Branche etabliert. Der nächste Karrieretag wird am 17. September 2025 stattfinden – zahlreiche Aussteller haben bereits ihre Teilnahme zugesichert.



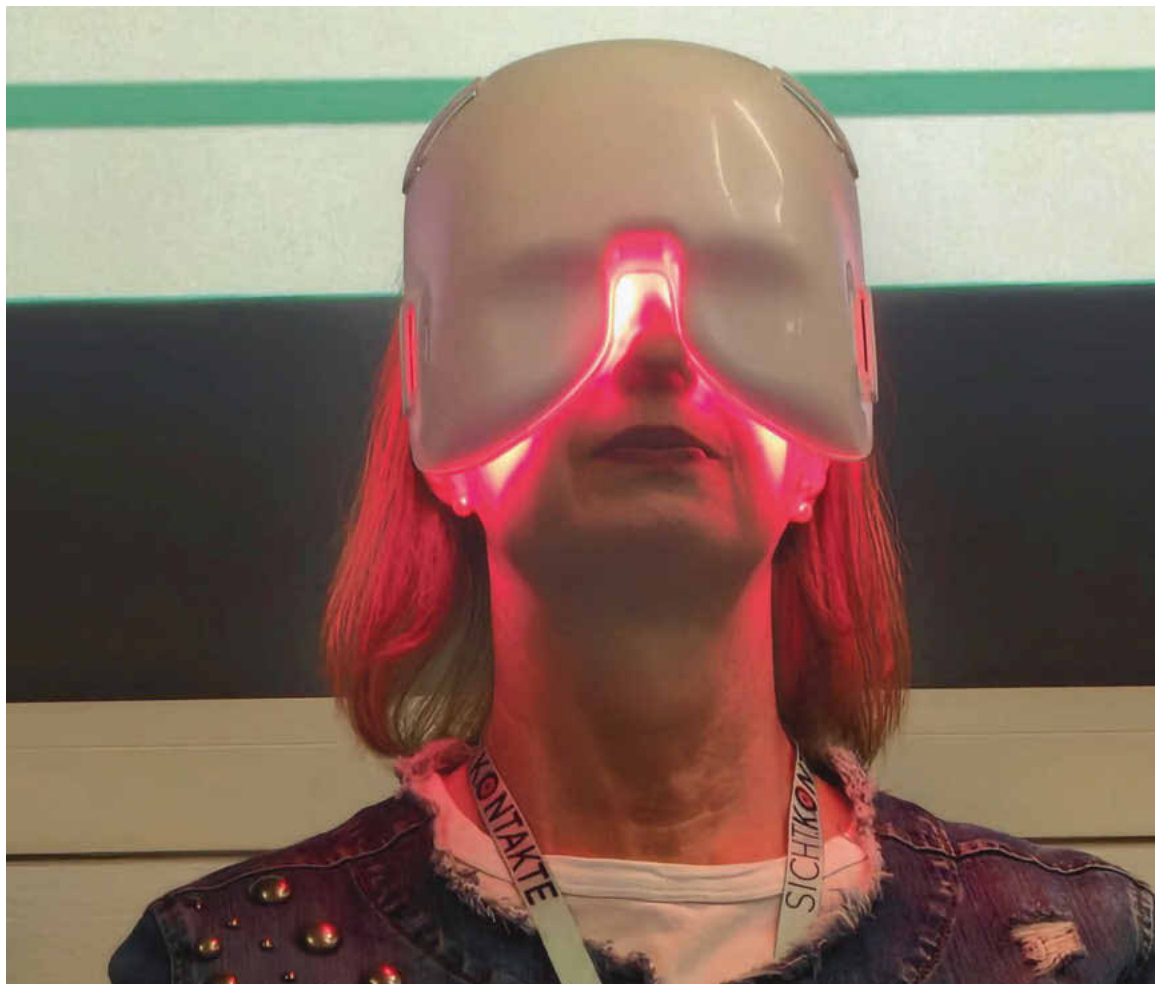
# Fortbildung mit Tipps zur praktischen Umsetzung

In diesem Jahr trafen sich die Vereinigung deutscher Contactlinsen-Spezialisten und Optometristen (VDCO), der Zentralverband der Augenoptiker (ZVA) und die Internationale Vereinigung für Binokulares Sehen (IVBS) in Nordrhein-Westfalen, und zwar in Essen. Wie auch in den letzten Jahren bot die Sicht.Kontakte jede Menge Input für die tägliche Arbeit.

Autorin | Tanja Leideck

Das Programm war erneut vielseitig. Mit Fachvorträgen und Workshops aus Optometrie und Augenoptik konnten sich die Besucher bei der dreitägigen Veranstaltung umfangreich weiterbilden. Neben Fachvorträgen zum vorderen und hinteren Augenab-

schnitt ging es in den Workshops auch um Kommunikation, erfolgreiches Marketing und Beratung. Dem IVBS-Praxistag konnten die Teilnehmer am Samstag beiwohnen. Den Abschluss bildete am Sonntag der Tag der Optometrie mit interessanten



Die Zukunft ist  
jetzt – LLLT  
am lebenden  
Objekt

und kurzweiligen Beiträgen. Maarten Hobé, Ehrenmitglied der VDCO e.V., führte inspirierend und mit guter Laune durch das Programm im Essener Ruhrturm. Wie in jedem Jahr mussten sich die Teilnehmer zwischen Vorträgen, VDCO-Workshops und Workshops der Industriepartner entscheiden. Trotzdem kam das Netzwerken in den Pausen nicht zu kurz.

Für Hochmotivierte startete die Weiterbildung bereits am Donnerstagabend. Oculus lud zu einem „Up to Date – mit Myopie und Kontaktlinse im Fokus“ ein. Zu dem kostenfreien Informationsabend mit gegenseitigem Zusammensein und wertvollen Anwendungstipps der Experten von Oculus, fanden sich etwa 50 Interessierte ein.

Dr. Carolin Truckenbrod, Dr. Phillipp Hessler, Simon Jäkel, M.Sc., Maik Stach und Petra Lindner, M.Sc. reichten sich den Staffelstab an diesem kurzweiligen Abend. Truckenbrod erläuterte, wie sie mit der „Hürde Eltern“ im Myopiemanagement umgeht. Auch Phillipp Hessler berichtete mit dem Thema „Mit der Wachstumskontrolle das Ziel im Blick“ aus seinem Arbeitsalltag.

Weiterbildung in einem etwas anderen Format boten dann die Rapid-Fire Sessions, bei der Studierende kurzweilig von ihrer Forschung berichteten. Im Anschluss öffnete Simon Jäkel die Türen und ging auf faktenbasiertes Verkaufen optometrischer Dienstleistungen ein. Gefolgt von Stach, der das WA-VE Contact Lens System vorstellte. Den Abschluss bildete Petra Lindner und gab Einblicke, wie die Zuhörer auffallend herausstechen können, und zwar mit dem Verkauf optometrischer Dienstleistungen.

Am Freitag begrüßte VDCO-Vorsitzender Stefan Hirschfeld die Teilnehmer zusammen mit Marten Hobé. Es folgte die erste Änderung im Programm, denn statt des Vortrages „Scheiteltiefe in der KL-Anpassung bei weichen Kontaktlinsen“ mit Benjamin Bergmann, sprang Sebastian Marx ein. Marx ist ausgebildeter Augenoptiker und Absolvent der Ernst Abbe Hochschule Jena. Seine Promotion im Bereich Biophysik schloss er 2022 ab. Er ist Mitglied der JENVIS Research und engagierte sich ehrenamtlich im DIN und ISO Arbeitskreis Kontaktlinse.

Er gab mit seinem Thema „Fazialparese – Ophthalmologische Versorgungsmöglichkeiten“ Einblicke in ein im Arbeitsalltag unterschätztes Thema. Die Fazialparese beschreibt eine Lähmung der Gesichtsmuskulatur im Bereich, den der Gesichtsnerv versorgt. Marx führte heran, indem er einen Überblick der Hirnnerven, wozu auch der Nervus facialis gehört, gab. Er ging darauf ein, was passiert, wenn dieser Nerv geschädigt ist und dass ein positives Outcome möglich ist. Es kann allerdings auch sein, dass Nervenfasern nicht wieder richtig andocken. Es gibt nur wenige spezialisierte Zentren, das Fazialis-Nerv-Zentrum am Uniklinikum in Jena ist eines davon. Anhand von Fallbeispielen veranschaulichte Sebastian Marx seine Ausführungen.

Mit ihrem Vortrag „Jenseits der Norm – die Herausforderungen einer guten Weichlinsen-Anpas-

sung“ begeisterte Jessica Gruhl, M.Sc., mit einem unterschätzten Thema. Gruhl ist Optometristin und Kontaktlinsenspezialistin. Sie ist im Kontaktlinseninstitut Avermann Contactlinsen in Dortmund tätig und forscht berufsbegleitend als PhD-Studentin an der TU Dublin, Irland, zur Myopiekontrolle mit Kontaktlinsen.

Manchmal werde vergessen, dass weiche Kontaktlinsen angepasst werden können, bemerkte Gruhl zu Beginn. Sie hinterfragte, ob die „one-size-fits-all“-Theorie wirklich der beste Ansatz ist, da eine Kontaktlinse vor allem zum Kunden passen soll und nicht umgekehrt.

Die Fortschritte in der Anpassung weicher Kontaktlinsen werfen Licht auf neue Herausforderungen, bieten aber auch neue Chancen. Gruhl führte die Bedeutung der Messung der Scheiteltiefe, nicht nur bei der Sklerallinsen-, sondern auch bei der Weichlinsen-Anpassung, auf. Des Weiteren ging sie auf das Cornea-Skleral-Profil (CSP) ein und welchen Einfluss dieses auf den Durchmesser der Kontaktlinse hat. Sie verglich unterschiedliche Tauschlinsen und deren Scheiteltiefe und empfahl das Linsenlager nicht nur nach Stärke und Hersteller, sondern auch nach Scheiteltiefen zu sortieren. Sie zeigte auf, welche physiologischen Anzeichen auf eine unzureichende Anpassung hinweisen und wie diese Informationen in der Praxis genutzt werden können. In der Anpassung hat sich auch die Berücksichtigung der Innenoptik-Zone bewährt. Ebenfalls spielen Rand- und Linsendesign eine Rolle, denn sie haben Auswirkungen auf den Tragekomfort.

Prof. Dr. Wolfgang Sickenberger beschäftigte sich in seinem Vortrag mit „Presbyopieversorgung mit Kontaktlinsen – Status und Ausblick“. Sickenberger ist Leiter des Masterstudiengangs Optometrie & Vision Science an der Ernst Abbe Hochschule Jena und des Forschungsinstituts Jenvis Research. Er ging zuerst auf die physiologischen Voraussetzungen und die Herausforderungen bei der Presbyopie ein. Multifokale Kontaktlinsen gibt es bereits seit 1965. Da mittlerweile die Babyboomer-Generation den Hauptanteil der Kunden des Augenoptikfachgeschäfts bilden, ist das Segment der Gleitsichtbrillen dominierend. Grund genug, sich intensiv mit dem Thema multifokale Kontaktlinsen auseinanderzusetzen. Doch die altersbedingten Veränderungen wirken sich auf den Seherfolg mit Kontaktlinsen aus, so steigt ab 45 Jahren der Bedarf einer Sehkorrektur und gleichzeitig nimmt die Nutzung von Kontaktlinsen drastisch ab.

Sickenberger ging auf die unterschiedlichen Anforderungen wie Tränenfilm, Medientrübung und Kontrastempfindlichkeit ein. Sein Ausflug in die Welt der IOLs brachte den Zuhörern die unterschiedlichen Aspekte der Presbyopieversorgung, untermauert von zahlreichen Studien, näher. Mittlerweile werden weltweit 20 Millionen Kataraktoperationen jährlich durchgeführt.

Inzwischen gibt es zahlreiche Möglichkeiten die Presbyopie mit Kontaktlinsen zu versorgen. Jedes

System ist etwas anders, so dass es nicht möglich ist, Rückschlüsse von einer auf die andere Linse zu ziehen. Sickenberger stellte anschaulich dar, wie die Unterschiede zu deuten sind und worauf es ankommt. Zum Abschluss gab er Tipps, um das Gehörte in die Praxis umzusetzen. Er wies darauf hin, wann die Erfolgsaussichten hoch und moderat sind, fasste die Herausforderungen zusammen und zeigte auf, was es braucht, um Kunden mit multifokalen Kontaktlinsen zu versorgen.

Der Samstag startete mit einem Vortrag von Dr. Sebastian Marx. Zusammen mit Wolfgang Sickenberger wurde das Thema „Neue Therapieansätze beim Trockenen Auge“ aufgegriffen und die Behandlung mit der LLLT-Therapie live präsentiert.

Marx machte zunächst einen Ausflug in die Vergangenheit, um aufzuzeigen, was ist neu und was kommt aus der Vergangenheit. Anschaulich und kurzweilig begann er mit dem Aderlass und erläuterte, wie sich die Methoden im Laufe der Jahre glücklicherweise verändert haben.

Seine Ausführungen führten die Teilnehmer dann ins Jahr 1890, wo per Zufall ein Blutstropfen auf das Auge appliziert wurde und die Entwicklung autologer Serumaugentropfen begann. Diesen Prozess veranschaulichte Sebastian Marx kurzweilig anhand zahlreicher anschaulicher Folien. Bis er dann auf die Thematik des Trockenen Auges zu sprechen kam, dass zum einen durch Flüssigkeitsmangel zum anderen durch Verdunstung entsteht. Dabei spielen Umwelteinflüsse eine nicht zu vernachlässigende Rolle. Die Frage, ob bei einem trockenen Auge

die Anwendung von nahem Infrarot hilft, wurde dann in einer Live-Vorführung präsentiert. Vorher erklärte Marx, was nahes Infrarot genau ist und wo es schon angewendet wird. In diesem Zusammenhang ging er auf die LLLT, die „Low Level Light Therapy“ detaillierter ein, die im Verlauf mit einer freiwilligen Probandin (und zwar mir) demonstriert wurde. Es wird empfohlen, die Therapie vier Mal im Abstand von jeweils zwei Wochen zu wiederholen.

Die LLLT ist seit Jahren im Dentalbereich und in der Dermatologie als erfolgreiche Therapiemethode für Hautkrankheiten wie z.B. Rosacea bekannt. Die im eye-light System der Firma bon exklusiv verwendete LLLT-Technologie ermöglicht die simultane Behandlung der Meibomdrüsen in beiden Augenlidern und erhöht damit den Therapieerfolg maßgeblich, denn die Drüsen im oberen Augenlid sind deutlich länger als die im unteren. Für einen funktionierenden Tränenfilm sind die oberen und die unteren Drüsen jedoch gleichermaßen wichtig. Die LLLT wirkt auf zellulärer Ebene. Durch Lichtemission einer bestimmten Wellenlänge wird in den Zellen Wärme erzeugt, wodurch der Lipidfluss gesteigert wird. Verantwortlich dafür sind die Adenosintriphosphate (ATP) in den Zellen.

Die LLLT wird durch eine Maske, die auf den Kopf aufgesetzt wird und die Augen bedeckt, angewendet. So bekam die Probandin die Maske aufgesetzt, durfte sich zurücklehnen und die Augen schließen um die 15-minütige Anwendung zu genießen. Anschließend beurteilte Wolfgang Sickenberger den Tränenfilm und die Tränenfilmaufriszeit. Bei-

Sickenberger und Marx zeigten ihre Vorgehensweise nach der LLLT.





des war in Ordnung, obwohl die Probandin beschrieb, dass sie Probleme mit dem Trockenen Auge hat.

Sebastian Marx ging während der Vorführung auf die neuen Fortschritte, die es in diesem Bereich gibt, ein. Zu den Therapien, die mittlerweile auch häufiger angewendet werden, gehört die Anwendung von autologen Serum-Augentropfen, die die essenziellen Wachstumsfaktoren Zytokine bereitstellen. Sie sollen die Heilung der Augenoberfläche fördern.

Er zeigte auf, dass innovative Behandlungsmethoden, die entweder als Einzeltherapie oder in Kombination angewendet werden können, erhebliche Verbesserungen versprechen. Begleitet von der Live-Präsentation mit Wolfgang Sickenberger gelang es Marx, das Thema anschaulich und kurzweilig näherzubringen.

Weiter ging es mit Sebastian Golczyk und dem Thema „Red Eye Alert: Strategien in Behandlung und Diagnose von allergischen Augenreaktionen“. Golczyk ist Dozent für Augenoptik und Optometrie und Lehrkraft für besondere Aufgaben an der Hochschule München. Er ist ausgebildeter Augenoptiker, studierte in München und Jena und forschte für seinen Master in Auckland.

Zwanzig Prozent der Bevölkerung leiden regelmäßig an roten Augen. Deshalb sollte sich der Augenoptiker und Optometrist mit dem Thema der allergischen Augenreaktionen auseinandersetzen. Da die okuläre Allergie viele Menschen betrifft, ist es sinnvoll, sich näher damit zu befassen. Golczyk ging auf die fünf Typen der allergischen Konjunktivitis ein. Diese sind die saisonale (SAC)-, die perenniale (PAC)-, die vernale (VKC)-, die atopische (AKC)- und die gigantopapilläre Konjunktivitis (GPC). Die schwerste Form ist allerdings die vernale Keratokonjunktivitis. Sie ist eine schwere, meist chronische Form, die häufig bei Kindern und Jugendlichen vorkommt. Sie wird begleitet von Symptomen wie starkem Juckreiz, Lichtempfindlichkeit und Kopfsteinpflaster-Papillen. Auslöser sind eine Kombination aus Umweltfaktoren und genetischer Prädisposition. Hygiene ist in allen Fällen ein wichtiger Faktor, der berücksichtigt werden sollte. Sebastian Golczyk zeigte anhand anschaulicher Folien, wie der Verlauf in den unterschiedlichen Varianten ist und was Faktoren sind, mit denen die Betroffenen zu tun haben. Er stellte dar, dass rotes Auge nicht gleich rotes Auge ist und zeigte die unterschiedlichen Möglichkeiten der Differenzialdiagnosen auf. Hilfreich für die Praxis waren die Flowcharts hierzu, die Golczyk präsentierte.

Zu wissen, wie eine okuläre Allergie funktioniert ist das eine, wichtig für den Augenoptiker und Optometristen ist, was er tun kann, um dem Immunsystem beizubringen, Ruhe zu bewahren. Dies verdeutlichte er, indem er aufzeigte, welche Mechanismen bei der allergischen Reaktion vorherrschen. Hier spielen die IgE und IL-Inhibitoren eine große Rolle. Abschließend gab er eine Schritt-für-Schritt-Anleitung zur strategischen Symptomkontrolle. Die geht



Als KGS-Mitglied  
**ab 14,90 €**  
pro Monat

## Online-Seh-Checks für Optiker-Websites

**Begeistern** Sie neue Kundschaft für  
Ihr Fachgeschäft.

**Gewinnen** Sie die Aufmerksamkeit  
einer digitalen Zielgruppe.

**Erhöhen** Sie die Reichweite Ihrer  
Social-Media-Kommunikation.



**Mehr erfahren:**  
[Mein-Seh-Check.de](https://www.mein-seh-check.de)

Kuratorium Gutes Sehen  
**KGS**

Der Service „Mein Seh-Check“ ist ein  
Angebot des Kuratorium Gutes Sehen e.V.

von der Soforthilfe mit Antihistaminika bis zur Anwendung von Kortikosteroiden und Immunmodulatoren bei schweren Fällen. Eine schnelle Linderung bei Juckreiz und Rötung ist die Anwendung von Olopatadin, Ketotifen und kalten Kompressen. Während er bei schweren Symptomen eine gezielte Entzündungshemmung durch Cyclosporin A oder Tacrolimus und eine sorgfältige Überwachung des Verlaufes empfahl.

Zum Abschluss wies er darauf hin, dass eine interdisziplinäre Zusammenarbeit einen großen Vorteil für die Kunden und Patienten bedeutet. So sollten Augenoptiker, Optometristen, Augenärzte und Allergologen ihre Expertise miteinbringen. Denn eine komplexe Therapie ist mehr als nur Augentropfen zu verabreichen.

Der Augenoptiker erkennt frühzeitig die Anzeichen, kann eine gezielte Beratung durchführen und ist in der Früherkennung und Empfehlung für erste Maßnahmen die erste Anlaufstelle. Der Augenarzt hingegen führt detaillierte Untersuchungen durch und empfiehlt spezifische Therapien. Während der Allergologe individuelle Immuntherapien und eine systemische Allergiebehandlung anwendet. Durch ihn wird die Reaktion an der Wurzel behandelt und der Patient bekommt eine langfristige Kontrolle.

Bei dieser Thematik darf auch der psychosoziale

Aspekt nicht vernachlässigt werden. Allergische Augen wirken sich auf die Lebensqualität aus, denn sie beeinflussen den Alltag der Betroffenen erheblich. So entstehen Müdigkeit, Schlafprobleme und Konzentrationsprobleme, die zu Leistungseinbußen führen. Dies stellt eine emotionale Belastung dar, was in der Folge zur einer sozialen Zurückgezogenheit führen kann. Dies sollte auf jeden Fall berücksichtigt werden.

