

Alcon startete am 15. August eine groß angelegte Media-Offensive für Dailies Total 1. Die Kampagne richtet sich sowohl an bestehende Kontaktlinienträger als auch an Neuträger und soll TV-Werbung, Online-Werbung sowie Dekorationsmaterialien für die augenoptischen Fachgeschäfte umfassen. Die Materialien erhält der Augenspezialist über den zuständigen Alcon Verkaufsrepräsentanten oder direkt über den Alcon Kundenservice.

Die **Flair** Vollrand-Acetatfassung Flair 012 erhielt auf der Preisverleihung im Rahmen des „8. Zukunftsforums Deutsche Manufakturen“ am 16. Juni 2016 den Sonderpreis „Beobachtung von Trends“. Das Modell überzeugte durch den filigranen Bügel aus Bio-Steel mit Schneckscharnier der durch einen hochelastischen Nylonfaden mit der Acetatfront verknotet ist. Durch diese Kombination sticht die Fassung aus der Masse der Retrodesigns heraus und lässt das Mittelteil zum schwebenden Objekt im Gesicht werden.

Essilor berichtet von einem erfolgreichen Start ihrer Crizal City Kollektion. Die Komplettbrillenkollektion bietet gute Verkaufsargumente für das mittlere Preissegment, so der Hersteller. Hochwertige Fassungen gepaart mit Essilor Gläsern inklusive Crizal Premium-Veredelung mit UV-Schutz und ermöglichen demnach gute Margen bei geringem Aufwand für den Augenoptiker. Ab Oktober 2016 stehen zudem acht neue „Société des Lunétiers“ Fassungen bereit.

„This year we're gonna party like it's 1996!“ Meldet **icl berlin**. Auf der Silmo 2016 feiert das Unternehmen 20 schraubenlose Jahre, handgefertigt in Berlin und 20 Jahre wegweisende, unmögliche Brillen. „Schütteln sie den Staub von ihren Doc Martens und tanzen sie mit uns den Macarena auf stand L130, halle 5a“

Leserbrief zum Brennpunkt „Wie hätten'ses denn gern?“ aus der Ausgabe Nr. 2016_07/08

Moin Herr Spangemacher,

erfrischend ist immer wieder was Sie schreiben! Danke, dass mal einer dieses Zahlenwerk hinterfragt. Mich persönlich interessieren diese Zahlen schon lange nicht mehr, da ich nicht in der Lage bin zu hinterfragen wer diese, zu welchem Zweck darstellt und wer sich hier, wo und warum in die Tasche lügen will. Es ist eh zu hinterfragen was diese ganze Zahlenaufstellerei soll. Ich bin in meinem kaufmännischen Basiswissen recht einfach gestrickt und damit kann ich meine eigenen Zahlen gut beurteilen und sehe wo ich stehe und was ich wo, wie ggf. betriebswirtschaftlich in meiner kleinen Bude optimieren kann.

Ich habe grundlegende Rechenkenntnisse, kenne meinen Markt, kann kalkulieren, Qualitäten

meiner Ware erkennen und aus dem Angebot für meine Kunden und mich das Beste raussholen! Was haben die Zahlen der Weltunternehmen, Weltfilialisten, Weltverbände, Weltbanken eine Bedeutung für mich??? Keine! Wer Spaß, Freude und Sinn an seinen Produkten und seinem Handeln hat, der ist finanziell ausreichend versorgt! Alle anderen sollen den ganzen Tag geschönte, getürkte Statistiken auswerten und sich entweder freuen oder ärgern wenn sie diesem Zahlenwerk entsprechen oder nicht. Oder sehe ich das falsch?

Sonnige, heitere Grüße, bleiben Sie weiterhin kritisch und neugierig. *

Marc Kruse

* Wir behalten uns das Recht vor Leserbriefe zu kürzen. Den vollständigen Text erhalten Sie auf Anfrage in der Redaktion.

New Line Optik: Ein neuer Optiker für Ghana

Im Rahmen der Brillenspendenaktion „Bring Deine Alte zurück!...“ arbeitet die Berliner New Line Optik GmbH bereits seit 2007 mit König Cepás Bansah von Gbi Hohoe in Ghana zusammen. Am vergangenen Wochenende begrüßte Stanislav Gempel, geschäftsführender Gesellschafter der New Line Optik GmbH, König Bansah und seine Ehefrau persönlich in Berlin. Neben der Enthüllung des neuen Spendenmotivs „Apollo von Belvedere“, der berühmten antiken Marmorskulptur, die sich im Statuenhof des vatikanischen Belvedere befindet und Teil der Antikensammlung der Vatikanischen Museen ist, ging es auch um die Übergabe der gesammelten Spenden.

