

TITELTHEMA

Kein Eklat: ZVA Obermeistertagung 16

BRANCHE+POLITIK

Goldene Silmo: 48. Pariser Fachmesse 20

Interview: Henri Blomqvist – Global Commercial Director 22

PROFESSION

Historisch: Der Gläserkasten 24

350 Jahre: Fachzeitschrift Philosophical Transactions 26

Funktionaloptometrie: Fälle aus der Praxis Teil 2 28

KONTAKTLINSE

Brisant: CLMA-Tagung in Miami 31

Experiment: Halbzeit der DCC-Kontaktlinsenoffensive 32

Interessant: VDCO-Tagung Contact´15 36

Update: Farbige Kontaktlinsen 38

SCHWERPUNKT LADENBAU + ZUSATZVERKÄUFE

Erfolgreich sein: Zehn Regeln zum Ladenbau 40

Aktuell: Ladenbauneuheiten 44

Zusatzverkäufe: Vergrößernde Sehhilfen 48

Finanzen: Investitionsgütereinkauf 52

FOCUS FASHION

Silmo-News 56

MAGAZIN

Brennpunkt: Der Wert einer Brille 03

Forum: Branchentelegramm, News Kompakt, Personalien 06

Kurz Notiert: Zehn Dinge, die Sie wissen sollten 15

Industrie-Telegramme: Firmen, Produkte und Märkte 62

Vorschau, Impressum, Inserenten 65

Das Beste zum Schluss: Tony Hawk 66



Titelbild:
Silhouette

Obermeistertagung in Starnberg

Auf ein Zusammentreffen der besonderen Art waren sicher viele der anwesenden Delegierten der Obermeistertagung in Starnberg vom 10. bis 11. Oktober sehr gespannt. Der geladene Gast und Redner Christian Stebler, Zentralpräsident des Schweizer Optikverbandes (SOV) war nur kurz zuvor durch negative Äußerungen in einem Schweizer Boulevardblatt zum Berufsstand der deutschen Augenoptiker aufgefallen. Doch die, die hier Potenzial für eine rege Debatte sahen, wurden enttäuscht. **Ab Seite 16**



Gläserkasten zur Brillenbestimmung

In den ersten Jahrzehnten der Brille war die Frage des Brechwertes ihrer Gläser kaum relevant. Auch bei den frühen Brillengläsern, mit der Gusszange aus flüssigem Glas gepresst, war die Refraktion kaum definiert, sie lag irgendwo bei zwei bis drei Dioptrien. Erst die neuzeitlichen Schleif- und Polierverfahren erlaubten eine höhere Genauigkeit bei der Gläserproduktion. Die Entwicklung der Augenheilkunde, noch mehr aber die der Augenoptik, machte es notwendig, die Stärken optischer Gläser einerseits zu definieren, andererseits aber auch prüfbar zu machen. Das galt vor allem für Versorgung einer Fehlsichtigkeit. **Ab Seite 24**

Fit for Future: Zehn Fitnessregeln für ein erfolgreiches Geschäft

In fünf Minuten ein neues Geschäft? Das wird schwierig. Aber nehmen Sie sich ein paar Minuten Zeit und lesen Sie sich die folgenden Punkte durch, um Ihren Laden für die Zukunft zu optimieren. Es sind Inspirationen, Fragen, Bestätigungen, kritische Motivationen und Blicke über den Tellerrand. Und Sie werden vielleicht agieren. Hoffentlich. Hoffentlich sofort. **Ab Seite 40**