Einen interessanten Ansatz gab Martin Schlanke mit seinem Vortrag „Was, wie, wann? – Funktionsweise von Tränenersatzmitteln“ zum Besten. Schlanke ist Master of Science und seit 2021 an der REGIOMED Reha-Klinik Masserberg im Bereich der ophthalmologischen Rehabilitation von sehbehinderten Menschen tätig. Die Vielzahl an Benetzungsmitteln macht die Wahl oft zur Herausforderung. Es gilt zwischen Augentropfen und Augengelen in unterschiedlichen Zusammensetzungen auszuwählen. Zur Verdeutlichung führte Schlanke zunächst die Basics, wie setzt sich der Tränenfilm zusammen, auf. Denn das trockene Auge ist Kerngebiet für die Tränenersatzmittel.

Er erläuterte die Wirkungsweise der Filmbildner, der ölhaltigen Wirkstoffe, der Elektrolyte und der Osmoprotektiva und Antioxidantien. Ebenfalls gehörten antientzündliche Wirkstoffe und Inhaltsstoffe, die die Wundheilung fördern, zu Schlanke's Inhalten.

Ein weiterer Punkt, der Beachtung finden muss, sind die Konservierungsmittel, die in Tränenersatzmitteln zur Anwendung kommen. Hier sind besondere Verpackungssysteme, bei denen auf Konservierungsmitteln verzichtet werden kann, zu bevorzugen. Er gab eine Übersicht, bei welchen Beschwerden und Anzeichen eines Trockenen Auges welches Tränenersatzmittel angewendet werden sollte. Bei erhöhter Evaporation sind ölhaltige Wirkstoffe, bei Tränenmangel Filmbildner, bei Hyperosmolarität sind Elektrolyte und Osmoprotektiva zu empfehlen. Während bei Entzündungen und einer Apoptose die Gabe von antientzündlichen Mitteln erfolgen sollte. In Kombination mit Präparaten, die die Wundheilung unterstützen und antioxidativ wirken.

Schlanke betonte, dass die Wahl des richtigen Benetzungsmittels oft eine Herausforderung darstellt. Je zähflüssiger ein Mittel sei, desto länger verweile es an der Oberfläche, reduziere aber stärker die optische Abbildung. Welches Tränenersatzmittel verwendet werden sollte, richtet sich nach der Störung und des Schweregrades sowie, welches Therapieziel angestrebt wird. Bei der Therapie kann eine Kombination mehrerer Maßnahmen notwendig sein.

Sebastian Marx half bei der richtigen Positionierung der Maske für die LLLT.



Augensprays, -salben oder lipidhaltige Augentropfen therapieren den Lipidmangel des Tränenfilms. Die Anwendung mit Kontaktlinsen ist abhängig von der Viskosität und Lipidhaltigkeit eines Tränenersatzmittels. Auf jegliche Konservierungsmittel sollte dabei verzichtet werden.

Weiter ging es mit einem erfrischenden Vortrag von Urs Businger, Inhaber eines Geschäftes in Luzern, Doctor of Optometry und Master of Science in Clinical and Vision Research. Er referierte über „Blaues Licht: Fluch oder Segen für das Auge“.

Businger leitete ein, dass sich der Beruf des Augenoptikers in Richtung Gesundheit verschiebt. Evidenzbasierte Information muss, seiner Meinung nach, Standard in der Augenoptik und Optometrie werden. Er stellte die Frage, ob die Augenoptik genügend Evidenz habe, um Produkte an die Kunden empfehlen zu können.

Zunächst erläuterte Businger, wie blaues Licht entsteht und wo es vorkommt. So wurde die Gefahr des blauen Lichtes bereits vor mehr als 50 Jahren erkannt. Er ging darauf ein, dass die Angst vor gesundheitlichen Beeinträchtigungen in den letzten Jahren gestiegen sei. Beschwerden am Arbeitsplatz werden heute oft mit der Emission von blauem Licht durch den Bildschirm in Verbindung gebracht. Businger ging auf die Wirkung von blauem Licht auf das Auge ein. Er beschrieb die Funktion der Augenlinse und bemerkte, dass mit steigendem Alter mehr „Restmüll“ in der Netzhaut abgelagert werde. Teil seiner Ausführungen waren zudem, wie blaues Licht gemessen wird. Dies verdeutlichte der Schweizer anhand zahlreicher Folien. Er beschrieb die Einsatzmöglichkeiten von blauem Licht und welche Wirkung es auf den Menschen und auf die Netzhaut hat.

Die Darstellung der internationalen Standards waren ebenso Inhalt seines Vortrages, wie die Beantwortung der Frage, wie gefährlich LED-Lampen,

PC-Monitore und Smartphones für die Augen sind. Außer die Auswirkungen auf den Schlaf-Wach-Rhythmus gibt es keine ausreichenden wissenschaftlichen Grundlagen, dass von den Geräten eine Schädigung ausgeht.

Wenn allerdings asthenopische Beschwerden vorliegen, können Maßnahmen wie spezielle Brillengläser, Kontaktlinsen, Bildschirmfolien, spezielle Software, Intraokularlinsen oder Nahrungsergänzungsmittel angewandt werden, um die Beschwerden zu lindern. Er ging im Detail auf diese Bereiche ein.

Final zitierte Urs Businger Paracelsus zu der Frage „Blaues Licht: Fluch oder Segen für das Auge“ mit den Worten „Alle Dinge sind Gift, und nichts ist ohne Gift; allein die Dosis macht's, dass ein Ding kein Gift sei“.

„SOAP it! Beurteilung von Spaltlampenbefunden“ lautete der Titel des Workshops von Katharina Keller. Schon während ihres Masterstudiums der Optometrie / Vision Science, dass sie 2022 abschloss arbeitete sie als wissenschaftliche Mitarbeiterin bei JenVis Research in Jena. Mittlerweile ist sie als Optometristin in einem Augenoptikfachgeschäft tätig.

In ihrem Workshop stellte Keller Fälle aus der optometrischen Praxis auf Basis von Spaltlampenbefunden vor und diskutierte diese mit den Teilnehmern. Dabei band sie ihre Zuhörer aktiv in ihre Darstellungen ein und fragte Meinungen und Wissen ab. Es wurden nicht nur Dry-Eye-Problematiken aufgeführt, sondern auch seltenere Auffälligkeiten am vorderen Augenabschnitt. Keller erläuterte anhand des SOAP(E)-Prinzips jeden Fall Schritt für Schritt. SOAP (E) bedeutet hier subjective Findings, objektive Findings, Assessment, Plan und Educate. Durch diese Darstellung gelang es ihr, theoretische Vorüberlegungen mit dem praktischen optometrischen Vorgehen zu verknüpfen und ihre Zuhörer einzubeziehen.

## Nachts Sehkraft aufladen



## FÜR JETZT UND SPÄTER

DreamLens my M: Zertifiziertes  
Myopie-Management

**DreamLens**    
my M



Alle Vorteile der orthokeratologischen DreamLens, das Bonusprogramm 2024, die MPG&E-Starthilfen für DreamLens-Neueinsteiger und die umfangreichen DreamLens-Services stellen wir Ihnen gerne persönlich vor: **Servicehotline +49 4322 750-500.**

## FÜR FREIHEIT

DreamLens multioptional:  
sphärisch, torisch, multifokal

**DreamLens** 



## FÜR FREIZEIT- UND PROFISPORT

DreamLens für Sportler:  
Korrektion nicht beim Sport,  
sondern in der Nacht davor

**DreamLens** 





Katharina Keller ging sowohl auf Untersuchungsmethoden als auch auf Versorgungsmöglichkeiten und unterschiedliche Pathologien am Auge ein und integrierte dabei ihre Teilnehmer.

„Pupillendefekte erkennen und verstehen“ war ein interessanter Vortrag ebenfalls von Katharina Keller. Einfach betrachtet ist die Pupille ein kleines Loch im Auge. Diese Betrachtungsweise und die Antwort auf die Frage, was die Pupillen von Tieren verraten gehörte zur Einleitung von Keller.

Die Beurteilung der Pupillenreaktion ist ein fester Bestandteil des optometrischen Screenings, doch die Interpretation der Ergebnisse wirft häufig Fragen auf. Deshalb ist es notwendig, sich tiefergehendes Wissen zu Pupillendefekten anzueignen. So ging Keller zunächst auf die Grundlagen ein und welche Einflussfaktoren sich auf die Pupillengröße auswirken. Diese sind zum Beispiel die retinale Beleuchtungsstärke, das Alter, die vorliegende Fehlsichtigkeit, Medikamenteneinnahme, Drogenkonsum oder Kontakt mit Wolfsmilchgewächsen.

Bevor Pathologien abgefragt werden, sollten alle Punkte erörtert werden, die eine Rolle bei der Pupillenreaktion spielen. Katharina Keller zeigte dazu den Untersuchungsablauf auf, wie sie ihn in der Praxis ausführt, bei dem nur wenige Hilfsmittel benötigt werden. Die Leitlinie des BVA gibt hier eindeutige Anweisungen, nach denen sich gerichtet werden kann. So gehört zum Beispiel die Beurteilung der Pupillenweite, die Prüfung der Efferenz und die Prüfung der Nahreaktion dazu, worauf Keller im Detail einging.

Wenn Pupillendefekte vorliegen, können diese in afferente und efferente Pupillendefekte eingeteilt werden. Während afferente Pupillendefekte unter anderem auf Erkrankungen der Netzhaut oder des Sehnervs zurückzuführen sind, haben efferente Pupillendefekte ihre Ursachen in systemischen oder neurologischen Erkrankungen. Diese können einerseits parasympathisch oder sympathisch sein.

Keller ging im Detail auf die unterschiedlichen Merkmale und Ursachen ein und untermalte ihre Ausführungen mit anschaulichen Folien. Sie gab in ihrem Grundlagenvortrag Antworten, wie Pupillendefekte erkannt und verstanden werden können.

Den Abschluss des Samstages bildete Machteld Devenijn mit ihren Ausführungen zum Thema „Behandlung der trockenen AMD“. Devenijn ist Optometristin und arbeitet als Forscherin auf dem Gebiet der Augenheilkunde mit dem Schwerpunkt Myopie bei Kindern und Altersbedingte Makuladegeneration. Ihr Masterstudium in Optometrie, Ophthalmotechnologie und Vision Science absolvierte sie an der Ernst-Abbe Hochschule in Jena.

Zunächst beschrieb sie, was die Altersbedingte Makuladegeneration ist – eine degenerative, komplexe, multifaktorielle Erkrankung der Makula, die in frühe, mittlere und späte AMD unterteilt werden kann. Ebenfalls erläuterte Devenijn, welche Einflüsse eine Rolle bei der AMD spielen.

Anhand von Fallbeispielen erläuterte sie die Behandlungsmethoden und betonte, dass es keine

Standardtherapie gibt. Sie ging im Detail auf die geographische Atrophie ein, eine Spätform der trockenen altersbedingten Makuladegeneration. Sie kann zu einem fortschreitenden und irreversiblen Verlust der zentralen Sehfunktionen führen.

Sie erläuterte die Routinediagnostik und ging auf die OCT-Klassifikationen ein. Des Weiteren erläuterte sie die Therapie. So waren zum Beispiel die AREDS-Medikation mit den entsprechenden Studien Teil ihrer Ausführungen.

Den „Tag der Optometrie“ am Sonntag eröffnete ZVA-Präsident Christian Müller: „In einer Zeit, in der die Zahl der Ärztinnen und Ärzte abnimmt und die Bevölkerung altert, ist die Weiterqualifizierung im Bereich der Optometrie von besonderer Bedeutung. Nur durch kontinuierliche Weiterbildung können wir den zunehmenden Bedarf bedienen und eine adäquate Versorgung gewährleisten.“

Maarten Hobé begrüßte als ersten Referenten an diesem Sonntag Michael Hornig, der in seinem Vortrag „Mut zur Kinderoptometrie: Die Zukunft im Blick“ die Bedeutung der Versorgung von Kindern unterstrich. Hornig ist Augenoptikermeister und war als Dozent an Fachschulen für Augenoptik tätig. Seine Schwerpunkte sind Refraktion, MKH und Kinderoptometrie, über die es eine Serie zu lesen gibt auf der Internetseite [www.der-augenoptiker.de](http://www.der-augenoptiker.de).

Dr. Michaela Friedrich stellte in ihrem Vortrag „Optometrisches Sehfunktionstraining in der Kinderoptometrie“ Möglichkeiten zur altersabhängigen Untersuchung des visuellen Systems vor. Friedrich ist Dozentin an der Ernst-Abbe-Hochschule in Jena. Sie wies darauf hin, dass die gesetzlich vorgeschriebenen kinderärztlichen Untersuchungen oft nicht ausreichen, um visuelle Defizite bei Kindern umfassend zu erkennen.

Friedrich betonte, dass die Augenprüfung bei Kindern unter 14 Jahren durch Augenoptiker und Optometristen schon immer möglich und rechtlich zulässig war. Die Erweiterung der Arbeits- und Qualitätsrichtlinien für Augenoptik und Optometrie (AQRL) im März dieses Jahres um ein Kapitel zur Kinderoptometrie sei ein wichtiger Schritt. So können Fehlannahmen ausgeräumt und Augenoptiker zur Kinderversorgung ermutigt werden.

Prof. Aiga Svede gab in ihrem Vortrag „Screening binokularer Probleme bei Schulkindern“ einen Einblick in das Screening binokularer Probleme bei Schulkindern. Svede ist außerordentliche Professorin und Leiterin des Masterstudiengangs für klinische Optometrie an der Universität Lettland. Seit 2022 ist sie Präsidentin des Verbands der lettischen Optometristen und Optiker.

In Lettland wurde zum ihrem Thema ein landesweites Screening-Programm ins Leben gerufen, das zeigte, dass ein Drittel der untersuchten Kinder binokulare Probleme aufweist. Besonders bei Kindern mit Leseschwierigkeiten seien diese Probleme stark verbreitet.

Dr. Annegret Dahlmann-Noor ist klinische Direktorin der Kinderaugenklinik am Moorfield Eye

Hospital in London. Sie sorgte für einen aufschlussreichen Abschluss des Vormittags mit ihrem Vortrag „Myopiemanagement bei Kindern und Jugendlichen“. Dahlmann-Noor zeigte eindrücklich auf, wie Myopie nicht nur die Lebensqualität, sondern auch das Risiko für schwerwiegende Augenerkrankungen im Alter beeinflusst. Durch ein modernes Management könnten Augenoptiker die Progression der Kurzsichtigkeit deutlich verlangsamen und damit das Risiko von Komplikationen mindern.

Im Gegensatz zu Deutschland, so Dahlmann-Noor, müssen Kinderoptometristen sowohl in Lettland als auch in Großbritannien eine spezielle Ausbildung inklusive Prüfung absolviert haben, bevor sie Kinderaugen versorgen dürfen.

Abgerundet wurde das Programm durch einen Beitrag von Dr. Stefan Bandlitz, der aktuelle Fortschritte im Bereich der Diagnose und Behandlung des Trockenen Auges in seinem Vortrag „Update zur Diagnostik Trockenes Auge“ präsentierte. Bandlitz, der Direktor der Höheren Fachschule für Augenoptik und Optometrie in Köln ist Master of Science in Clinical Optometry.

Er führte aus, dass neue Technologien eine objektive und reproduzierbare Messung von Tränenfilm-Biomarkern ermöglichen. Dies erleichtere die Diagnose und das Management dieser weit verbreiteten Erkrankung. Bandlitz gab einen Überblick über neue Geräteentwicklungen und Messverfahren zur Erkennung des trockenen Auges.

Prof. Dr. Uwe Oberheide stellte abschließend in seinem Vortrag „KI in der Augenheilkunde – Aktueller Stand und zukünftige Herausforderungen“ den Einsatz von Künstlicher Intelligenz (KI) in der Augenheilkunde vor. Oberheide ist Leiter des Labors für Biomedizinische Optik der Technischen Hochschule Köln und ist dort Studiengangsleiter des Studiengangs Optometrie.

In seinem Vortrag erläuterte er, KI-basierte Systeme könnten künftig vermehrt in der Praxis eingesetzt werden, um beispielsweise Augenerkrankungen anhand von Bilddaten zu erkennen. Der Einsatz von KI-Unterstützung bei Augenoptikern und Optometristen sei rechtlich unkritisch, sofern Kunden entsprechend informiert würden, dass solche Untersuchungen nicht den Besuch bei einem Augenarzt ersetzen.

### Fazit

Wieder einmal bot die Sicht.Kontakte einen umfangreichen Wissensschatz, aus dem geschöpft werden konnte. Es war für jeden Weiterbildungshungrigen etwas dabei. Wie auch in den letzten Jahren, war es ein klein wenig wie ein Klassentreffen der Experten der Augenoptik. Dies gilt sowohl für die Referenten als auch für die Teilnehmenden. Vielleicht erkennt der ein oder andere mehr in der Branche, dass sich auch die augenoptische Welt, speziell aber das Gesundheitswesen in Deutschland, verändert. Diese Entwicklung macht Weiterbildung notwendig. Wir sehen uns – 2025 in Osnabrück. ●●



Netzwerken in der Pause: Dr. Amir Parasta (epitop, 2. von rechts) mit dem DAO-Team Sarah Schwab, Elif Karanisoglu, Marius Fischer und Lars-Erik Stelzer (von links)

# Recruiting-Strategien für den Augenoptiker

**Der Augenoptikmarkt ist sowohl bei der Rekrutierung von Fachkräften als auch bei der Kundengewinnung von einem starken Wettbewerb geprägt. Für selbstständige Augenoptiker, die sich neben großen Ketten und Online-Anbietern behaupten müssen, ist es besonders wichtig, eine starke und attraktive Arbeitgebermarke zu entwickeln.**

Autor | Dr. Andreas Irmer



Dr. Andreas Irmer ist Human Resources Director beim HR-Softwareunternehmen Cegid.

Augenoptikerinnen und Augenoptiker müssen sowohl fachliche Kompetenz als auch besondere Arbeitsbedingungen bieten. Insbesondere die junge Generation, allen voran die Generation Z, hat andere Ansichten und Einstellungen zum Thema Berufs- und Privatleben als ältere Generationen. Um diesen Herausforderungen zu begegnen, bedarf es der richtigen Rekrutierungsstrategie.

## **Nachwuchsförderung und Rekrutierungsstrategien**

Eine der effektivsten Methoden zur Gewinnung von Nachwuchskräften ist die Zusammenarbeit mit Schulen und Ausbildungseinrichtungen. Augenoptiker können Partnerschaften mit Berufsschulen und Hochschulen eingehen, um Praktika, Ausbildungsplätze und duale Studiengänge anzubieten. Diese Kooperationen ermöglichen es, frühzeitig Kontakte zu potenziellen Nachwuchskräften zu knüpfen und diese langfristig an das Unternehmen zu binden.

Die Präsenz auf Karrieremessen und Jobbörsen ist eine weitere Möglichkeit, aktiv nach neuen Talenten zu suchen. Diese Veranstaltungen bieten die Chance, direkt mit interessierten Bewerbern in Kontakt zu treten und das Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber zu präsentieren. Online-Jobbörsen und soziale Medien sind ein mächtiges Werkzeug in der Rekrutierung neuer Mitarbeiter. Plattformen wie LinkedIn oder Xing, aber auch Facebook, Instagram oder gar TikTok können nicht nur genutzt werden, um Stellenanzeigen zu veröffentlichen. Sie ermöglichen auch Einblicke in den Arbeitsalltag und in die Unternehmenskultur. Regelmäßige Beiträge und gezielte Werbung erhöhen die Reichweite.

## **Optimierung des Bewerbungsprozesses**

Ein effizienter und benutzerfreundlicher Bewerbungsprozess ist entscheidend, um Bewerber nicht



zu verlieren. Dazu gehört eine übersichtliche Karriereseite, die Möglichkeit zur Online-Bewerbung und eine schnelle Rückmeldung an die Bewerber. Ein unkomplizierter Prozess erhöht die Zufriedenheit und die Bereitschaft, sich zu bewerben.

Grundsätzlich gilt: Eine schnelle und transparente Kommunikation während des gesamten Bewerbungsprozesses ist wichtig, um das Interesse der Bewerber aufrecht zu erhalten. Regelmäßige Informationen zum Stand der Bewerbung und zeitnahe Terminvereinbarungen für Vorstellungsgespräche zeigen Professionalität und Wertschätzung.

Das bestehende Personal kann zudem aktiv in den Rekrutierungsprozess eingebunden werden. Sie können beispielsweise über ihr Netzwerk potenzielle Kandidaten empfehlen oder an Vorstellungsgesprächen teilnehmen. Mitarbeiterempfehlungsprogramme haben sich als besonders effektiv erwiesen, da die Empfehlungen oft gut ins Team passen und die Mitarbeiterbindung stärken.

### Die Arbeitgebermarke stärken

Eine positive, sympathische und authentische Unternehmenskultur ist ein entscheidender Faktor für die Stärkung der Arbeitgebermarke. Diese Kultur sollte auf der Karriereseite und in allen Kommunikationskanälen sichtbar sein. Werte wie Teamgeist, Professionalität und Innovationsfreude sollten klar kommuniziert werden.

Unternehmen können sich mit verschiedenen Maßnahmen als attraktiver Arbeitgeber positionieren. Dies kann beispielsweise durch positive Mitarbeiterberichte auf der Unternehmenswebsite und in den sozialen Medien erfolgen. Auch Auszeichnungen und Zertifizierungen als Top-Arbeitgeber sollten hervorgehoben werden.