König Bansah setzt sich sehr für die Bedürfnisse seines Volkes ein. Neben einer festen Brücke über den Fluss, gehören auch eine Schule mit sanitären Anlagen und eigener Stromversorgung zu den Bau-Projekten des Königs. Nun soll auch ein Augenoptikgeschäft eingerichtet werden. Hierfür konnte in Accra, der Haupt-

stadt von Ghana, ein erfahrener Augenoptiker gewonnen werden, der das Geschäft leiten soll und Nachwuchs ausbilden wird.

Dank der Spendenaktion konnten in Berlin nicht nur Brillenspenden sondern auch ein Scheck über 350,00 € sowie eine Refraktionseinheit und Brillenregale überreicht werden.



König Cepás Bansah und Stanislav Gempel beim Überreichen des Schecks (Foto: New Line Optik).

OptoIndex
Firmen und Produkte für die Augenoptik

2016/17

**Firmen und Produkte
auf einen Blick**
optoindex.de/ao

Kommentar

Was nichts kostet...

Vor einigen Tagen schrieb mir eine Freundin: „Ich war bei Apollo, um meine Augen testen zu lassen. Ich war etwas irritiert, denn ich erhielt meine Brillenglaswerte kostenlos und ich niemand wollte mir im Anschluss eine Brille andrehen...“ Nach ein paar Minuten meldete sich wieder: „Denkst du die Werte sind ok?“

Lassen wir diese Aussagen ein wenig sacken. Wie so oft bei diesem Thema, drängen sich Fragen auf. Soweit bekannt ist, stellt der zweitbekannte Filialist der Branche Augenoptikermeister ein, die sehr wahrscheinlich eine ordentliche Ausbildung durchlaufen haben. Eine Refraktion ist eine optometrische Leistung, die einen nicht unerheblichen Teil dieser Ausbildung ausmacht und die, wie ZVA Präsident in dieser FOCUS-Ausgabe auf Seite 30 betont, auch zukünftig eine tragende Rolle in unserem Beruf spielen soll und muss. Ich bin mir sicher, der Augenoptiker dieser Brillenkette hat die Dame nach allen guten Regeln der Kunst refraktiert – dennoch wird diese Leistung nicht in Rechnung gestellt.

Wäre die Argumentationskette die, dass der anschließende Verkauf einer Brille den Betrag der Dienstleistung beinhalte, dann führt das bei den dargebotenen Preisen zum einen unweigerlich zu berechtigten Zweifeln an der Qualität der Brillen – ob diese nun wahr sind oder nicht. Und zum anderen ist es dann nicht nachvollziehbar, warum keine Ware angeboten wurde.

Die mögliche Kundin hat also eine Dienstleistung erhalten, für die manche zum Augenarzt gehen und die beim Augenoptiker gratis war. Das ist hier die Punch Line. Kein Wunder, dass sich bei ihr Zweifel breitmachen. „Ist die kostenlose Messung schlechter? Haben die sich genug Zeit genommen? Hat er alles nachgeschaut? Warum wollten die keine Gegenleistung von mir?“

Unsere Ausbildung nimmt in den vergangenen Jahren mehr und mehr Fahrt auf in Richtung Optometrie. Und doch bleibt die angemessene Zahlung dafür oft auf der Strecke. Sie bleibt so lange auf der Strecke, so lange die großen Ketten keinen angemessenen Betrag dafür verlangen. Wird diese Kundin einmal ein anderes Augenoptikfachgeschäft aufsuchen und ihr wird für die gleiche Messung eine Rechnung über 50 Euro ausgestellt, wird sie sich ein weiteres Mal wundern.