Attraktive Entwicklungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten sind für viele Bewerber zudem ein wichtiger Anreiz. Augenoptiker sollten daher ein umfassendes Weiterbildungsprogramm anbieten. Dies kann interne Schulungen, externe Fortbildungen oder Unterstützung bei der berufsbegleitenden Weiterbildung umfassen.

### Erfolgreiches Praxisbeispiel: GrandVision

Ein - zugegeben großes - Beispiel für die erfolgreiche Positionierung der eigenen Arbeitgebermarke ist GrandVision. Mit mehr als 7000 Geschäften weltweit und einer über hundertjährigen Geschichte stand GrandVision vor einem ähnlichen Problem wie viele unabhängige Augenoptiker: der Rekrutierung qualifizierter Fachkräfte in einem angespannten und umkämpften Markt.

Ziel war es, die so genannte Candidate Experience, also die Erfahrungen, die Bewerber an allen Kontaktpunkten mit dem potenziellen neuen Arbeitgeber machen, zu verbessern. Um die Benutzerfreundlichkeit insbesondere der Karriereseiten und der Stellenanzeigen zu optimieren, entschied sich GrandVision für die Recruiting-Lösung von Cegid, die eine umfassende Verwaltung der Arbeitgebermarke

## „Eine positive, sympathische und authentische Unternehmenskultur ist ein entscheidender Faktor für die Stärkung der Arbeitgebermarke.“

und Karriereseiten an einem Ort ermöglicht. Als besonders hilfreich erwiesen sich das Ein-Klick-Bewerbungstool, die Anpassungsmöglichkeiten für den Rekrutierungsprozess, die vollständige Integration zahlreicher Jobbörsen, Multiposting-Lösungen (das einfache Verwalten von Jobanzeigen auf mehreren Karriereseiten gleichzeitig) sowie eine Software, die insgesamt mehr Zusammenarbeit ermöglicht. Dies wiederum ermöglicht den lokalen Managern eine schnellere Rekrutierung.

Das Ergebnis überzeugte GrandVision: Die Maßnahme verbesserte nicht nur die Bewerbererfahrung durch ein einfaches, intuitives Bewerbungssystem, sondern stärkte auch das Markenimage des Unternehmens als moderner und attraktiver Arbeitgeber. Die Anzahl der Bewerbungen vervierfachte sich und die Bewerbungsquote auf Stellenanzeigen erreichte mit 30 Prozent einen Spitzenwert, der weit über dem Branchenstandard von 5 bis 7 Prozent liegt.

### Erfolgsfaktoren

- Die Einführung eines intuitiven Bewerbungstools senkte die Hemmschwelle für Bewerber.
- Eine ansprechende und moderne Karriereseite sowie gezielte Maßnahmen zur Stärkung der Arbeitgebermarke.
- Die Integration zahlreicher Jobbörsen und Multiposting-Lösungen erhöhte die Sichtbarkeit der Stellenanzeigen.
- Die Einbindung lokaler Manager in den Rekrutierungsprozess ermöglichte eine schnellere und gezieltere Auswahl von Bewerbern.

### Fazit

Die erfolgreiche Anwerbung und Bindung von Talenten ist für unabhängige Augenoptiker von entscheidender Bedeutung. Durch eine nutzerfreundliche Bewerbererfahrung, eine starke Arbeitgebermarke und die effektive Nutzung digitaler Tools und Plattformen können auch kleinere Unternehmen im Wettbewerb um die besten Talente bestehen. ●●



Worauf Augenoptiker beim Datenschutz wirklich achten müssen.

# Klare Sicht beim Datenschutz

Datenschutz – ein Thema, das heute niemand mehr ignorieren kann, vor allem Augenoptiker nicht. Denn sie verarbeiten regelmäßig sensible Gesundheitsdaten. Mit der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) der EU sind die Spielregeln schärfer geworden. Was bedeutet das für den Alltag eines Augenoptikers? In diesem Artikel erhalten Sie Antworten, praktische Beispiele und wertvolle Tipps, um den Datenschutz souverän zu meistern.

Autorin | Vera M. Sander

## Warum Datenschutz so wichtig ist?

Als Augenoptiker sammeln Sie weit mehr als nur Kontaktdaten. Sie speichern Informationen zur Sehschärfe, Krankheitsgeschichte und Verordnungen. Der Missbrauch oder gar Verlust solcher Daten kann Ihren Ruf nachhaltig schädigen und rechtliche Konsequenzen nach sich ziehen. Daher ist es unverzichtbar, den Datenschutz mit Präzision und Achtsamkeit umzusetzen – und das beginnt bei den Grundlagen der DSGVO.

## Was Sie als Augenoptiker wissen müssen

Die DSGVO regelt den Schutz personenbezogener Daten in der EU und gilt seit Mai 2018. Was das konkret bedeutet? Die Verordnung basiert auf klaren Prinzipien: Daten dürfen nur rechtmäßig und transparent erhoben werden. Es gilt das Gebot der Datenminimierung – also nur das sammeln, was wirklich nötig ist – und die Daten müssen sicher aufbewahrt werden. Klingt kompliziert? Keine Sorge, wir zeigen, wie Sie das praktisch umsetzen.

## Datenschutz im Alltag eines Augenoptikers

Schon beim ersten Termin sollten Sie Ihre Kunden aufklären: Welche Daten erheben Sie? Wie lange speichern Sie diese? Und wofür nutzen Sie sie? Eine einfache Lösung: Lassen Sie Ihre Kunden eine Datenschutzerklärung unterschreiben, ähnlich wie beim Arzt. Bevor Sie überhaupt mit der Datenverarbeitung starten, muss eine eindeutige, freiwillige und dokumentierte Einwilligung vorliegen.

**Praxistipp:** Speichern Sie diese Einwilligungen digital in einem gesicherten Archivsystem. So sind sie jederzeit abrufbar, falls Sie diese vorlegen müssen.

## Sicherheit ist das A und O

Schützen Sie Ihre Kundendaten vor unbefugtem Zugriff und Verlust. Dafür sorgen technische und organisatorische Maßnahmen (TOMs). Was heißt das konkret? Verschlüsseln Sie Datenübertragungen, setzen Sie passwortgeschützte Systeme ein und bewahren Sie Papierakten in abschließbaren Schränken auf. Denken Sie auch daran, Ihre Mitarbeiter regelmäßig im Datenschutz zu schulen – denn bei einem Vorfall sind Sie als Geschäftsführung haftbar.

## Kundenrechte

Ihre Kunden haben das Recht, zu erfahren, welche Daten Sie gespeichert haben. Sie dürfen Korrekturen fordern oder sogar die Löschung. Aber Vorsicht: Prüfen Sie vorher, ob Sie gesetzlich verpflichtet sind, bestimmte Daten länger aufzubewahren – etwa aus buchhalterischen Gründen. Liegt keine solche Verpflichtung vor, müssen Sie die Daten löschen und den Kunden informieren.

## Der DSGVO Erste-Hilfe-Koffer

Für kleinere Optikgeschäfte ohne eigenen Daten-

schutzbeauftragten kann der Papierkram eine echte Herausforderung sein. Aber keine Panik: Mit unserem DSGVO Erste Hilfe Koffer bekommen Sie nicht nur vorausgefüllte Formulare, sondern in einem auf Sie individuell zugeschnittenen Workshop wird Ihnen alles Schritt für Schritt erklärt. Sie sind in nur vier Stunden startklar und haben den Datenschutz im Griff! Alle notwendigen Dokumente haben Sie an einem Platz, digital und in gedruckter Form. Diese können Sie der Aufsichtsbehörde vorlegen und so nachweisen, dass Sie sich aktiv um den Datenschutz gekümmert haben.

## Verzeichnis der Verarbeitungstätigkeiten

Eine der zentralen Anforderungen der DSGVO ist die Führung eines Verzeichnisses aller Verarbeitungstätigkeiten, die personenbezogene Daten betreffen. Dieses Verzeichnis deckt den gesamten Lebenszyklus der Daten ab – von der Erhebung bis zur Löschung.

Was bedeutet das konkret für Sie als Augenoptiker? Sie müssen ein detailliertes Verzeichnis aller Prozesse erstellen, bei denen personenbezogene Daten verarbeitet werden. Dazu gehören beispielsweise Kundendaten für die Brillenanpassung, Daten zur Abrechnung mit Krankenkassen oder Informationen, die Sie an externe Dienstleister wie Brillenglashersteller weitergeben. Dieses Verzeichnis sollte regelmäßig aktualisiert werden und auf Anfrage der Aufsichtsbehörde vorgelegt werden können.

## Was gehört ins Verzeichnis?

Verarbeitungszweck: Beschreiben Sie genau, warum die Daten erhoben und verarbeitet werden.

- **Kategorien betroffener Personen:** Dies können beispielsweise Kunden, Mitarbeiter oder Lieferanten sein.
- **Kategorien personenbezogener Daten:** Welche Art von Daten wird verarbeitet? Dazu können Namen, Kontaktdaten, gesundheitliche Informationen oder Zahlungsdaten gehören.
- **Kategorien von Empfängern:** An wen werden die Daten weitergegeben? Das können beispielsweise externe Dienstleister wie Brillenglashersteller oder IT-Dienstleister sein.
- **Übermittlungen in Drittländer:** Werden Daten außerhalb der EU verarbeitet? Wenn ja, müssen Sie sicherstellen, dass das entsprechende Land ein angemessenes Datenschutzniveau bietet.
- **Löschfristen:** Definieren Sie, wie lange die Daten gespeichert werden und wann sie gelöscht werden.
- **Technische und organisatorische Maßnahmen:** Beschreiben Sie die Maßnahmen, die Sie ergriffen haben, um die Sicherheit der Daten zu gewährleisten.



## Videüberwachung

Videokameras zur Überwachung des Verkaufsraums? Das geht, solange Sie deutliche Hinweisschilder anbringen und Ihre Kunden darüber informieren. Aber Achtung: Die Aufzeichnungen dürfen nur zur Sicherheit genutzt und maximal 72 Stunden gespeichert werden – es sei denn, es gibt einen Vorfall, der eine längere Aufbewahrung rechtfertigt.

## Externe Dienstleister: So sichern Sie sich ab

Lassen Sie Daten von externen Dienstleistern verarbeiten, wie beispielsweise bei der Anfertigung von Brillengläsern, müssen Sie einen Auftragsverarbeitungsvertrag abschließen. Das stellt sicher, dass auch Ihre Partner den Datenschutz ernst nehmen.

## Regelmäßige Schulungen

Schulen Sie Ihre Mitarbeiter regelmäßig im Umgang mit sensiblen Daten. Das reduziert Fehler und sensibilisiert Ihr Team für die Bedeutung des Datenschutzes. Neue Mitarbeiter sollten bereits bei der Einarbeitung geschult werden.

## Was sind personenbezogene Daten nach der DS-GVO?

Name, Adresse, E-Mail, Telefon, Geburtsdatum, Kontodaten, Vermögen, Besitz, Gehalt, KFZ-Kennzeichen, Personalnummer, Arbeitsverhalten, Benutzerkennung, Arbeitsergebnisse.

## Wesentliche Prinzipien der DSGVO

Die DSGVO basiert auf mehreren grundlegenden Prinzipien:

- **Rechtmäßigkeit, Verarbeitung nach Treu und Glauben, Transparenz:** Daten müssen rechtmäßig, nach Treu und Glauben und in einer für die

betroffene Person nachvollziehbaren Weise verarbeitet werden.

- **Zweckbindung:** Daten dürfen nur für festgelegte, eindeutige und legitime Zwecke erhoben und nicht in einer mit diesen Zwecken unvereinbaren Weise weiterverarbeitet werden.
- **Datenminimierung:** Es dürfen nur so viele Daten erhoben werden, wie für den jeweiligen Zweck notwendig sind.
- **Richtigkeit:** Die Daten müssen sachlich richtig und auf dem neuesten Stand sein.
- **Speicherbegrenzung:** Daten dürfen nur so lange gespeichert werden, wie es für die Zwecke, für die sie verarbeitet werden, notwendig ist.
- **Integrität und Vertraulichkeit:** Die Verarbeitung muss eine angemessene Sicherheit der personenbezogenen Daten gewährleisten.

„Datenschutz kann einfach, praktikabel und schnell erledigt sein. Wenn die Mindestanforderungen an die Dokumentation umgesetzt sind, gibt es automatisch weniger Angriffspunkte für die Datenschutzaufsichtsbehörden für Bußgelder“, sagt Corinna Göring, Geschäftsführerin DSGVO erste Hilfe Koffer.

## Fazit

Datenschutz schützt nicht nur Ihre Kunden. Ein starker Datenschutz ist nicht nur Pflicht, sondern auch eine Chance, das Vertrauen Ihrer Kunden zu stärken. Mit der richtigen Strategie und den passenden Maßnahmen stellen Sie sicher, dass Ihr Geschäft sicher aufgestellt ist und Sie rechtliche Risiken minimieren. So können Sie sich voll und ganz auf das Wesentliche konzentrieren: die optimale Beratung und Betreuung Ihrer Kunden. ●●



DSGVO Erste Hilfe Koffer  
der CORIDAS GmbH.

# „Richtig kombiniert“

Unter diesem Slogan haben wir die Fassungsanbieter nach deren Lieblingsprodukten gefragt. Es gibt natürlich Tausende davon am Markt, aber die Ausgewählten sind schon sehenswert! Stöbern Sie einfach mal durch und finden Sie vielleicht schon ein, zwei Neuzugänge für Ihr Sortiment 2025!





Kilian ist eine der Neuheiten aus dem umfangreichen Angebot von Inner-Rim-Modellen aus der Locco-Kollektion. Sechs Azetatfarben wurden mit leichtem Chirurgenstahl „richtig kombiniert“. Kilian ist klein (46-20), leicht und gefällt durch die Passform.

# „Die Kombi macht's“

Die richtige Kombi hat CentroStyle by pricon in spannenden Formen und Farben. Die Front aus TR 90 ist flexibel, leicht, robust, beständig, hypoallergen, langlebig, pflegeleicht, widerstandsfähig und noch einiges mehr. Die Azetatbügel sind natürlich, leicht und wunderbar formbar. Die Bügel sind in nahezu allen Farbstrukturen machbar, von puristisch transparent oder schwarz bis auffallend gemustert.







Das vonBogen-Modell XP1514 C13 steht für die harmonische Verbindung von Azetat und Metall. Erhältlich ist die Brille in Größe 50-22 und in einer breiten Palette an eleganten Farbkombinationen.



Das Modell „ATT11“ von Marwitz Berlin kombiniert eine prägnante Azetatfront mit leichten und gleichzeitig flexiblen Titanbügeln. Das ausdrucksstarke Modell mit einer eckigen und dabei tiefen Scheibenform ist in der Größe 54/21 in vier verschiedenen Farben erhältlich.



Die Top Look-Fassung 52105 aus der Produktlinie Biobased besteht aus biobasiertem Kunststoff (auf Basis von Rizinusöl), Edelstahl und Azetat. Die Damenfassung aus dem Produktlaunch 2024 ist in Größe 50-18-140 und in drei Farben erhältlich (black/gold, blue/light pink und brown/gold).



Eine ausdrucksstarke Farbkombination aus Grau und Grün mit gradientem Verlauf im Azetatring fügt sich perfekt in die gunfarbene Fassung des Edelstahlmodells aus der Kollektion s'Oliver. Die 54er Scheibengröße mit eckigem Frontdesign ist bei Aoyama in zwei weiteren, modischen Farbvarianten erhältlich.



Bei Alya aus der Thin Line-Kollektion von Headrix treffen Edelstahl und Polyamid zusammen, wobei die Bügel klebe- und schraubenfrei durch eine beim Patentamt geschützte Verbindung befestigt sind. Die Front der wunderbar runden Brille, im industriellen 3D-Druck individuell gefertigt, ist auf Wunsch aus dem rein pflanzlichen Plantrix erstellt. In Größe und Farbe sind die Fronten anpassbar, die Bügel sind in verschiedenen Farben erhältlich.



Die rechteckige Iannis-Herrenfassung von Ad Lib (AB3357) verfügt über eine Front aus Aluminium und Bügel aus Titan. 3D-Effekte und zweifarbige Akzente verleihen dem Modell in den Farben Blau, Grau, Marineblau und dem auffälligen neuen Farbton Ferrari-Rot eine besondere Note. Verfügbar ist die Brille bei Charmant in der Größe 55-18-145.



„Cava“ ist ein quadratischer Klassiker aus ultraleichtem Titan in Kombination mit einem 3D-gedruckten Rand. Die Fassung von Götti gibt es in den Farben Schwarz matt, Gold gebürstet und Silber gebürstet in Größe 56-21.



Das Modell Klaus aus der i-spax-Kollektion ist eine Neuheit bei Imago Eyewear. Die schildpanto-förmige Front in Größe 49, gefertigt aus leichtem TR90-Kunststoff, verleiht der Fassung einen Hauch von Retro-Charme. Gleichzeitig sorgen die flachen Edelstahlbügel für einen modernen, technischen Look. Diese Kombination hebt sich besonders in der Farbvariante 11 hervor. Mit ihren leuchtend neonorangenen Bügeln setzt die Brille einen frischen, auffälligen Akzent, der einen spannenden Bruch zur klassischen Form darstellt.





Modell 983022 von Eschenbach aus Titan und Azetat: Die Fassung ohne Nasenpads, smart und markant, passt sich schlicht und mit vorwiegend matten Farben jedem Stil an. Die flexiblen Bügel aus Beta-Titan mit der feinen Struktur sorgen für die richtige Prise Akzent – technisch aufwendig gerastert und zugleich unaufgeregt. Dezent Trendfarben heben die Bügelinnenseite hervor.



Lesebrille „Windsor“ ist eine Kombination aus Metall-Rahmen und Kunststoff-Windsorring in moderner Pantoform. Angenehmen Sitz verspricht das Feder-scharnier, das passende Etui gibt's dazu. Erhältlich ist die Brille in zwei Farben mit matter Oberfläche von +1,00 dpt. bis +3,00 dpt. in 0,5er-Schritten bei Breitfeld & Schliekert.



Das Modell „Jam“ aus der Kollektion „Munich“ ist eine Kombination aus Doppelsteg-Metallbrille mit farbigen Azetateinsätzen für den Glasrand und mit gleichfarbigen Bügelenden aus Azetat in Größe 51-21-140.. Die Azetatfarben sind Pink, Pearl, Blue, Green und Black mit Metallfarben Silver bzw. Gold.

  
Clémence & Margaux  
[www.clemence-margaux.com](http://www.clemence-margaux.com)

**CCO - VILLA NINO**  
247 av. Bouloumié  
BP20031  
**88801 VITTEL CEDEX**  
Tél. 03 29 07 88 91  
[www.lunettes-cco.de](http://www.lunettes-cco.de)





Beim Modell 5194 in der Farbe „lush greenery/watermelon“ wird hier ein Edelstahl-Mittelteil in Größe 57-18 mit einem Kunststoffbügel Ton in Ton kombiniert. Edelstahlkomponenten und Kunststoffbügel fertigt ein langjähriger Partner von Koberg & Tente in Südkorea.



Das „Shape in Shape in Shape“-Konzept ist nicht nur ein besonderes Herzensprojekt des Designteams von Andy Wolf, sondern wurde schon in früheren Kollektionen von den Märkten sehr gut angenommen – deswegen gibt es einen expressiven Newcomer in der Kategorie: Modell 4820. Die mittelgroße, feminine Kombinationsfassung vereint drei verschiedene Formen, die sich durch geschichtetes Azetat in klaren Farben und dem feinen Metalldraht zeigen. Die Azetatteile wurden in der österreichischen Manufaktur hergestellt, und die Fassung dann in Frankreich fertig gestellt.



Das Spektrum des Sonnenlichts erschafft besondere Töne und ist Inspiration zur MIO-Kollektion von Markus T. Transluzente Farben, die je nach Lichtstimmung selbstbewusst strahlen und sich gleichzeitig ganz natürlich und zurückhaltend ihrer Umgebung anpassen. Die samtglänzende Titanoberfläche der Bügel in der neuen Farbe roségold und Fassungsfronten aus dem Leichtkunststoff TMI bilden eine charmante und 6,5 Gramm „schwere“ Kombination.





Inspiziert vom Streetstyle Tokios ist die neue „Dynamics Color-wave Contour“-Kollektion von Silhouette. Sie vereint frische Akzente mit zeitloser Eleganz und fängt dabei die Essenz eines Zen-Gartens sowie den futuristischen Charme Japans ein. Gefertigt aus einem einzigen Titandraht, der elegant um die Gläser verläuft und sich harmonisch in einem Doppelsteg an der Nase sowie seitlich an den Bügeln vereint, wirken die Brillenfassungen fein und zart. Tatsächlich zeichnen sie sich durch ihre Stabilität und Langlebigkeit aus. Ein außergewöhnliches Highlight sind die farbigen Azetat-Konturringe, die die Brillenfassung betonen.

Eine Fassung, zwei Materialien:  
Für all jene, die gerne kombinieren oder sich schwer entscheiden können, kommt diese Fassung von munc. Das Modell 856-26 aus japanischem Azetat in Kombination mit Titanbügeln ist ein Leichtgewicht von nur neun Gramm. Dazu passend gibt es einen Clip-on aus leichtem Titan mit hochwertigen Nylon-Sonnengläsern, Pol-Filter und Rückflächenentspiegelung.



Der Magnus-Rahmen wird aus Rilsan hergestellt, einem leistungsstarken nachhaltigen und biobasierten Polymer aus 100 % erneuerbarem Ursprung, um maximale Haltbarkeit, Leichtigkeit, Flexibilität und Stoßfestigkeit zu gewährleisten. Die vertikalen PowerFlow-Belüftungskanäle am Rahmen wurden entwickelt, um die Innenbelüftung zu erhöhen und das Risiko des Beschlagens zu minimieren, während das verstellbare Nasenpad und die Bügelenden immer außergewöhnliche individuelle Passformoptionen bieten. Kombiniert wird die Front mit Aluminiumbügeln und mit ImpactX 2 Photochromic-Gläsern oder mit Polar 3FX HDR polarisierten Gläsern.



Das Paris-Konzept wird bei Davidoff Eyewear um Sonnenbrillen aus Azetat und Titan erweitert. Die neuen Modelle punkten mit einem Azetatrahmen, der elegant von einem Titanring umfasst ist. Der 3D-Titan-Hyphen schmückt die Front und die Farbpalette umfasst klassische sowie moderne Farbkombinationen. Ein weiteres Highlight sind die Titan-Nasenpads, die farblich auf die Front abgestimmt sind.



Éliane Vogel-Polsky war eine belgische Anwältin und Feministin. Obwohl sie vor allem für ihren Einsatz für Frauenrechte bekannt war, war Vogel-Polsky auch eine Expertin im Arbeitsrecht. Artikel 119 des Römischen Vertrags, der oft als „Élianes Artikel“ bezeichnet wird, bezieht sich auf ihre Arbeit und ihr Engagement. Die vorgestellte Brille aus der Yalea-Kollektion von De Rigo ist eine Hommage an diese besondere Frau. Oversize-Azetat und Metall sind für die Front kombiniert, gekennzeichnet durch zwei verschiedenfarbige Verklebungen.





Mehr Materialmix geht kaum: Aus der Kollektion Fynch-Hatton präsentiert Wagner + Kühner eine Kombination aus Aluminiumfront, Titanbügeln, Bügelenden aus Azetat und Pad-Armen aus Edelstahl. Die Herrenbrille hat die Maße 55-18-145 und kommt mit einem Etui aus Kork.



Verschiedene Materialien vereint – beim Modell HC 388 aus der Henri Coombes-Linie von Röhm Eyewear besteht das Mittelteil aus Aluminium, das mit Echtholz furniert ist. Die Kombination mit Bügeln aus Titan verleiht der Fassung eine einzigartige Ästhetik. Das Modell ist in drei Farben in Größe 54 erhältlich.



Ein Holzbrillen-Mittelteil mit Titan-Bügel – diese Kombination ist in der Leja Holz & Hornbrillenkollektion enthalten. Die Bügel sind minimalistisch, rein funktional. Das Mittelteil aus Holz oder Horn steht im Mittelpunkt. Die Brille macht im Ganzen einen leichten Eindruck, das Material Titan erscheint in der Kombination mit Holz natürlich und fein. Das Konzept der millimetergenauen Maßanfertigung bleibt auch bei dieser Materialkombination erhalten.

**AUGEN  
OPTIK  
PLUS** +

## AugenoptikPlus:

Die gesamte digitale Welt von  
**DER AUGENOPTIKER**  
und die **KONTAKTLINSE**.

**NEU!**

### 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

### 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

- + 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**

**All  
Inclusive  
Paket**

### 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](http://www.der-augenoptiker.de/abo)**

# Vollgas mit Präzision und technischen Details

Mit dem Wechsel zu De Rigo hat die Kollektion von Porsche Design erkennbar Fahrt aufgenommen. Die frischen Designs sind cool, sportlich, dynamisch - Porsche eben. Das hat auch damit zu tun, dass im Gegensatz zu früheren Zeiten auch der Lizenzgeber umgedacht hat und sich mit der Brillenkollektion nun erkennbar an seine Automobilwurzeln anlehnt.



Modell 8974 aus der Kollektion von Porsche Design, erhältlich bei De Rigo

„Design ist nicht einfach Kunst, es ist die Eleganz der Funktion“, sagte einst Professor Ferdinand Alexander Porsche, der Schöpfer des legendären Sportwagens Porsche 911 und Gründer von Porsche Design. Auch heute noch folgt die exklusive Lifestyle-

Marke Porsche Design diesem Konzept, das auf die Philosophie von F. A. Porsche zurückgeht, indem sie auf innovative Materialien, Funktionalität und zeitloses Design setzt. Jede Eyewear-Kollektion zielt darauf ab, Grenzen zu überschreiten. Die neuesten Mo-



delle repräsentieren Design und Technik auf höchstem Niveau und setzen neue Maßstäbe.

### Absorber

In der neuen Absorber-Serie werden technische Raffinesse und funktionale Elemente in einzigartige Designs umgesetzt. Das Hauptziel ist die Verbesserung von Komfort, Stil und Performance durch die Nutzung der Stoßdämpfertechnologie, die in Porsche-Fahrzeugen zum Einsatz kommt. Diese einzigartige technische Lösung enthält ein spezielles Puffersystem aus Gummi, das den Auflagedruck reduziert und durch seine stoßdämpfende Wirkung den Tragekomfort maximiert. Es fungiert außerdem als subtiles, kontrastreiches Designdetail, das der Serie ein technisches, vom Automobil inspiriertes Aussehen verleiht. Die Serie besteht aus zwei Sonnenbrillenmodellen – der P'8974 im eckigen Pilotenstil mit Doppelsteg und dem rechteckigen Modell P'8973. Die Modelle P'8974 und P'8973 sind in jeweils vier verschiedenen Farben erhältlich.

Darüber hinaus werden drei Korrektionsfassungen eingeführt: die sportliche, rechteckige P'8766, die rechteckige P'8765 mit Halbrand und die P'8767 in trendiger Pantoform. Die Fronten aus 100-prozentigem Titan sorgen für Langlebigkeit und leichten Tragekomfort, während die anpassbaren Bügel aus dem Hochleistungspolyamid RXP das innovative Konzept abrunden.

### Machined

Die Machined-Serie feiert ein markantes Design, das Kühnheit und Innovation verkörpert. Wie eine Skulptur gestaltet, verleihen die geraden Linien und scharfen Geometrien dem Modell einen technischen und futuristischen Look. Die Kanten und Schrägen erzeugen ein aufregendes Wechselspiel von Licht und Schatten, während die modischen Farben den angesagten Look verstärken. Die Serie ist inspiriert von der prägnanten P'8951 – die Iconic Machined, die 2023 auf den Markt kam und sich durch ihr avantgardistisches Design auszeichnet. Die aus RXP gefertigten Fassungen sind besonders leicht und bieten maximalen Komfort. Die Kollektion umfasst zwei Sonnenbrillenmodelle: die P'8980, ein von der Pilotenbrille inspiriertes Modell mit einem klaren und eindeutigen Look, und die P'8981, eine achteckige Fassung, die sich durch ein futuristisches Design auszeichnet. Erstere ist in Schwarz mit oliv-silber verspiegelten Gläsern, in Grün mit blau-schwarz verspiegelten Gläsern, in Dunkelbraun mit braunen Gläsern und in Grau mit dunkelblau verspiegelten Gläsern erhältlich. Die P'8981 ist ebenso in vier Farbkombinationen erhältlich.

### Spring Hinge

Inspiziert von der Philosophie Ferdinand Alexander Porsches zeigt die Spring Hinge-Kollektion ihre Herkunft, indem sie die Funktion durch ihren Federscharniermechanismus sichtbar macht. Dieses komplexe und einzigartige Designelement sorgt für

optimalen Tragekomfort und fügt sich in das minimalistische Gesamtbild der Fassungen aus 100-prozentigem Titan ein. Die Serie besteht aus dem Korrektionsmodell P'8773 mit einer klassischen rechteckigen Form und der Sonnenbrille P'8976, das sich durch einen modernen quadratischen Stil auszeichnet. Beide sind in vier Farbvarianten erhältlich, die das einzigartige Federscharnierelement hervorheben.

### Blade

Inspiziert vom ikonischen Porsche-Bremssattel überträgt die Blade-Serie dank der Integration von sportlichen Details mit ergonomischer Funktionalität ein unverwechselbares automobiles Element in das Modell. Die Kombination aus dynamischem Design und höchster Präzision bietet einen unvergleichlichen Tragekomfort und spiegelt die Essenz der Hochleistungstechnik wider. Die Metallelemente dieses Modells sind in den Farben der Porsche-Fahrzeuge gehalten. Zwei neue Sonnenbrillen ergänzen die Serie: die P'8982, eine moderne rechteckige Fassung, und die P'8983 in Pilotenform. Zwei Korrektionsfassungen ergänzen die Kollektion: die quadratische P'8775 mit Halbrand für einen klassisch-sportlichen Look und die eckige P'8776.





Porsche-Details auch bei Modell 8766

### Hexagon

Inspiziert von den sechseckigen Schrauben des Porsche 911 Motorblocks verwandelt die Hexagon-Serie Leidenschaft, Leistung und Motorsport in Brillenmodelle. Die präzise gefräste Front aus Titan, ergänzt durch die ikonischen Sechskantschrauben, sorgt für ein robustes und präzises Design. Dank der leichten und verstellbaren RXP-Bügel bietet die Brille optimalen Tragekomfort. Die Hexagon-Serie – ein Bestseller – wird durch zwei weitere Farben ergänzt.

**„Design ist nicht einfach Kunst, es ist die Eleganz der Funktion.“**

Die P'8937, eine rechteckige Form mit doppeltem Steg, ist jetzt in einer zusätzlichen Farbvariante erhältlich – eine Kombination aus einem dunkelgrünen Rahmen mit schwarzblau verspiegelten Gläsern. Die P'8938 im klassischen Pilotenbrillenstil wird durch eine braun-goldene Farbe erweitert.

### Liquid Titanium

Die Serie „Liquid Titanium“ zeichnet sich durch schlichte Eleganz und dynamisches Design aus – inspiriert von der unverwechselbaren Silhouette des Porsche 911. Die ultraleichten Bügel aus Titan, die in drei Dimensionen geformt sind, erzeugen ein besonderes Spiel von Licht und Schatten. Der Sonnenbrillen-Bestseller wird durch eine moderne und monochrome Farbkombination aus einem dunkelbraunen Rahmen und oliv-silber verspiegelten Gläsern mit VisionDrive Lens Technology bereichert. Zu den weiteren farblichen Ergänzungen gehören die rechteckige P'8735 und die pantoförmige P'8734. ●●

# SPEZIAL

- **Ladenbau, EDV und Werkstatt**  
Wenn Kundinnen und Kunden sich im Fachgeschäft wohlfühlen, dann ist das schon ein wesentlicher Schritt zum erfolgreichen Verkaufsabschluss und zur Weiterempfehlung.

**poschmann.design**



1,5 Mio.  
Ideen

11 Tsd.  
Erfahrung

9 Tsd.  
Projekte

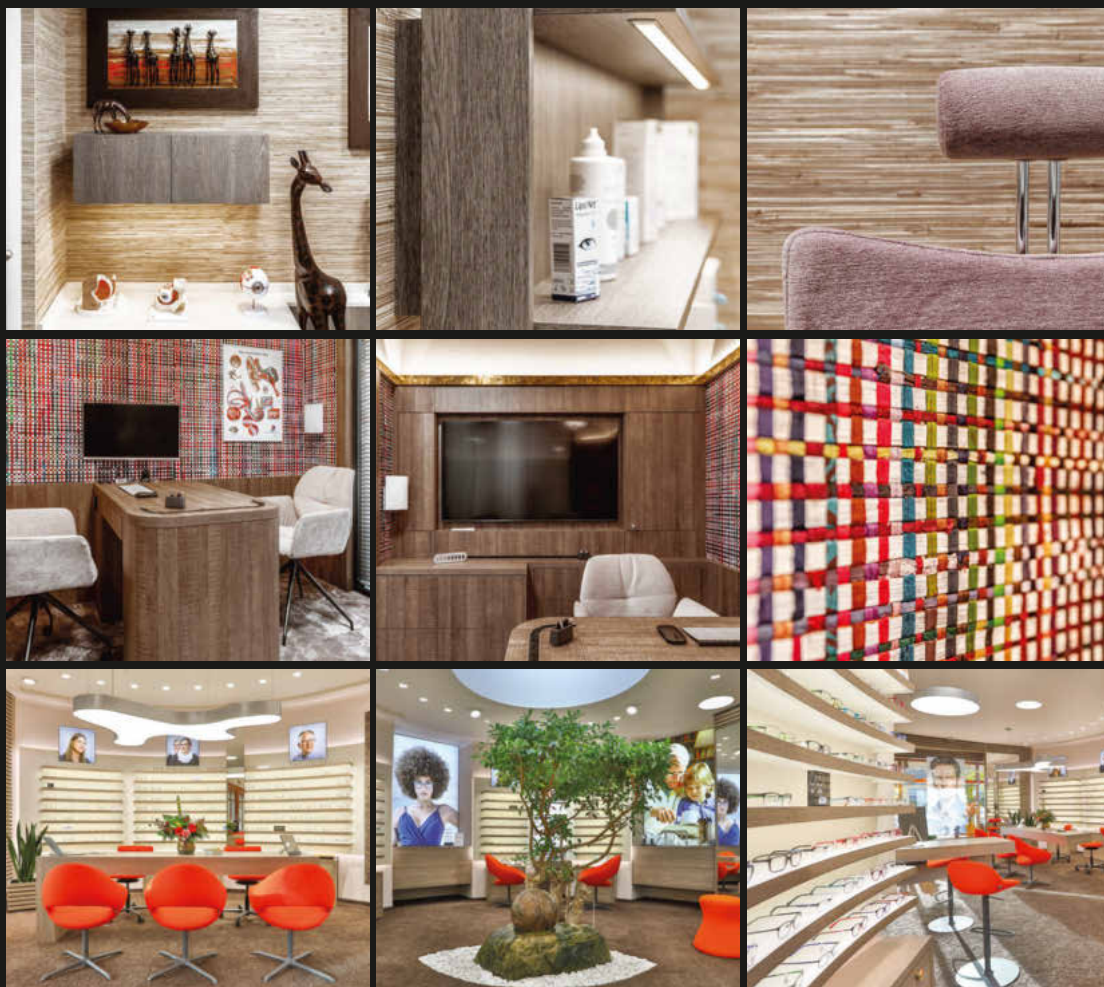
**Poschmann Design GmbH**

Inneneinrichtung & Ladenbau

Ideen für Räume • Räume für Ideen

[www.poschmann-design.de](http://www.poschmann-design.de)

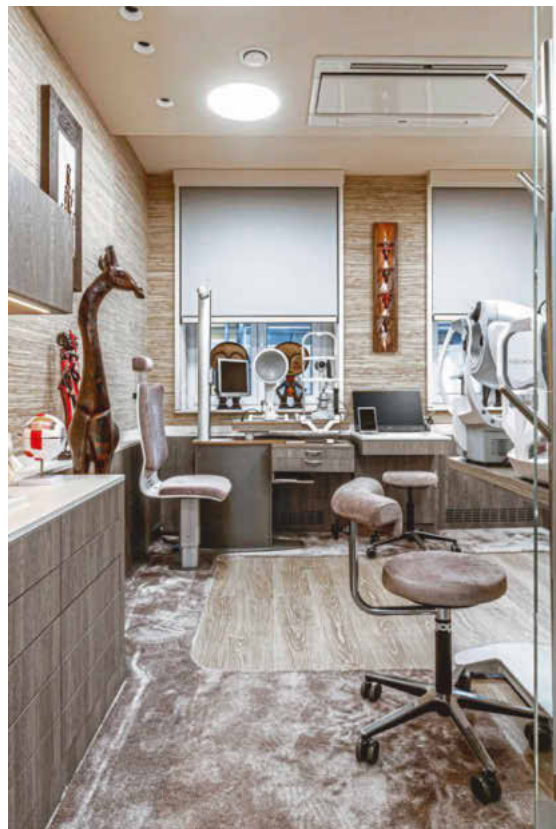
Bergstraße 93, Premnitz 14727







Fotos: Ben Pohle



Paris oder Afrika - im Brillenhaus Greifswald findet man beides.

# Paris, Wien und Afrika mitten in Greifswald

**Das Brillenhaus Greifswald ist mit einer über hundertjährigen Unternehmensgeschichte eine feste Institution in der Hansestadt. Inhaber und Designfreund Frank Borstel erweiterte sein Geschäft um das Thema Hörakustik mit den Ladenbauspezialisten von Poschmann.**

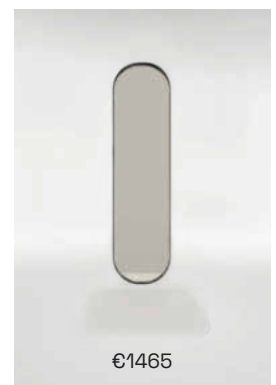
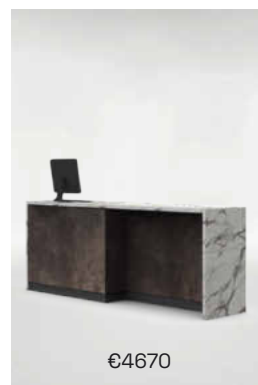
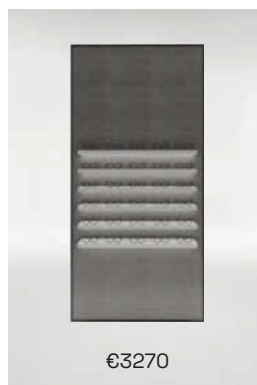
Gängigen und stereotypen Einrichtungsstilen wurde ein Konzept entgegengesetzt, das Produkte würdevoll inszeniert und den persönlichen Service visualisiert. Im ersten Obergeschoss wurde die Hörakustik untergebracht und für die Barrierefreiheit eigens ein Fahrstuhl installiert. Neben zwei Hörräumen zog auch die Refraktion/Optometrie in die obere Etage.

Alle Räume unterliegen einer thematischen Gestaltung, die Frank Borstel, der das Reisen liebt, mit seinem Team entwickelt hat. Neben dem städtischen

Schick von Paris und Wien begegnet dem Besucher somit auch die Vielfalt von Afrika.

Dementsprechend fanden typische Materialien an den Wänden ihren Einsatz, und mit Liebe zum Detail wurden die Charaktere der einzelnen Themen hervorgehoben – somit werden Seh- und Hörtest nicht nur ein technisch hochwertiges und professionelles Erlebnis, sondern auch ein emotionales, das zu einem kleinen „Rundgang“ durch Kontinente und Städte einlädt. ●●

- 500+ Produkte ■ Günstige Preise
- Schnelle Lieferung ■ Individuelle Anpassung



Trier <sup>DE</sup>  
München <sup>DE</sup>  
Berlin <sup>DE</sup>

+49 1609 2589 540  
Scherpenzeel <sup>NL</sup>  
Paris <sup>FR</sup>

for better shops  
com



Blick in den  
Salon bei Optik  
Mücher

# Kein Ort ist zu klein für höchste Qualität

**Der hier vorgestellten Neugestaltung von Optik Mücher in Hückeswagen geht eine lange, fast schon anrührende Geschichte voraus. Sie beginnt mit Dietrich Mücher, dem Vater des heutigen Inhabers Daniel Mücher.**

Dietrich Mücher hatte das Geschäft 1977 von Rudolf Rehm übernommen und dabei auch Schmuck und Uhren im Sortiment behalten. 2009 übernahm Daniel Mücher das Ruder. Auch den Schmuck- und Uhrenbereich, obwohl diese Ware nicht unbedingt seine Sache war. Aber da die Kundennachfrage entsprechend war und er Elke Rodriguez als Verkäuferin behalten wollte, beließ er es dabei, zumal Frau Rodriguez seit 43 Jahren für den Betrieb arbeitete und quasi schon zur Familie gehörte. Im August 2023 verabschiedete sich die treue Seele in den Ruhestand. Das Ausscheiden von Frau Rodriguez war für Daniel Mücher der Auslöser die Schmuckabteilung zu schließen.

Hückeswagen ist eine Kleinstadt im Norden des Oberbergischen Kreises im Regierungsbezirk Köln in Nordrhein-Westfalen, ca. 40 Kilometer von Köln entfernt. Nachbarstädte sind Radevormwald, Wipperfürth, Wermelskirchen und Remscheid. Seit dem 19. März 2012 führt Hückeswagen den offiziellen Zusatz Schloss-Stadt.

Bereits 2015 wurde der „rechte“ Geschäftsbereich, also die Optik, komplett umgebaut und neu eingerichtet. Hierzu ist es wichtig, sich vorzustellen, dass das Ladengeschäft einen mittigen Eingang hat und dann die Möglichkeit bietet, nach rechts in den Bereich Optik und nach links in den ehemaligen Bereich Schuck und Uhren abzubiegen.



Schon der Vater legte sehr viel Wert auf einen qualitativ hochwertigen Ladenbau. So ließ er in den 70er-Jahren das Geschäft von dem damaligen Ladenausbauer der Firma Rosenthal machen. Das hat die Innenarchitektin von Möbel und Raum, Andrea Fritz, sofort so begeistert, dass, nachdem die Pläne für den neuen, linksseitigen Ladenbereich standen, klar war, dass man die noch existierenden Rosenthal-Möbel, nicht entsorgen konnte. „Wir haben sie zunächst einmal eingelagert“, erklärt Fritz und fügt hinzu: „Man weiß ja nie, was vielleicht einem jungen Existenzgründer gefallen könnte. Die 70er-Jahre kommen durchaus gut an bei jungen Leuten.“

2023 entdeckte Daniel Mücher bei der Messe die Firma Möbel und Raum aus Michelstadt und war von der auf dem Messestand 1:1 aufgebauten „Optiker-Bar“ begeistert. Gemeinsam mit der Innenarchitektin Andrea Fritz ging es sofort um die Idee, was man aus seinem „linken“ Ladenbereich machen könnte, wenn der Schmuck ausverkauft ist. Da lag die Vorstellung einer Bar mit einem hervorragenden Kaffee und ein Loungebereich für ein angenehmes Beratungsgespräch mit den ausgewählten Brillen schon nahe. Entstehen sollte eine Art „Lobby“ ... der Arbeitsbegriff war „Salon“... ein Raum mit einer angenehmen Atmosphäre. Hier sollten nicht die Brillen „dominieren“ sonder die Atmosphäre, in der man sie sich dann anschauen und sie ausprobieren kann.

Auch Daniel Mücher hat, wie schon sein Vater, hier ein besonderes Gespür für Design und Qualität bewiesen. Und er setzt somit auch die Geschäftsidee seines Vaters in Perfektion fort: „Kein Ort ist zu klein, um nicht mit einem hohen Anspruch an Qualität zu begeistern“

## Möbel- und Material

Eine neutral-hellgraue Wandvertäfelung integriert einen riesigen Wandspiegel und die Proportion der Wandkassetten setzt sich in einem durchgehenden Wandschrank fort, der neben einem „Schatz“ an Brillen in herausnehmbaren Nussbaum-Massivholztabletts einen Durchgang zu Werkstatt und Büro versteckt und darüber hinaus ausreichend Platz bietet für alles, was man für einen Kaffee aus einer Siebträgermaschine benötigt. Auch hier herrscht also höchster Anspruch an die Qualität.

Der Boden in Schiefer wird optisch von der Außentreppe aus fortgesetzt und fasst einen hochflorigen Teppich ein, der dem Sitzbereich mit gepolsterten Sesselchen eine wohlige und akustisch gedämpfte Atmosphäre gibt. Akzente in schwarz, wie der Stahl einer Brillenvitrine mit Nussbaumtabletts, die Gestelle von Tisch und Stühlen sowie mit braunem Leder bezogene Barhockergestelle runden das Thema der Lounge ab. Ein goldener Kronleuchter, der sich in dem großen Wandspiegel dupliziert, und die Schaufensterverkleidungen vergrößern die Wirkung des ehemals kleinen Raumes immens.



Foto: Barbara Hawlitzki

Die Kaffeebar



Foto: Barbara Hawlitzki

Beratungs- und Abgabeplatz

## Außenwirkung

Auch auf der rechten Ladenseite wurde die Einrichtung ein wenig aufgefrischt. Nach außen hin hat sich also das Geschäft komplett ein neues Outfit gegeben, nicht zuletzt durch einen neuen Anstrich der Fassade und ihrer schönen, historischen Gestaltung, passend zu den für diese Gegend typischen Schieferchindeln.



Optik Schiller in Paderborn: Fassungspräsentationen an Wänden und für besondere Stücke in zwei Theken

# Popart für Paderborn in Perfektion umgesetzt

**Nach Optik Amberg in Erlangen, Wagner Augenoptik in Koblenz und Brillen Büchner in Wuppertal war die Gestaltung von Optik Schiller in Paderborn bereits die vierte Zusammenarbeit zwischen den niederländischen Ladenbauern von WSBDesign und der Münsteraner Viehoff Gruppe. Das Ergebnis setzt erneut Maßstäbe in Sachen Ladenbau: ein hochmoderner, stylisher Laden in allerbesten Lage.**

Unter Paderborner Brillenliebhabern ist Optik Schiller wahrlich kein Unbekannter. Bereits seit 1955 ist der Traditionsoptiker erste Anlaufstelle für alle, die nicht nur hochwertige Brillen, sondern auch extravagantere Fassungen schätzen. Im früheren Ladenlo-

kal in der Rosenstraße, gar nicht so weit entfernt vom neuen in der Westernstraße, konnte Optik Schiller sein volles Potenzial jedoch standortbedingt nicht entfalten. „Mit der Übernahme 2020 begann für uns natürlich die Überlegung, wie wir die Sicht-





Die grüne Pflanzendecke ist ein schmückendes Element und wirkt zugleich positiv auf die Akustik des Raums.

barkeit verbessern können. Die moderne Immobilie in bester Lage in der Westernstraße ist der perfekte Ort. Wir verhelfen Optik Schiller zu angemessener Strahlkraft und fügen der Firmengeschichte ein neues, ebenso strahlendes Kapitel hinzu“, erklärt Johannes Kleikamp, geschäftsführender Gesellschafter der Viehoff Gruppe.

Welch ein Glück, dass parallel mit dem Umbau auch die Fassade des Gebäudes einer Modernisierung unterzogen wurde. Für den Ladenbau war den Münsteranern schnell klar, das Projekt erneut gemeinsam mit WSBDDesign umzusetzen – mit neuem Look and Feel, jedoch in der Tradition einiger typischer Optik-Schiller-Elemente, zu denen neben den stylischen Brillenfassungen auch Popart-Elemente gehören, die die Kunden lieben. „Da folgen wir ganz unserem eigenen Leitspruch, dass wir Lebenswerke weiterentwickeln und in die Zukunft führen“, erläutert Kleikamp. Zurückgenommene Farben in Verbindung mit farblich knalligen Akzenten zeichnete das vorherige Ladenlokal aus. Popart in Form von Dot Work, wie man es vom amerikanischen Künstler und Popart-Pionier Roy Lichtenstein kennt, finden Kunden daher auch im neuen 260 Quadratmeter großen Ladenlokal.

Schon an der breiten Schaufensterfront zur Westernstraße und der sich rechterhand anschließenden Gasse fallen die großen, durch Punkte markierte Kreise auf, die den Blick geschickt ins Innere ziehen. Wer das Ladenlokal betritt, für den wird das Corporate Design mit den drei federführenden Farben Rot, Gelb und Grün sofort augenfällig, finden sie sich doch auch in den drei markanten Dots wieder, die das Logo von Optik Schiller nun prägen. „Das Lokal ist eher länglich geschnitten. Das gab uns die Chance, unsere Besucher auf einem Boulevard des modernen Sehens zu empfangen und durch den Verkaufsraum zu führen“, erklärt Daniela Steinkämper,

in der Viehoff-Geschäftsleitung verantwortlich für Einkauf und Vertrieb. Der Teppich im Eingangsbereich ist bewusst farbenfroh gewählt, heißt Kundinnen und Kunden gleich als echter Hingucker willkommen. Er lenkt den Blick weiter auf die Fassungspräsentationen an den Wänden und in den zwei Theken, wo handverlesene Fassungen liebevoll dekoriert auf ihre Entdeckung warten. An Wänden, Decken und Fußböden dominieren helle Hölzer und Steine den Innenraum. „Selbstverständlich in den hochwertigsten Materialien. Da hat WSBDDesign der Ladengestaltung wieder seine Handschrift verpasst, die natürlich perfekt mit unserem Anspruch an Qualität und Modernität harmoniert“, so Steinkämper weiter. Insgesamt können von den über 3500 Fassungen 1300 Korrektionsfassungen und 700 Sonnenbrillen an den Wänden präsentiert werden.

An die beiden Theken anschließend und ganz klar Zentrum des Beratungsbereichs ist der lange, organisch geformte Holztisch mit Optik Schiller Schriftzug – auch hier wieder eine wohlplatzte Reminiszenz an das vorherige Ladenlokal, in dem eine große Tafel für die Beratung der Kunden bereitstand. Doch mit dem in Form und Größe beeindruckenden Tisch ist die Entdeckungsreise durch Optik Schiller noch längst nicht beendet: Die Stirnseite der Ladenfläche dominiert ein riesiger – selbstverständlich kreisrunder – Spiegel. Hier hat sich das Designteam selbst übertroffen, sorgt der Spiegel nicht nur für zusätzliche Größe im Raum, sondern kann auch ganz nach Anlass mit wechselndem Licht inszeniert werden. Vor dem Spiegel warten jedoch zunächst noch die roten Couchelemente auf Kundinnen und Kunden. Die Sofas dienen einerseits als stylischer Wartebereich, können aber auch zusätzlich als gemütlicher Beratungsplatz genutzt werden.

Hinter der Spiegelwand schließen sich die betriebseigene Werkstatt sowie Sozialräume und Kun-



Der runde Spiegel kann mit wechselndem Licht inszeniert werden.



Parallel zum Umbau wurde auch die Fassade des Gebäudes einer Modernisierung unterzogen.

dentoilette an. Die durchdachte Raumaufteilung des Planungsteams zeigt sich auch durch die Positionierung der Ledersofas in unmittelbarer Nähe zum Pre-Scan-Bereich mit DNEye Scanner und Impressionist von Rodenstock. Drei großzügig geschnittene, mit modernster Messtechnik (Oculus Vissard, Keratograph, digitale Spaltlampe) ausgestattete Refraktionsräume warten direkt linkerhand auf ihren Einsatz.

Weg von der Spezial-Messtechnik, bildet der in edlem Dunkelbraun gehaltene Multifunktionspoint ganz klar das Zentrum des Ladenlokals. Hier findet sich auch die Kaffeebar, an der ganz nach Wunsch der Kunden eine große Auswahl an Kaffeevarianten frisch zubereitet wird. Doch es ist nicht einzig der gewohnt freundliche Empfang oder das Kaffeeangebot, das den Blick wie von selbst Richtung Serviceinsel lenkt: Hier ist die Deckengestaltung der Star! Ei-

ne grüne Pflanzendecke zieht sich über den Counter und den dahinter liegenden Beratungsbereich. Die grüne Decke ist nicht nur ein einzigartiges Schmuckelement, sondern entfaltet gleichzeitig eine positive Wirkung auf die Akustik des Raums. Nach hinten optisch abgeschlossen wird dieser Teil des Ladenlokals durch die von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern selbst „Wall of Fame“ getaufte Wand. Hier finden extravagant-modische Brillen in kreisrunden, indirekt beleuchteten Wandaussparungen den ihnen gebührenden Platz. So werden besondere Highlights aus dem Sortiment in ebenso stylischen Ambiente präsentiert. Viele dieser Fassungen wird man demnächst an den Paderbornerinnen und Paderbornern wiederentdecken können.

●●

## Wir verwandeln Ihre Ideen ganz mühelos in individuelle Interieurs.

Kontaktieren Sie uns für eine kostenlose Beratung zu Ihrem Optikgeschäft oder treffen Sie uns auf der OPTI-Messe: C3.565

ot@presenta-nova.hr / 0621 7245 0040

www.presenta-nova.com



## Entdecken Sie unser neues System: STRUKTURA!

STRUKTURA ist ein modulares System zum Ausstellen und Lagern von Produkten. Es besteht aus Aluminiumstangen, die dank eines patentierten Stecksystems Module ohne den Einsatz von Werkzeugen bilden. Das System umfasst eine integrierte und unsichtbare LED-Beleuchtung, wobei jedes Modul unabhängig beleuchtet wird. STRUKTURA ermöglicht die Erstellung von Boden-, Wand- und hängenden Elementen. Wir bieten auch maßgeschneiderte Elemente und Zubehör, die ins System integriert werden können.

Die Module können orthogonal gestapelt werden, was die schnelle Erstellung von folgenden ermöglicht:

- + Trennwände
- + Ausstellungs- und Lagerelemente (Vitrinen, Schränke)
- + Tische und Theken



Individuelle STRUKTURA-Konfiguration.



Interieur mit unseren QUADRO LED Ablagen.



Individuelle STRUKTURA-Konfiguration.



STK MOSAIC Wand-LED-Ablagen.





Modernes Optikgeschäft im Erdgeschoss: Eine Etage höher befindet sich eine augenärztliche Praxis.

# Augen im Mittelpunkt des ganzen Gebäudes

**Dass concept-s längst nicht nur Optikläden in Deutschland, Österreich und der Schweiz plant und einrichtet, ist längst bekannt. Und mit über 30-jähriger Erfahrung und Kernkompetenz im Bereich Augenoptik sind die Geschäfts- und Kundenbeziehungen der Schorndorfer ebenso weit verzweigt.**

Die Familie Nuhovic aus Bosnien & Herzegowina hat ebenfalls eine 30-jährige Optik-Tradition und daher gerne beim Neubau des neuen Firmensitzes in Cazin, einem modernen Gebäudekomplex mit Wohnräumen, augenärztlichen Untersuchungs- und Behandlungsräumen im 1. Stock und einem Optikgeschäft im Erdgeschoss, auf die Expertise von concept-s vertraut.

Die Bauherren wünschten sich ein modernes

Optikgeschäft in den repräsentativen Räumen mit Wiedererkennungswert und entsprechender Markenorientierung. Außerdem sollte die hohe Servicequalität der augenärztlichen Praxis auch im Geschäft fortgeführt werden durch genügend Beratungsplätze und viel Arbeitsplatz im Thekenbereich.

Die Architektur des Gebäudes ist maßgeblich von großen Glasflächen geprägt, somit hat auch das Geschäft nach drei Seiten vollflächige Fensterfron-



ten. Um nicht den Blick von drinnen nach draußen und umgekehrt zu versperren, wurden freistehende Elemente eingesetzt, die sowohl genügend Präsentationsfläche für Fassungen als auch Stauraum und Markenpräsentation ermöglichen.

Im Fensterbereich zum Ausgang zu den augenärztlichen Praxis- und Behandlungsräumen ist die Präsentation flexibel und offener mit einem modularen Regalsystem, dass immer wieder verändert und umdekoriert werden kann. Die beleuchteten Ablagen an den Präsentationswänden und Vitrinen im Mittelraum mit integrierter LED-Beleuchtung laden die Kunden zum Betrachten des angebotenen Fassungsassortiments ein. Ein Raumtrenner aus weißen Lamellen trennt die Beratungsbereiche gekonnt ab, gewährleistet so Privatsphäre und gliedert den offenen Raum.

Das Optikgeschäft sollte bewusst in hellen Grundtönen gestaltet werden, um auch hier wieder die Verbindung zu den augenärztlichen Bereichen zu schaffen. Allerdings wird dies mit metallischen Kupfertönen an Wänden, den Möbeln und passend farblich pulverbeschichteten Metallteilen bis hin zur dekorativen Beleuchtung immer wieder aufgelockert, sodass eine rundum hochwertige, aber warme und einladende Raumatmosphäre entsteht. ●●



Um nicht den Blick von drinnen nach draußen und umgekehrt zu versperren, wurden an den Fensterflächen freistehende Elemente eingesetzt, die sowohl genügend Präsentationsfläche für Fassungen als auch Stauraum und Markenpräsentation ermöglichen.



Variables  
Einrichtungssystem



Helle Beratungsplätze

Anzeige



## Arbeitstaschen für Augenoptiker

Klarsicht-Taschen für Brillen und Kontaktlinsen  
für Format DIN A5 und DIN A6. Auf Wunsch auch  
in anderen Formaten und Sonderanfertigungen.

**just**  
www.just-products.de

Einfach  
**GRATIS**-Muster  
anfordern!

Telefon: 0711-7352144  
Fax: 0711-7356100  
Mail: info@just-products.de



Björn Schweda ist rundum zufrieden mit seinem neuen Geschäftsauftritt.

# Modernes Geschäft in historischem Umfeld

**Optik Schweda ist Experte, wann immer es um das Thema gutes Sehen und Hören geht. Das moderne Familienunternehmen befindet sich im Herzen von Nördlingens historischer Altstadt.**

Björn Schweda wünschte sich für die Zukunft seines bestens etablierten Optik- und Akustikfachgeschäftes moderne, helle und einladende Verkaufsräume. Diese sollten jedoch mit dem historischen Stadtkern sowie mit der Außengestaltung des denkmalge-

schützten Gebäudes harmonieren. Im Zuge dieser Umbaumaßnahmen sollten die Ladenbauexperten von Heikaus zugleich die Verkaufsfläche erweitern.

Kundinnen und Kunden sollten sich künftig eingeladen fühlen in die neuen, hellen, modernen und



zugleich wohnlichen Geschäftsräume, welche die Qualität der Produkte sowie die Kompetenz des Teams widerspiegeln sollten.

## Herausforderung

Mit der Demontage des alten Ladeninventars kamen die zu erwartenden Herausforderungen eines so alten Gebäudes zu Tage. „Krumme“ Wände und Decken erforderten eine besonders detaillierte Planung und individuelle Anpassungen des neuen Interieurs. Insbesondere mussten jedoch die anspruchsvollen Brandschutzmaßnahmen immer wieder in die Gestaltung und Planung der neuen Shopgestaltung vom Heikaus-Planungsteam einbezogen werden.

Innerhalb einer Bauzeit von nur vier Wochen galt es, die gesamte Verkaufsfläche zu demontieren und das neue Inventar einzubringen. Hinzu kam die komplette Sanierung der Fassade inklusive der Fensterflächen in Anlehnung an die historische Bauweise der Nördlinger Altstadt.

## Lösung

Auf 96 qm finden die Kundinnen und Kunden heute das Fachgeschäft Schweda Sehen- und Hören in einem vollkommen neuen Bild vor. Bereits die Außenwirkung des Ladenlokals verspricht die Fusion von Historie und Moderne. Altertümlich und doch elegant und klar – fokussiert die alte/neue Fassade, mit modernem Firmenschriftzug im klassischen Pinselstrich, die Blicke der Passanten.

Mit dem Betreten der neuen Räumlichkeiten fühlt sich die breite Zielgruppe des Augenoptikers willkommen. Das Ambiente spiegelt das mittlere bis gehobene Preisniveau der Produkte 1:1 wieder. Das Farbkonzept baut auf Eiche Natur, taubenblau und weiß. Eingesetzt werden die Farben und Materialien gekonnt. Die Kombinationen aus Farbe und Formen bricht und vereint zugleich – die Historie und Moderne. Prägnant und hochwertig sticht direkt der in Fischgrät verlegte Bodenbelag in heller Eiche-Optik ins Auge. Kombiniert mit klassisch wirkenden Wand-Kassettierungen für die Brillenpräsentation im Wandbereich und Säulenartigen Innenraumpräsentationen entsteht ein erhabenes und edles Raumgefühl.

Der Einsatz von Eiche-Natur Holz schenkt dem Raum wiederum eine gewisse Bodenständigkeit, die Besprechungstische im schlichten Landhausstil schaffen die Verbindung zur bayrisch, ländlichen Umgebung. Während sich die schlichten Beratungsbereiche, mit modernen, hell gepolsterten Stühlen, im vorderen Bereich des Ladenlokals befinden, gelangt man im hinteren Bereich zum Kassenbereich und dem Hörakustikraum. Der Kassenbereich wurde hochwertig und aufwendig aus massiven Eichenleisten gefertigt. ●●



Beratungsplätze bei Optik Schweda in Nördlingen



Elegant, modern und einladend: Optik Schweda in Nördlingen



Die Fassade musste zur historischen Altstadt Nördlingens passen - ist gelungen!



# Kluge Lösung auf 49 Quadratmetern

**Ghetaldus Rijeka ist eine kleine Optikerkette aus Kroatien mit einer langen Tradition, die bis in die 1960er Jahre zurückreicht. Für viele Kroaten steht der Name Ghetaldus heute synonym für „Optik“, doch das Unternehmen sieht sich den Herausforderungen eines zunehmend wettbewerbsintensiven Marktes gegenüber.**

Blick in das helle Geschäft an der Promenade von Rijeka



Die Filiale in Rijeka, die nur 49 Quadratmeter groß ist, befindet sich im Herzen der Stadt, direkt am berühmten Korzo, der belebten Promenade entlang der Adriaküste. Rijeka, einst eine Hafenstadt, entwickelt sich zunehmend zu einem gefragten Touristenziel, was besonders in den Sommermonaten zu einer Vervielfachung der Nachfrage nach Brillen führt. Angesichts dieser neuen Trends entschied sich das Unternehmen zu einer umfassenden Renovierung. Sie wollten etwas Besonderes, Einzigartiges und Wiedererkennbares. Hierfür wendeten sie sich an ein Architekturbüro, das ein innovatives Designkonzept entwickelte.

Die visionäre Idee einer filigranen weißen Netzstruktur, die den Raum innerhalb des Raumes elegant unterteilt, wurde von Studio Mapa entwickelt. Zunächst erschien die Umsetzung dieser komplexen Konstruktion nahezu unmöglich, da handwerkliche Expertise von Schweißern bis hin zu Tischlern gefragt war.

Die Lösung bot Presenta Nova, ein kroatisches Familienunternehmen, das seit 25 Jahren auf Design, Entwicklung und Herstellung von Systemen für Augenoptiker spezialisiert ist, mit seinem neuen modularen System „Struktura“. Sämtliche Module wurden binnen eines Arbeitstages ohne den Einsatz

von Werkzeugen montiert. Dank des hauseigenen Designteams von Presenta Nova konnte das Projekt in seiner Gesamtheit – vom Konzept bis zur Fertigstellung – aus einer Hand umgesetzt werden.

Das Struktura-System dient in diesem Raum als Ausstellungsfläche, Stauraum, tragendes Element und Lichtinstallation zugleich. Es besteht aus zwei großen, vollständig elektrifizierten Konstruktionen, die gleichmäßiges, optimales weißes LED-Licht spenden – und das ohne sichtbare Kabel.

Im Schaufenster wird man von einer großen freistehenden Vitrine empfangen – eine dynamische Komposition aus weißen Strukturen, Regalen, Boxen in verschiedenen Größen und interessanten Ausstellungs-elementen, alle individuell beleuchtet.

Die Deckenkonstruktion, die sich durch den gesamten Laden erstreckt, trägt maßgeschneiderte Lichtelemente, die eigens von Presenta Nova für diesen Optiker entwickelt wurden. Diese leichte weiße Struktur trägt zudem dekorative Pflanzen, die dem Raum eine einladende, warme Atmosphäre verleihen.

Die Verkaufs- und Beratungsbereiche sind durch kleinere Segmente der gleichen Struktur voneinander getrennt, die im Wartebereich am Eingang des Ladens ihren Abschluss findet.

Während des Projekts zeigte sich, dass mechanische Sicherheitsvorkehrungen zur Diebstahlsicherung der Brillen notwendig waren. Presenta Nova bot hierfür eine elegante Lösung in Form von universellen Brillenhaltern mit magnetischem Schließmechanismus. Jede Brille ist dezent mit einem Metallhaken gesichert, der vor den Augen des Kunden einfach entriegelt und wieder gesichert werden kann – eine unauffällige, aber effektive Diebstahlsicherung.

Dieses System wurde auch an den Wandpaneelen umgesetzt. Die beleuchteten LED-Wandpaneele mit einem einfachen Draht- und Haltersystem für Brillen fügen sich harmonisch in das Gesamtdesign ein.



Das Struktura-System ist leicht aufzubauen und vielseitig verwendbar.



## Zahlen und Fakten

- 587 Meter Aluminiumstäbe wurden verwendet, die durch eine patentierte Methode zu einer stabilen, jedoch leichten Konstruktion verbunden wurden – komplett ohne Werkzeuge.
- 85 rotierende Ausstellungs-Elemente, die sich automatisch in ihre Ausgangsposition zurückdrehen.
- 35 LED-Lichtelemente, die das gesamte System gleichmäßig mit Strom versorgen, ohne sichtbare Kabel.

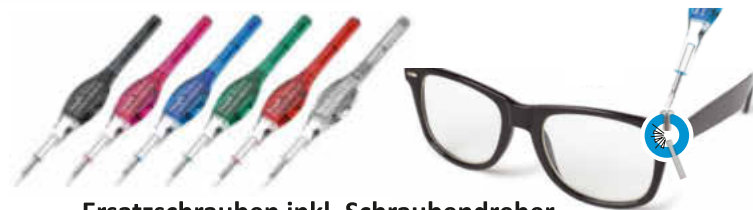
## Weitere Infos

Hinter diesem QR-Code finden Sie weitere Informationen.



Anzeige

## SnapIt Screw Brillen Reparatur Kit



Ersatzschrauben inkl. Schraubendreher

**\*Gutscheincode: S11D24**

[www.uoptik.de](http://www.uoptik.de)

\*10% Rabatt auf alle SnapIt Produkte.  
Nur unter [www.uoptik.de](http://www.uoptik.de) einlösbar. Gültig bis 30.11.2024.  
Nicht kombinierbar mit anderen Rabatten.



**Jetzt 10% Rabatt sichern auf  
alle SnapIt Produkte!  
Der B2B-Shop für Optiker!**

# Grafische Analyse, Teil 3

Akkommodation und Vergenz hängen zusammen. Für ein gutes dreidimensionales Sehen müssen sie die Gesetze der Geometrie erfüllen. Eine grafische Analyse untersucht, wie gut bei dem betreffenden Klienten diese geometrischen Bedingungen erfüllt sind. Im dritten und letzten Teil geht es um die wichtigen Regeln nach Sheard und Percival.

Autor | Uwe Seese, Augenoptikermeister und Dozent für Funktionaloptometrie, Bordesholm

## Regeln nach Sheard und nach Percival

### Regel nach Sheard

Auf Dauer kann ein Drittel der Fusionsbreite, die der Phorie entgegen-gerichtet ist, aufgebracht werden. Zur Verdeutlichung mit unseren Beispielwerten: Es besteht in der Ferne eine Esophorie von 3 cm/m. Um diese Esophorie auszugleichen, muss 3 cm/m

divergiert werden. Die Regel nach Sheard besagt, dass die negative Fusionsbreite (Richtung Divergenz) mindestens 9 cm/m betragen muss, damit die Esophorie von 3 cm/m bequem ausgeglichen werden kann.

Wird diese Überlegung für jeden Phoriepunkt angestellt, ergibt sich die Zone des bequemen bino-

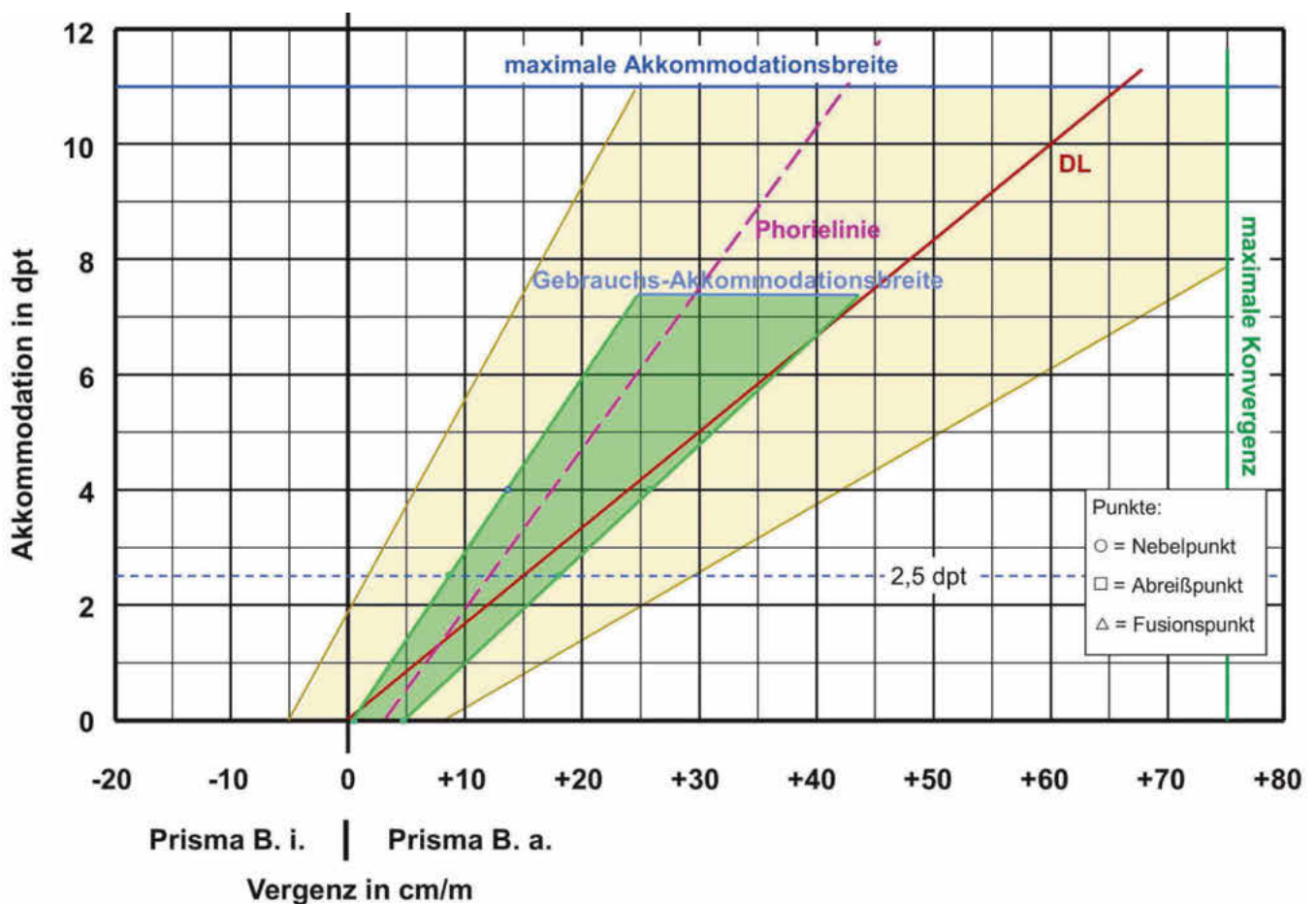


Abb. 11: Zone des bequemen binokularen Einfachsehens nach Sheard



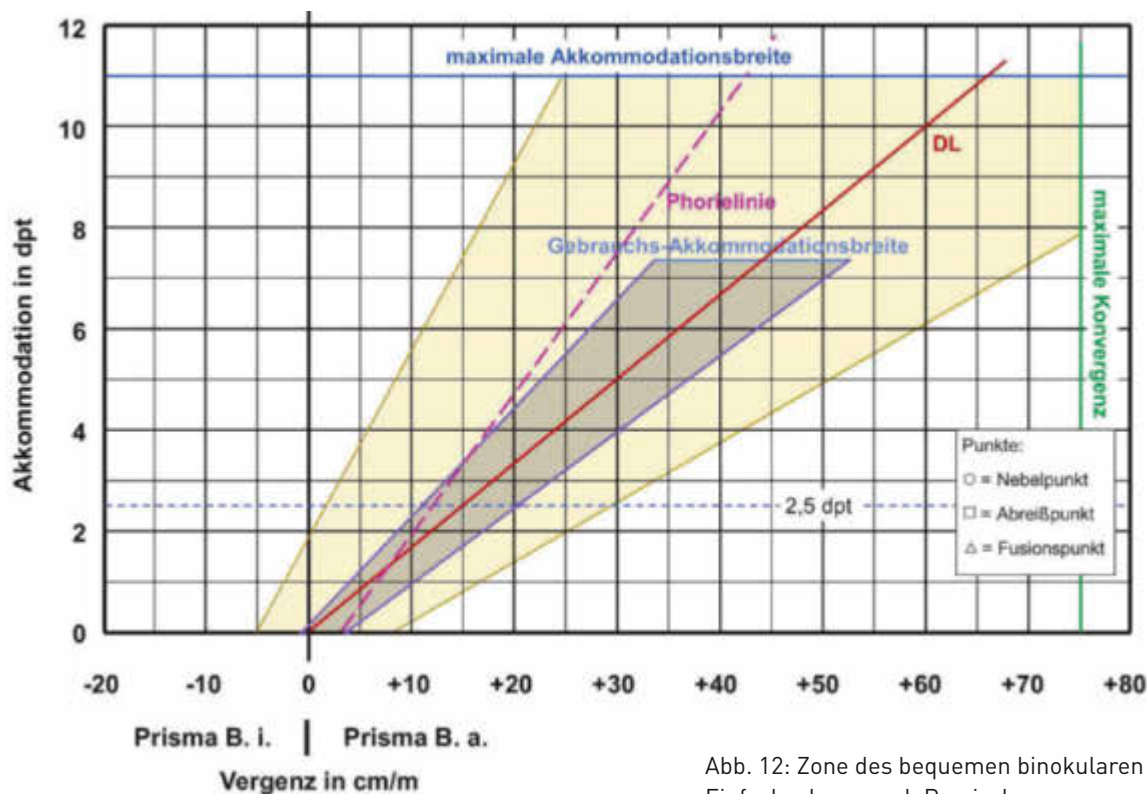


Abb. 12: Zone des bequemen binokularen Einfachsehens nach Percival

kularen Einfachsehens nach Sheard.

In der Abbildung 11 kann man sehen, dass in unserem Beispiel die negative Fusionsbreite in der Ferne (8 cm/m) die Regel nach Sheard knapp verfehlt. In dem Akkommodationsbereich von 0,2 bis 5 dpt (fünf bis 0,2 Metern) erfüllen die Fusionsbreiten die Regel nach Sheard.

#### Regel nach Percival

Auf Dauer kann das mittlere Drittel des Abstandes zwischen der Konvergenz- und Divergenzgrenze aufgebracht werden.

Das gleiche Beispiel zur Verdeutlichung der Regel nach Percival:

Für die Ferne liegt die Konvergenzgrenze bei + 8,0 cm/m und die Divergenzgrenze bei - 5,0 cm/m. Daraus ergibt sich ein Vergenz-Bereich von 13,0 cm/m. Ein Drittel beträgt 4,33 cm/m. Wenn man diesen Wert im Diagramm von den beiden Vergenzgrenzen abträgt, ergibt es für die Zone des bequemen binokularen Einfachsehens den Bereich von - 0,67 bis + 3,67 cm/m.

In der Abbildung 12 ist zu sehen, dass in unserem Beispiel die Donders-Linie nach der Regel von Percival komplett im Bereich des bequemen binokularen Einfachsehens liegt. Nach Percival sind in unserem Beispiel keine Probleme zu erwarten.

In der Grafik fällt auf, dass die Phorielinie schon ab der Akkommodation von etwa 3,5 dpt die Zone des bequemen binokularen Einfachsehens verlässt.

Dass die Phorielinie außerhalb des Bereichs des bequemen binokularen Einfachsehens liegt, kommt

in vielen Fällen vor. Percival schenkt der Phorielinie keine Beachtung.

Da die Phoriepunkt die Vergenzruhelage darstellen, erscheint das auf den ersten Blick widersinnig zu sein. Doch es ist bekannt, dass die prismatische Korrektur einer Nah-Exophorie unverträglich sein kann [4].

In der Funktionaloptometrie [5] ist beim Blick in 40 cm Entfernung eine Nah-Exophorie 6 cm/m als normal definiert. Unter Berücksichtigung dieser beiden Punkte sind Percivals Überlegungen nachvollziehbar.

#### Vergleich der beiden Regel

Der Vergleich beider Regeln miteinander liefert einen deutlichen Bereich der Überlappung und zwei Teilbereiche, in denen sie sich unterscheiden – siehe Abbildung 13.

An dieser Stelle sollte man sich daran erinnern, dass die beiden Regeln zugrunde liegender Messwerte subjektiv bestimmt wurden. Des Weiteren gibt es nicht ein standardisiertes Messverfahren, es werden sehr unterschiedliche Techniken zur Messung der Vergenzgrenzen angewandt. Man kann sicher Folgendes sagen:

- Liegt die Donders-Linie nach beiden Regeln im Bereich des bequemen binokularen Einfachsehens, sind keine binokularen Probleme zu erwarten.
- Je weiter die Donders-Linie aus dem Bereich des bequemen binokularen Einfachsehens auch nur

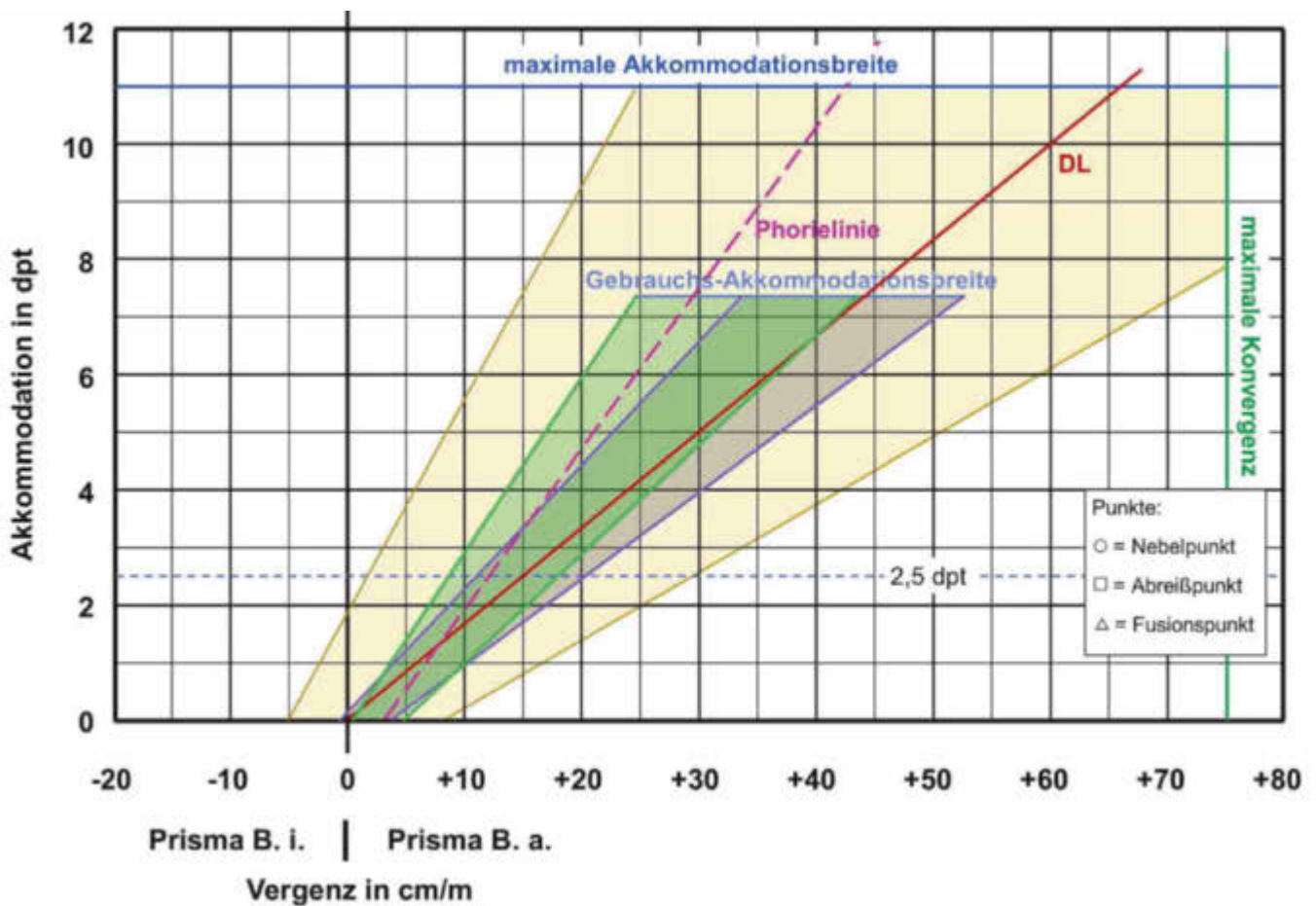


Abb. 13: Vergleich der Regeln nach Sheard und Percival

einer der beiden Regeln herausfällt, desto wahrscheinlicher sind Probleme mit der Binokularität.

### 5 Mögliche Korrektur auf Basis der grafischen Analyse

Liegt die Donders-Linie komplett im Bereich des bequemen binokularen Einfachsehen, dürfte das binokulare Sehen problemlos funktionieren. Doch wenn die Donders-Linie, in für die betreffende Person relevanten Entfernungen, außerhalb des Bereichs des bequemen binokularen Einfachsehen liegt, ist mit Problemen in der Binokularität zu rechnen.

#### Folgende Maßnahmen sind möglich:

- Prisma Basis außen verschiebt die Donders-Linie in Richtung Konvergenz, im Diagramm wandert die Donders-Linie nach rechts.
- Prisma Basis innen verschiebt die Donders-Linie in Richtung Divergenz, im Diagramm wandert die Donders-Linie nach links.
- Ein Nahzusatz wirkt nur in einem engen Entfernungsbereich in der Nähe.
  - Ein positiver Nahzusatz reduziert, für diesen Bereich, die Steigung der Donders-Linie.

- Ein negativer Nahzusatz erhöht, für diesen Bereich, die Steigung der Donders-Linie.

Im Folgenden handelt es sich nur um prinzipielle Darstellungen zur Verdeutlichung der Auswirkung der jeweiligen optischen Maßnahme.

#### Prismatische Intervention

Liegt die Donders-Linie bei einer Esophorie teilweise außerhalb des Bereichs des bequemen binokularen Einfachsehen (Abbildung 14), kann man sie mit einem Prisma Basis außen in den Bereich des bequemen binokularen Einfachsehen schieben.

Liegt die Donders-Linie bei einer Exophorie teilweise außerhalb des Bereichs des bequemen binokularen Einfachsehen (Abbildung 15), kann man sie mit einem Prisma Basis innen in den Bereich des bequemen binokularen Einfachsehen schieben.

Wenn möglich, ist die Stärke des Prismas, anhand des Diagramms, so zu dosieren, dass die Donders-Linie für alle wichtigen Akkommodationszustände in die Zone des bequemen binokularen Einfachsehen fällt.

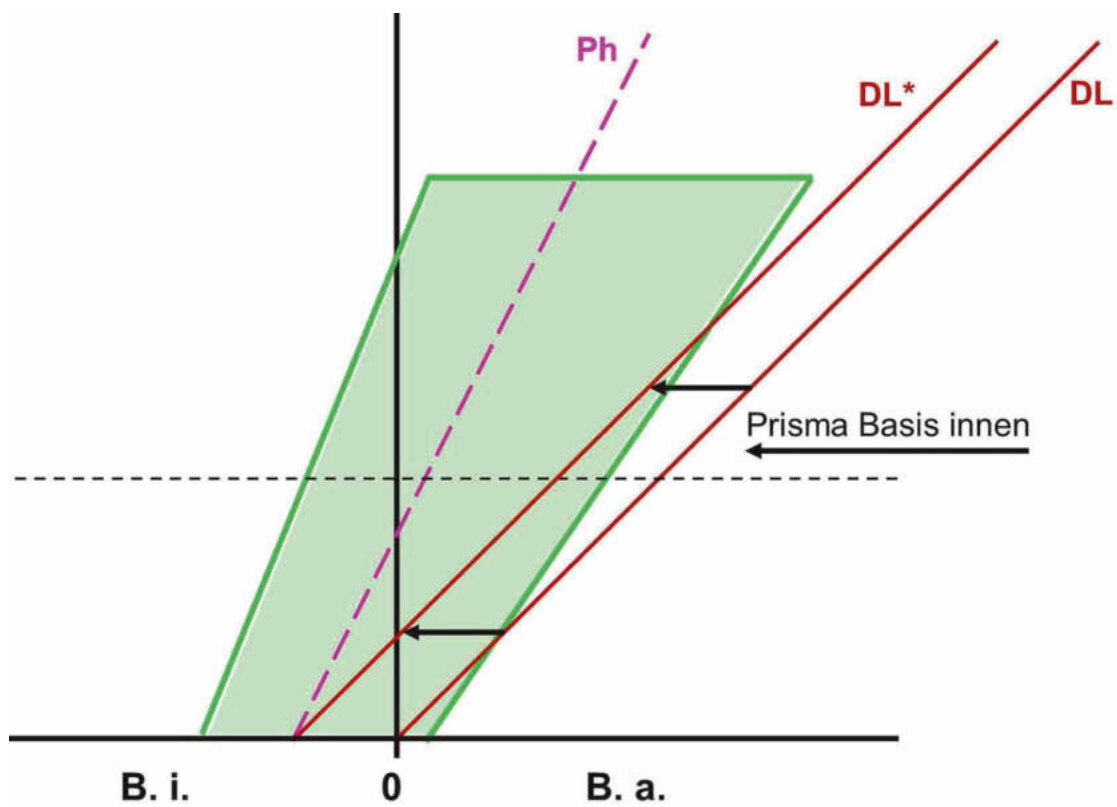
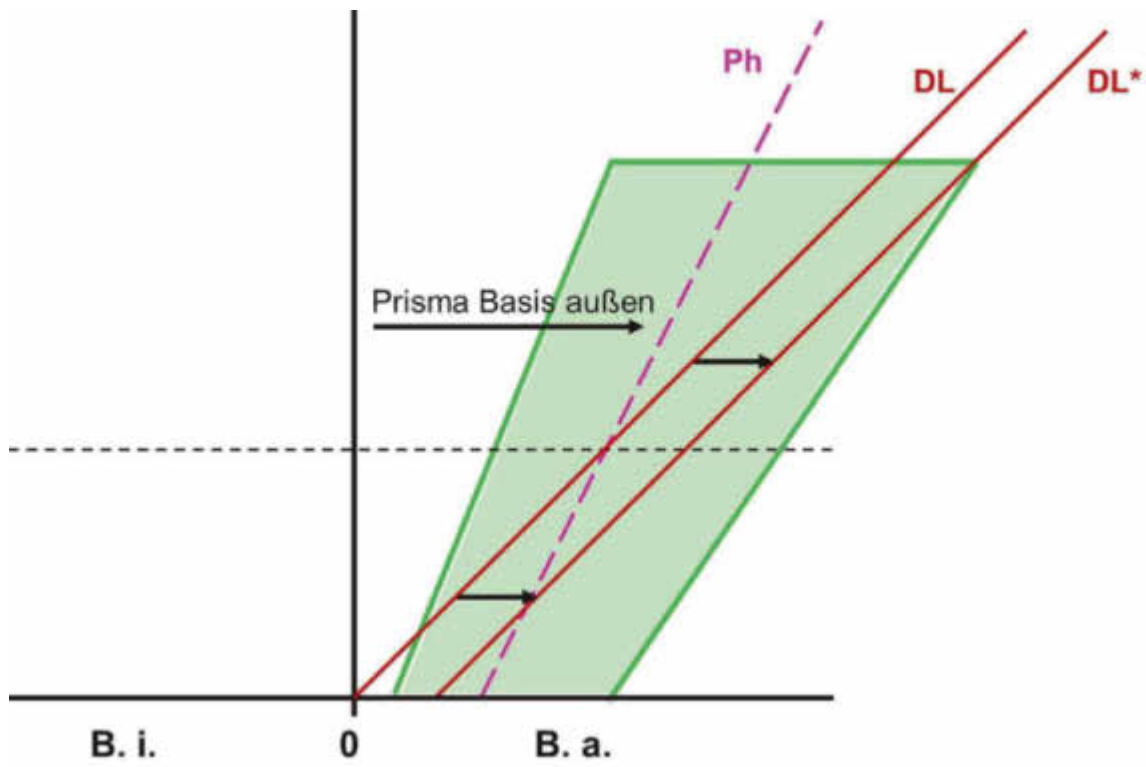


Abb. 14 und 15: Wirkung des Prismas auf die Donders-Linie.



### Dioptrische Intervention

Der ACA-Quotient bestimmt die Steigung der Phorieline. Mit zunehmendem ACA-Quotient reduziert sich die Steigung der Phorieline (Abbildung 16), bzw. mit abnehmendem ACA-Quotienten nimmt die Steigung der Phorieline zu (Abbildung 17).

Bei einer Nahphorie mit einem hohen ACA-Quotienten kann ein plus Zusatz in der Nähe gegeben werden. Ein Prisma würde die Donders-Linie auch in der Ferne verschieben. Je nach Gegebenheit könnte dadurch die Donders-Linie in der Ferne aus der Zone des bequemen binokularen Einfachsehen geschoben werden und es entstünden binokulare Probleme in der Ferne.

Bei einer Nahphorie mit einem niedrigen ACA-Quotienten kann theoretisch ein minus Zusatz in der Nähe gegeben werden. In der Abbildung 17 ist deutlich zusehen, dass der Zusatz relativ stark sein muss. Der minus Zusatz muss bei der Naharbeit zusätzlich akkommodiert werden, was in der Regel zur Unverträglichkeit dieser Variante führt.

### Kombination von prismatischer und dioptrischer Intervention

Es gibt Fälle, in denen erst eine Kombination von prismatischer und dioptrischer Intervention das visuelle Problem löst. Die Abbildung 18 zeigt ein Beispiel mit einer Exophorie in der Ferne. In der Nähe besteht bequemes binokulares Einfachsehen.

Wird die Exophorie in dem Beispiel mit einem Prisma versorgt, wandert die Donders-Linie in der Nähe aus der Zone des bequemen binokularen Ein-

fachsehen heraus. Das Sehen in der Ferne ist gut, dafür wurde das Sehen in der Nähe schlecht. Dieses neue Problem kann mit einem zusätzlichen Plus-Nahzusatz gelöst werden. In diesem angenommenen Fall besteht die beste Lösung aus einem Prisma und einer Addition.

## 6 Schlussbemerkungen

Für eine gute räumliche binokulare Wahrnehmung muss die zerebrale Steuerung die beiden Augen so steuern, dass die Anforderungen der Geometrie erfüllt sind. Egal, was angesehen wird, um räumlich zu sehen, müssen beide Augen von Akkommodation und Vergenz synchron auf den gleichen Objektpunkt ausgerichtet sein. In der grafischen Analyse wird die Einhaltung dieser Geometrie überprüft. Zusätzlich kann mit der grafischen Analyse geprüft werden, wie sich welche Korrektur auf die Qualität der Binokularität auswirkt.

Die grafische Analyse hat auch Nachteile. Die Messungen und deren Auswertung sind zeitaufwendig. Dieses Argument ist nur sehr eingeschränkt negativ. Seit fast 25 Jahren übe ich die Funktionaloptometrie (FO) [5] aus. Eine komplette visuelle Analyse (Untersuchung in der FO) dauert ungefähr zwei Stunden (sie beinhaltet alle Messungen der grafischen Analyse). Bisher hat sich kein Klient über die Dauer der Untersuchung beklagt. Im Gegenteil, jeder lobt die Gründlichkeit der Untersuchung. Der Zeitaufwand der Auswertung ließe sich durch eine App deutlich reduzieren.

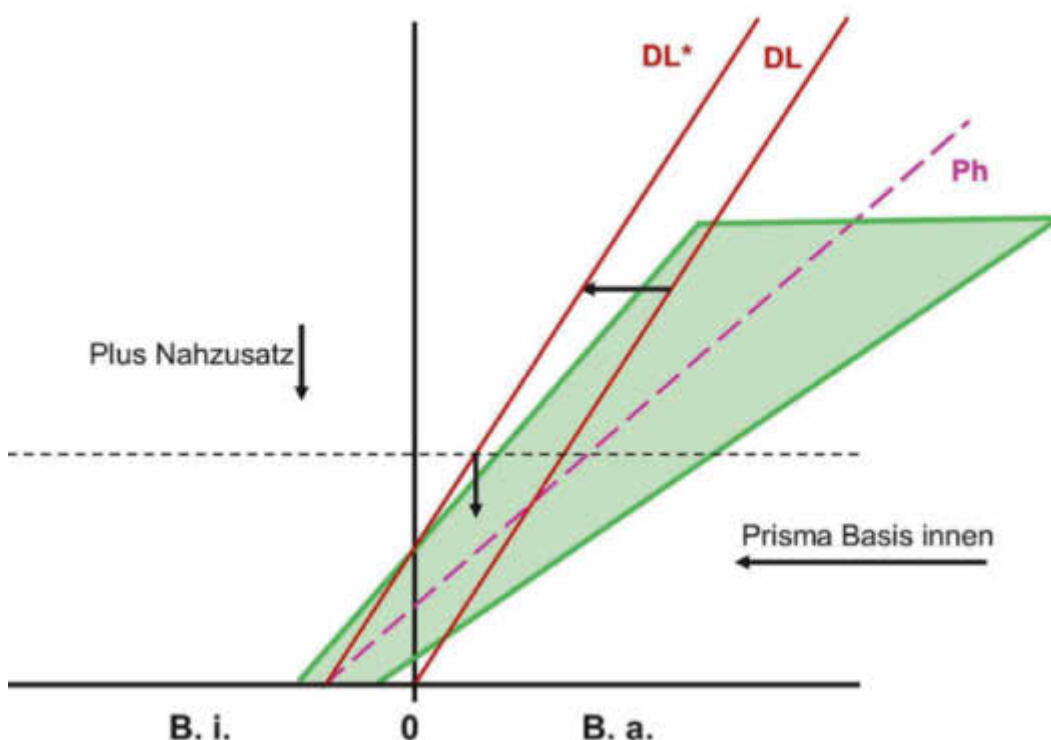
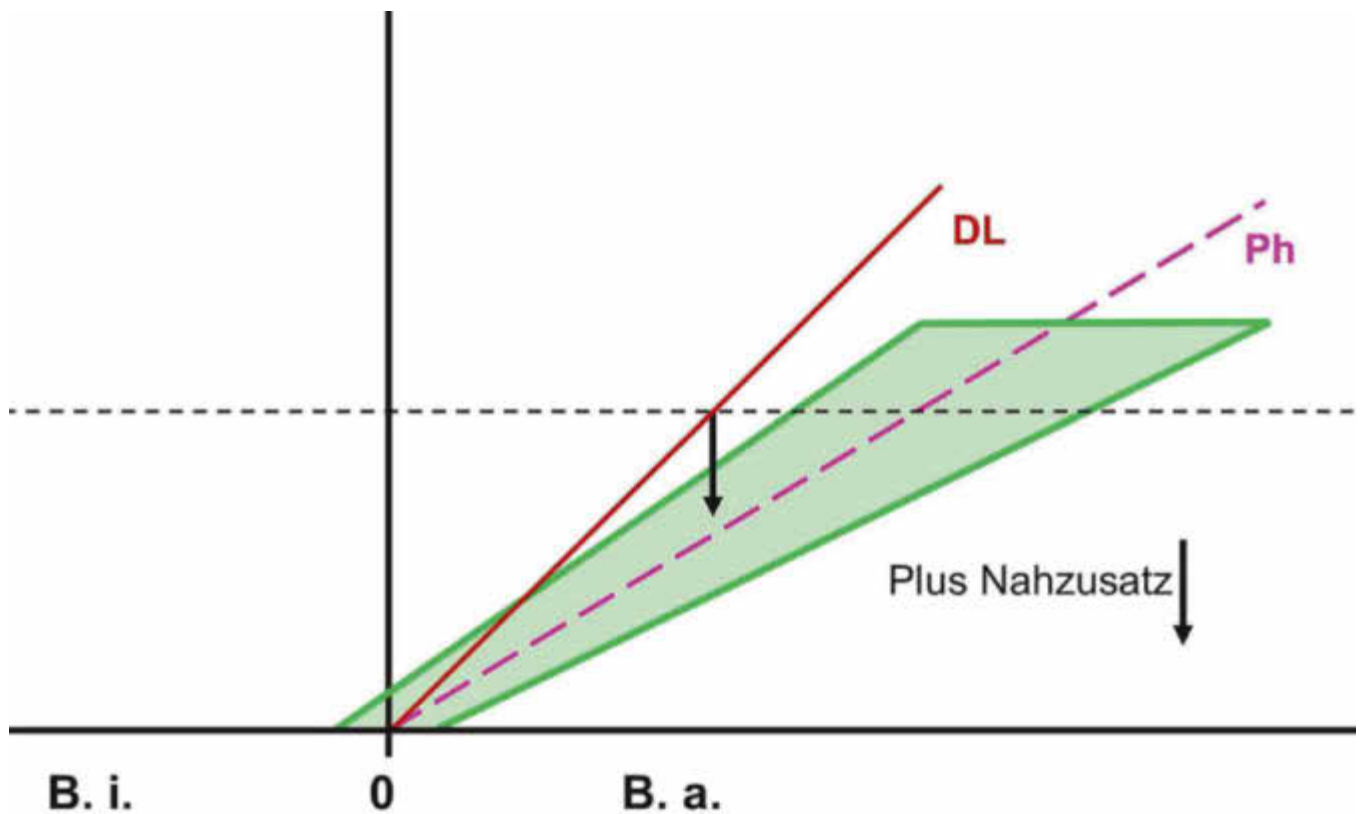


Abb. 18: Kombination von Prisma und Add



Bei den einzelnen Messungen handelt es sich um subjektive Messungen. Das bedeutet, dass die Messungen beeinflussbar sind. Doch wer verordnet eine Brille allein aufgrund der objektiven Refraktion?

Die Zone des bequemen binokularen Einfachsehen ist nicht direkt messbar, sie basiert auf unbewiesenen theoretischen Überlegungen. Zur Absicherung kann man das Ergebnis der grafischen Analyse praktisch überprüfen.

Bei Abwägung der Argumente bleibt, dass die grafische Analyse ein dynamisches Verfahren ist, es werden Messungen aus Ferne und Nähe berücksichtigt. Deutliche Fehler bei einzelnen Messungen fallen auf, sie passen nicht in die Geometrie.

Die grafische Analyse hilft beim Verstehen des Zusammenspiels von Akkommodation und Vergenz, der Binokularität. Allein dieses Argument wiegt schwer genug, sodass sich jeder Augenoptiker intensiv mit der grafischen Analyse beschäftigen sollte.

#### Literaturverzeichnis

- [1] Diepes, Heinz: Refraktionsbestimmung. 2. Aufl. Pforzheim: Postenrieder 1975, S 98 und 99
- [2] Berke, Andreas: Biologie des Auges. Mainz: WVAO, 1999, Seite 156
- [3] Diepes, Heinz: Refraktionsbestimmung. 2. Aufl. Pforzheim: Postenrieder 1975, S 450 und 451
- [4] Diepes, Heinz: Refraktionsbestimmung. 2. Aufl. Pforzheim: Postenrieder 1975, S 467
- [5] Hussey, Eric; Seese, Uwe.: A Definition of Behavioral Optometry. Optometry & Visual Performance, Volume 11, Issue 2, July 2023, S. 72 und 73 ●●

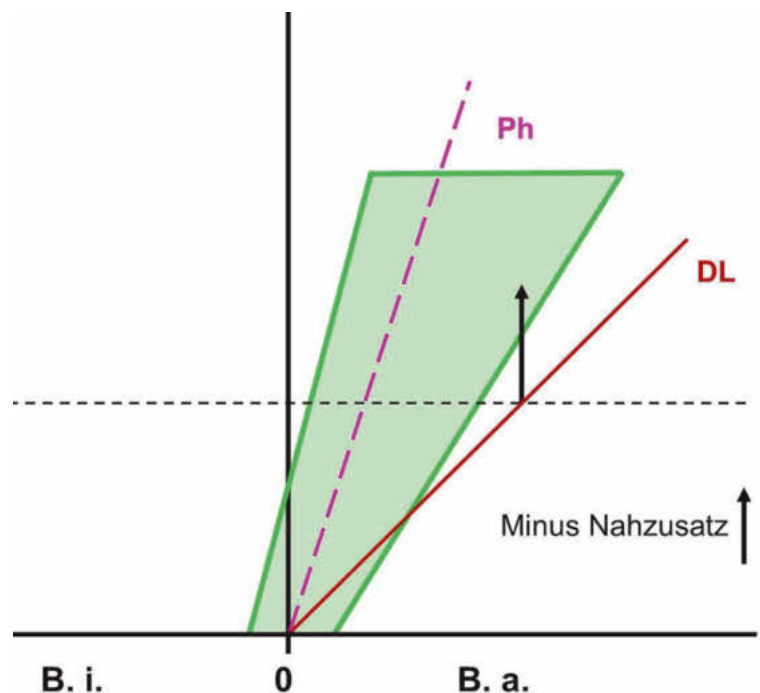


Abb. 16 und 17: Wirkung des Nahzusatzes auf die Donders-Linie

## HANDGEFERTIGTES LEICHTGEWICHT



Fotos: Götti Switzerland

Die wohl fortschrittlichsten randloses Brillen überhaupt – konsequent und minimalistisch – mit viel Charakter. Sie bestehend aus wenigen, innovativen Einzelteilen, die sich zu einer ultraleichten Brille zusammenfügen. Ein außerordentlich komfortables Designstück, welches der Kreativität keine Grenzen setzt.

Facettenreiche Vielfalt für charakterstarke Persönlichkeiten – dafür steht Götti Perspective. Die Brillen bestehen aus nur wenigen Einzelteilen, die ganz ohne schrauben, löten oder kleben zusammengesteckt werden. Ein 3D-gedruckte Verbindungsteil ermöglicht eine dauerhafte Verbindung zwischen Fassung und Glas und bildet gleichzeitig einen weichen Schutzmantel. Kombiniert mit den Metallteilen aus flexiblem Sandvik-Edelstahl entsteht eine stark belastbare und leichte Brille.

Götti Perspective ist mehr als randlos. Mit den einzelnen Teilen sind unlimitierte Kombinationen und Variationen möglich. Jede Form ist in 3 Grössen, sowie in den Versionen Rimless, Loop, Bold und teilweise als Space erhältlich. Daraus ergeben sich deutlich verschiedene Stilrichtungen mit dem gleichen Brillensystem. Von komplett randlos Klassiker, bis zur selbstbewussteren Brille für mutige Trendsetter. Unlimitiert sind auch die Kombinationsmöglichkeiten der Farben: Nasenpads, Bügelenden, Konnektoren und Rims sind in 15 verschiedenen Farben verfügbar und können frei nach Belieben miteinander kombiniert werden.

Damit die Brillen von A – Z in der hauseigenen Manufaktur produziert werden können, wurde die traditionelle Brillenproduktion komplette Neugestaltung. Jede Brille läuft durch die Hände des Produktionsteams – so kann jeder Herstellungsschritt stets optimiert werden. Moderne, nachhaltige und unabhängig. Zusätzlich zur Inhouse-Produktion sind mehrere Stiftungen und Institutionen in die Brillenproduktion involviert, die Menschen im geschützten Rahmen ausbilden. Diese wertvolle Zusammenarbeit ist ein wichtiger Baustein in dem Projekt, Brillen in der Schweiz zu produzieren.

Mehr dazu unter

[www.gotti.ch](http://www.gotti.ch)

**götti**  
PERSPECTIVE

## Neues CCS-Modell CCS227 col. 1



Foto: Area98

Quadratisch, groß, mit einem Hauch von Rundung an den Ecken: ein neues CCS-Modell, perfekt für alle, die eine glamouröse Brille tragen möchten. Ihr Blick wird von quadratischen Linien umrahmt, für einen eleganten, professionellen und immer femininen Stil. Ein Modell, das sich durch seine halbttransparente Tönung und das Vorhandensein von Federn auf dem Mittelteil auszeichnet. Die Bügel sind mit der einzigartigen Raffinesse von 24-karätigem Gold veredelt, das mit dem Acetat verschmilzt und die Farben betont.

[www.area98.it](http://www.area98.it)

  
**AREA98**

Die Entwicklung der Kollektion setzt sich in Modellen fort, die von der kühnen, vielschichtigen Persönlichkeit von Lee Miller inspiriert sind. Fassungen mit fließendem Design, großen Formen und raffinierten geometrischen Linien präsentieren sich mit konstruktiven Details. Sie sind mit Facetten, Schliffen und glänzenden neuen Akzenten auf eleganten Silhouetten verziert. Die Azetate mit Oberflächenstrukturen und Farben nehmen Bezug auf die Max Mara-Stoffe.

Wenn Sie mehr über Lee Miller, eine der beiden Musen der Max Mara Eyewear Kollektionen, erfahren möchten, empfehlen wir Ihnen den Film DIE FOTOGRAFIN mit Kate Winslet in der Hauptrolle, der im September dieses Jahres in die deutschen Kinos gekommen ist und diese interessante und starke Persönlichkeit porträtiert.

### MM5162-B

Azetatfassung mit kühner Form und kantigem Look. Die elegante und dynamische Fassung spielt mit verschiedenen Dicken und Volumen, die das Licht durch innovative Oberflächenbehandlungen reflektieren.



[www.marcolin.com/de](http://www.marcolin.com/de)

**MaxMara**





## Unbegrenztes Sehen mit neuer Freiheit in Nähe und Ferne

Neu: SiiA<sup>®</sup> 2



Fotos: ©Rupp + Hubrach Optik GmbH

Rupp + Hubrach (R+H) präsentiert ein neues SiiA<sup>®</sup> und bleibt damit seiner Tradition treu: Wie bereits vor rund 20 Jahren bei der Einführung des ersten R+H-Freiform-Gleitsichtglases YSIS geht es um ein Gesamtkonzept, das perfektes individuelles Sehen und besten Kundenservice kombiniert. Mit dem in entscheidenden Bereichen weiterentwickelten Gleitsichtglas SiiA<sup>®</sup> 2 ist dem Bamberger Brillenglashersteller wirklich Erstaunliches gelungen: So wurde beispielsweise der Nahbereich extrem verbreitert und eine Option für die Erweiterung des Fernbereichs geschaffen. Mit dem digitalen Service „Mein SiiA<sup>®</sup> 2“ unterstützt R+H Optiker, ihre Kunden langfristig an sich zu binden.

### SiiA<sup>®</sup> 2 bringt das Beste näher!



Sieben Jahre nach der Einführung von SiiA<sup>®</sup> bieten neue Studien und Forschungen heute ein detaillierteres Verständnis für die Abläufe des Systems von Akkommodation und Konvergenz. In der SiiA<sup>®</sup> Berechnungstechnologie 2.0 wurden diese Erkenntnisse verarbeitet und zum Herzstück des neuen Highend-Gleitsichtglases. Maßstab ist immer der Mensch und die exakte Anpassung an die Gegebenheiten und Lebensgewohnheiten. Dank Grunddesign-Update bietet SiiA<sup>®</sup> 2 einen um bis zu 30 Prozent breiteren Nahbereich, der den aktuellen, zunehmend auch digitalen Sehanforderungen gerecht wird.



nen um bis zu 30 Prozent breiteren Nahbereich, der den aktuellen, zunehmend auch digitalen Sehanforderungen gerecht wird.

### SiiA<sup>®</sup> 2 – bei Weitem das Beste



Mit YSIS hatte R+H bereits 2004 wählbare Präferenzen eingeführt. Mit SiiA<sup>®</sup> kamen der Nachtmodus und die Smartphone-Unterstützung hinzu. SiiA<sup>®</sup> 2 bietet zusätzlich den Panoramamodus, der mit den erfolgreichen SiiA<sup>®</sup> Funktionsmodi kombinierbar ist. Er optimiert

den Fernbereich bis in die Peripherie des Glases hinein und ist mit seinem im Mittel um 20 Prozent weiteren Fernbereich ideal für alle, die gerne draußen sind oder die Weite der Umgebung genießen wollen.

### Komfortable Kundenbetreuung mit Mein SiiA<sup>®</sup> 2

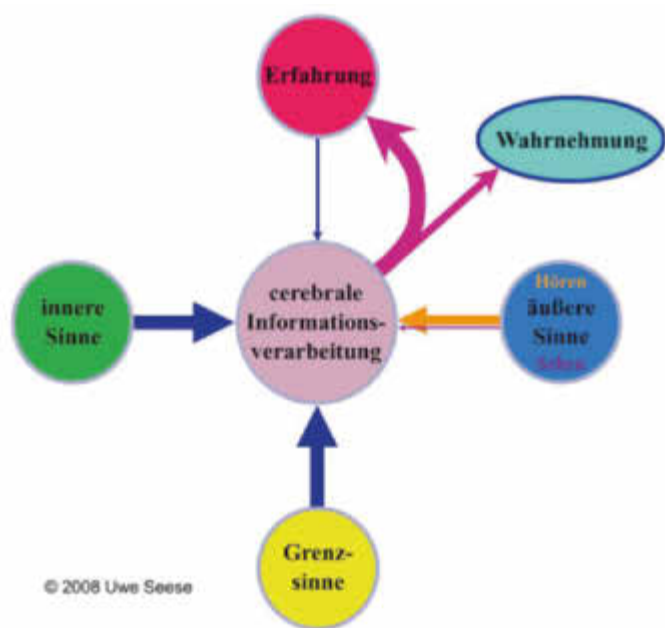
SiiA<sup>®</sup> 2 erleichtert auch die Kundenbetreuung nach dem Brillenkauf: „Mein SiiA<sup>®</sup> 2“ übernimmt für Partneroptiker kostenfrei nach dessen Vorgaben den Kontakt per E-Mail; von der Kaufbestätigung, über Mehrbrillenangebot bis zur Erinnerung an den Treuerabatt. Highlight ist das XL-Putztuch-Abo. So wird eine Brille zum emotionalen Begleiter. Selbstverständlich gilt für SiiA<sup>®</sup> 2 weiterhin ein umfangreiches Spektrum an Serviceleistungen, u.a. die 36-monatige R+H Qualitätsgarantie, ein Mehrbrillenrabatt und die R+H Bruch-Verlust-Garantie. Mit dem Treuerabatt können Augenoptiker die Kundenbindung stärken und den Kaufrhythmus verkürzen.

Mein SiiA<sup>®</sup> 2

[www.rh-brillenglas.de](http://www.rh-brillenglas.de)



SiiA<sup>®</sup> 2 bietet, neben Nachtmodus und Smartphone-Unterstützung, zusätzlich den Panoramamodus, der mit den erfolgreichen SiiA<sup>®</sup> Funktionsmodi kombinierbar ist.



Um die **Faktoren der visuellen Entwicklung** geht es beim Fachbeitrag von Uwe Seese. Aus allen sensorischen Informationen (Funktionen aller Sinne) entsteht im Gehirn die Wahrnehmung. Zu Beginn des Lebens ist die Bedeutung des Sehens für die Wahrnehmung unbedeutend, es dominieren andere Sinne.

Wie sehen die **Trendfarben** für 2025 aus? Auf der Internetseite [designerinionaction.de](http://designerinionaction.de), von der dieses Foto stammt, sind Tipps dazu zu finden. Wir stellen Brillenfassungen in den Trendfarben des nächsten Jahres vor.



## 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](mailto:theo.mahr@konradin.de)

**Redaktion:**  
Jörg Tischer, Phone -249  
E-Mail: [joerg.tischer@konradin.de](mailto:joerg.tischer@konradin.de)

**Redaktionsassistentz:**  
Birgit Niebel, Phone -349  
[birgit.niebel@konradin.de](mailto: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](mailto:petra.sonnenfroh-kost@konradin.de)

**Auftragsmanagement:**  
Angelika Rottländer, Phone -316  
E-Mail: [angelika.rottlaender@konradin.de](mailto:angelika.rottlaender@konradin.de)

**Abonnementbetreuung, Probehefte, Einzelverkauf, Adressänderungen:**  
Leserservice DER AUGENOPTIKER  
Postfach 81 05 80  
70522 Stuttgart  
Phone +49 711 82651-204 | Fax +49 711 82651-399  
E-Mail: [augenoptiker@zenit-presse.de](mailto: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

Jahresabonnement AboPlus 94,80 € inkl. MwSt. (ePaper und kostenfrei Paid Content)

**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 binokulares 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](http://www.der-augenoptiker.de)



Hier scannen  
zum Suchen



Hier scannen  
zum Buchen

**TOP  
100  
OPTIKER  
2024/2025**

INHABERGEFÜHRTE MITTELSTÄNDISCHE  
UNTERNEHMEN AUSGEZEICHNET  
FÜR BESONDERE KUNDENORIENTIERUNG  
VOM BGW INSTITUT FÜR  
INNOVATIVE MARKTFORSCHUNG, ESSEN  
Mehr Infos: [www.top100optiker.de](http://www.top100optiker.de)

Verliehen für die Filiale in  
Hermisdorf vom BGW Institut  
für innovative Markt-  
forschung in Düsseldorf.

BWB Optic GmbH, Erbebergstraße 2, 16547 Birkenwerder

## KOMM' IN UNSER TEAM!

**nach Berlin-Hermisdorf**

als **AUGENOPTIKER\*IN** oder  
**AUGENOPTIKER MEISTER\*IN / OPTOMETRIST\*IN**

**5 Tage Woche Montag bis Freitag\***  
**Attraktives Gehalt**  
**Bonus System**

Gleich melden bei Thorsten Kübler  
**0170 585 84 85**



[brillenmaxbar.de](http://brillenmaxbar.de)

\* alle 4 Wochen Samstag Bereitschaftsdienst

**BRILLEN  
MAX BAR**  
schöne brillen



## Stellenangebote



**SEH-LÖSUNGEN**

**BIST DU EIN/E  
KLASSE  
KL-  
SPEZIALIST/IN**

**WIR BRAUCHEN DICH!**

Selbstständiges Arbeiten in einer  
Augenarztpraxis, Voll- oder Teilzeit, zeitlich  
frei gestaltbare Arbeitszeiten, Speziallinsen  
Anpassung auf höchstem Niveau in  
Düsseldorf

BEWERBUNG PER E-MAIL AN: KL@HOROWITZ.DE

Wir verlinken auf Ihre Online-Anzeige  
durch Buchung eines Banners im  
redaktionellen Newsletter.

Die Gestaltung übernehmen wir.

49 711 7594-363 oder

silvija.pozgaj@konradin.de

## BERLIN

Filialunternehmen mit sehr gutem Betriebsklima sucht ab sofort:

**Diplom Optometrist/in**  
**Augenoptikermeister/-meisterin und**  
**Augenoptikergesellen/-gesellin**  
für Vollzeit oder auch Teilzeit.

Gute Bezahlung und großzügige Freizeitregelung werden geboten.

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung an:

**info@augen-optik.net**  
**www.augen-optik.net**

**www.der-augenoptiker.de**

**Anzeigenschluss**

für die Rubrik

Jobs & Mehr

Ausgabe **12/2024**

ist am **13.11.2024**

## Vertretungen

Antworten auf Chiffre-Anzeigen bitte immer mit Kontaktdaten wie **Name und Telefonnummer** an: [chiffre@konradin.de](mailto:chiffre@konradin.de)

**Bin 10 Jahre im Gebiet 2, 3, 4, suche eine verkäufliche 2. Kollektion. Chiffre AO 5924**

Buchen Sie Ihre Anzeige direkt: [www.der-augenoptiker.de](http://www.der-augenoptiker.de)

## Verkäufe

Gelegenheitsanzeigen im Magazin **DER AUGENOPTIKER** – Print und online – sind nicht nur interessanter Lesestoff. Sie haben auch Erfolg.

**TOPOMED**, Heidestr. 26, D-85386 Eching  
Geräte, Instrumente für Refraktion + CL  
Tel. 089-3 19 51 25 · Fax 089-3 19 11 60  
[office1@topomed.de](mailto:office1@topomed.de) · [www.topomed.de](http://www.topomed.de)

Verkäufe: **Autorefraktometer Topcorn RN 8000B** mit Hubtisch € 250,-, Polartest € 200,- und vieles mehr.  
**Telefon 040/455128**

## Geschäftsverkäufe

### Lust auf Berge?

Modernes **AO-Fachgeschäft** im wunderschönen **Allgäu** zu übernehmen. Moderner Ladenbau, Maschinen und Instrumente vorhanden – kein Investitionsbedarf. Ortsmitte, Parkplätze inkl., Tourismus. Kontakt über Email: [augenoptik-allgaeu@web.de](mailto:augenoptik-allgaeu@web.de)

### Brillen-Direktvertriebs-Startup im DACH Raum

16 selbstst. Vertriebsberater/innen. Umsatz 2024 ca. 250 K (19 % Steigerung zu 2023 / Stand 30.9.), **enormes Wachstumspotential** (über 180 % seit Gründung 2020). Standort ist frei wählbar. Preis 95.000 € inkl. Ausstattung (ca. 8000 aktuelle Brillen, Hartboxen, Brillenkoffer, etc.). Verkauf kurzfristig aus gesundheitlichen Gründen. **Chiffre AO 5923**

## Verschiedenes

[www.lieber-einschleifservice.de](http://www.lieber-einschleifservice.de)  
Tel.: 030/23624319



Nach Erscheinen der Ausgabe stellen wir Ihre Printanzeige **kostenlos** 4 Wochen Online!

## Wir haben die Größe, die zu Ihrer Anzeige passt!

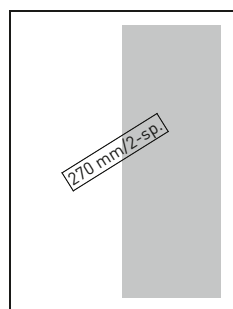
Jobs und Mehr – „GELBE SEITEN“ des Magazins DER AUGENOPTIKER

Die Kosten je mm-Höhe (einspaltig) betragen:

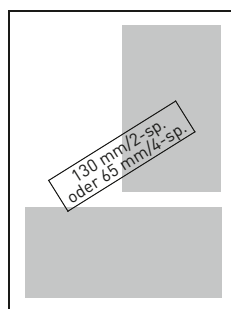
1. Empfehlungs-/Dienstleistungsanzeigen  
s/w: € 2,90 farbig: € 3,73
  2. Gelegenheitsanzeigen (Stellenangebote, Verkäufe, Verschiedenes...)  
s/w: € 2,20 farbig: € 2,87
  3. Stellengesuche  
s/w: € 1,10 farbig: € 1,32
- jeweils zuzüglich gesetzlicher Mehrwertsteuer.  
Die Chiffregebühr beträgt € 17,-.

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.

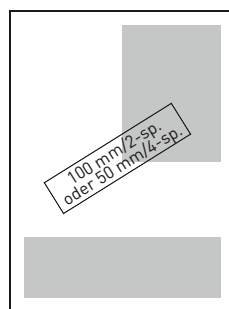
Für eilige Anzeigen:  
Phone +49 711 7594-363,  
[silvija.pozgaj@konradin.de](mailto:silvija.pozgaj@konradin.de)



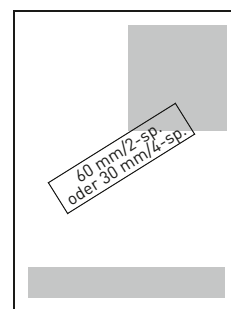
|    | schwarz-weiß | farbig    |
|----|--------------|-----------|
| 1. | € 1566,00    | € 2014,20 |
| 2. | € 1188,00    | € 1549,80 |
| 3. | € 594,00     | € 712,80  |



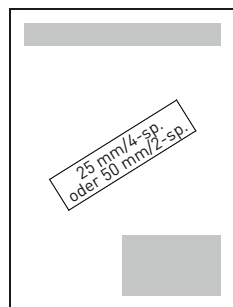
|    | schwarz-weiß | farbig   |
|----|--------------|----------|
| 1. | € 754,00     | € 969,80 |
| 2. | € 572,00     | € 746,20 |
| 3. | € 286,00     | € 343,20 |



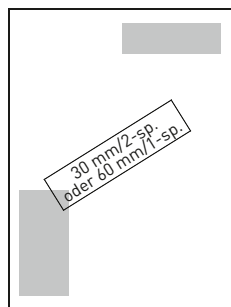
|    | schwarz-weiß | farbig   |
|----|--------------|----------|
| 1. | € 580,00     | € 746,00 |
| 2. | € 440,00     | € 574,00 |
| 3. | € 220,00     | € 264,00 |



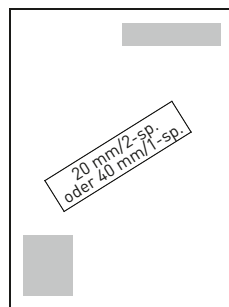
|    | schwarz-weiß | farbig   |
|----|--------------|----------|
| 1. | € 348,00     | € 447,60 |
| 2. | € 264,00     | € 344,40 |
| 3. | € 132,00     | € 158,40 |



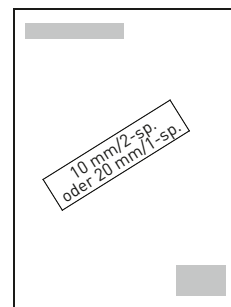
|    | schwarz-weiß | farbig   |
|----|--------------|----------|
| 1. | € 290,00     | € 373,00 |
| 2. | € 220,00     | € 287,00 |
| 3. | € 110,00     | € 132,00 |



|    | 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 |

# JOBS & MEHR



**Konradin-Verlag Robert Kohlhammer GmbH**  
**Anzeigenabteilung DER AUGENOPTIKER**  
**Ernst-Mey-Straße 8**  
**70771 Leinfelden-Echterdingen**  
**Germany**

**Phone** +49 711 7594-363  
**E-Mail** [silvija.pozgaj@konradin.de](mailto:silvija.pozgaj@konradin.de)  
**Internet** [www.der-augenoptiker.de](http://www.der-augenoptiker.de)  
**Chiffre-Zuschriften:** [chiffre@konradin.de](mailto:chiffre@konradin.de)

| Rubrik                                                     | mm-Preis(mm/Spalte) |        |
|------------------------------------------------------------|---------------------|--------|
|                                                            | schwarz/weiß        | farbig |
| <input type="checkbox"/> Stellenangebote                   | 2,20 €              | 2,87 € |
| <input type="checkbox"/> Stellengesuche                    | 1,10 €              | 1,32 € |
| <input type="checkbox"/> Urlaubsvertretungen               | 2,20 €              | 2,87 € |
| <input type="checkbox"/> Vertretungsangebote               | 2,20 €              | 2,87 € |
| <input type="checkbox"/> Vertretungsgesuche                | 1,10 €              | 1,32 € |
| <input type="checkbox"/> Geschäftsverkäufe                 | 2,20 €              | 2,87 € |
| <input type="checkbox"/> Verkäufe                          | 2,20 €              | 2,87 € |
| <input type="checkbox"/> Lagerverkäufe                     | 2,90 €              | 3,73 € |
| <input type="checkbox"/> Kaufgesuche                       | 2,20 €              | 2,87 € |
| <input type="checkbox"/> Vermietung/<br>Verpachtung        | 2,20 €              | 2,87 € |
| <input type="checkbox"/> Ausbildungen/<br>Fortbildungen    | 2,90 €              | 3,73 € |
| <input type="checkbox"/> In letzter Minute                 | 2,20 €              | 2,87 € |
| <input type="checkbox"/> Verschiedenes                     | 2,20 €              | 2,87 € |
| <input type="checkbox"/> Dienstleistungen/<br>Empfehlungen | 2,90 €              | 3,73 € |
| <input type="checkbox"/> Chiffregebühr 17 €                |                     |        |

Die jeweils gültige gesetzliche Mehrwertsteuer wird zusätzlich berechnet.

## Anzeigenformat:

- ☐ ca. \_\_\_\_\_ mm Höhe
- ☐ 1-spaltig 44 mm  
☐ 2-spaltig 92 mm  
☐ 3-spaltig 140 mm  
☐ 4-spaltig 188 mm } Breite

## Rechnungsadresse:

Firma/Name

Vorname

Straße/Nr.

PLZ/Ort

Telefon

E-Mail

Datum/Unterschrift

## Text (gut lesbar):



# Die AUGENOPTIKER Sonderbände!

Die umfangreiche Sonderbandreihe ist ein Muss für jeden Augenoptiker.  
Überzeugen Sie sich selbst!



1. Myopie-Forschung – Ein Update 2017: 24,90€
2. Anpassung formstabiler Kontaktlinsen: 14,90€
3. Anpassung von Kontaktlinsen: 9,90€
4. Kontaktlinsen: 12,-€
5. Die Versorgung mit Sehhilfen: 16,90€
6. English for Ophthalmic Opticians Band I+II: 19,90€
7. English for Ophthalmic Opticians Band III+IV: 19,90€
8. Zentrierlehre: 18,-€

Die **AUGENOPTIKER Sonderbände** geben spannende Einblicke in verschiedenste Bereiche rund ums Thema Augenoptik in Theorie und Praxis. Ausgewählte Broschüren stehen Ihnen zudem in digitaler Form zur Verfügung.

Weitere Infos rund um alle AUGENOPTIKER Sonderbände erhalten Sie direkt beim AUGENOPTIKER-Leserservice unter 0711 82651 204 oder unter [www.direktabo.de](http://www.direktabo.de)

[direktabo.de](http://direktabo.de)



# CHROMA

by **etnia**  BARCELONA

Photography by Zhong Lin