Warum gibt es keinen Konsens darüber, welche Beträge angemessen sind? Oder haben Sie schon mal bei einem Augenarzt eine Tonometrie geschenkt bekommen, bei der zudem noch nicht mal Ihre Krankenversichertenkarte durch den Slot gezogen wurde? Nach der Devise: „Das ist unser besonderer Service für Sie.“

Von Silke Sage

Schreiben Sie uns Ihre Meinung!
Stichwort: „FOCUS Leserbrief“
MediaWelt Verlagsgesellschaft,
Alte Kölner Str. 33, 40885 Ratingen
E-Mail: s.sage@euro-focus.de

Silke Sage, FOCUS-Chefredakteurin



Anzeige

Erfrischend VIELFÄLTIG



GENIAL
eye:max <>

DAS BÜGEL
WECHSEL
SYSTEM

●● KOBBERG+TENTE

Brillen-Profi: Erstes Azubi-Gipfeltreffen

Mit dem 1. Azubi-Gipfeltreffen nahe Garmisch-Partenkirchen hat die Einkaufsgemeinschaft Brillen-Profi Ende Juli auf über 1.600 Metern buchstäblich die höchste Fortbildung der Branche organisiert. Zwei Tage konnten die 17 Azubis – vorwiegend 1. und 2. Lehrjahr – in neue Themenbereiche hineinschnuppern und Impulse für den Augenoptik-Alltag mitnehmen. Die Teilnehmer erhielten unter anderem Einblicke in die Sportoptik sowie Tipps zur Kommunikation und zum souveränen Umgang mit den Kunden. Das Seminar-Highlight für die Azubis war die Kletter-Tour auf 2.000 Meter inmitten der bayerischen Alpen.



Die 17 Teilnehmer des 1. Azubi-Gipfeltreffens mit Brillen-Profi-Organisator Jürgen Jusko (v.l.) sowie den Referenten Christian Meinert (Zeiss) und Bernd Willer (Sportoptik).

Essilor: Ausbau der Online-Präsenz in Europa durch die Übernahme von MyOptique

Essilor hat eine bindende Vereinbarung für die Übernahme von MyOptique Group Ltd. geschlossen. MyOptique ist einer der führenden europäischen Online-Anbieter für Korrektionsgläser, Kontaktlinsen und Sonnenschutzgläser. Diese Transaktion stehe im Einklang mit dem Unternehmens-Auftrag der Essilor-Gruppe, „das Leben durch besseres Sehen zu verbessern“, so der Glashersteller. Das Online-Geschäft von Essilor trage demnach dazu bei, die weiter wachsende Verbraucher-Community gezielt über das Erfordernis aufzuklären, ihr Sehen zu schützen und zu korrigieren.

Die in Großbritannien ansässige MyOptique Gruppe erzielte in dem am 30. April 2016 abgelaufenen

Geschäftsjahr einen Umsatz von £ 57 Mio. Das einzigartige Leistungsangebot des Unternehmens beruht auf einem erfolgreichen kategorien- und markenübergreifendem Vertriebsmodell, das über mehrere national ausgerichtete Websites umgesetzt wird, namentlich GlassesDirect (Korrektionsgläser) und Sunglasses Shop (Sonnenschutzgläser ohne Korrektionswirkung) in Großbritannien, Lensbest (Kontaktlinsen) in Deutschland sowie LensOn (Kontaktlinsen) vorwiegend in Nordeuropa. Darüber hinaus treibt die MyOptique-Gruppe Innovationen voran, um den Kunden ein bestmögliches Einkaufserlebnis zu bieten. Sie hat mehrere Eigenmarken entwickelt, wie beispielsweise London

Retro und Scout bei GlassesDirect. Die Gruppe bedient insgesamt ca. eine Million aktive Kunden. Mit dieser Übernahme baut Essilor seine Online-Präsenz in Mitteleuropa aus und stärkt seine Kompetenzen bei seinen erfolgreichen kategorien- und markenübergreifenden Geschäftsmodellen. Der endgültige Abschluss der Transaktion bedarf noch der Genehmigung durch die deutschen Kartellbehörden.

Tag der Optometrie: Programm jetzt online verfügbar

Am 9. Oktober 2016 veranstalten der Zentralverband der Augenoptiker und Optometristen (ZVA), die Vereinigung Deutscher Contactlinsen-Spezialisten (VDCO) und die Internationale Vereinigung für Binokulares Sehen (IVBS) den Tag der Optometrie im Kurfürstlichen Schloss zu Mainz. Das Vortragsprogramm ist ab sofort online verfügbar.

Der Tag der Optometrie verfolgt als Weiterbildungsveranstaltung das Ziel, Augenoptikern und Optometristen eine zeitgemäße produkt- und industrieneutrale Fortbildung in der Optometrie zu ermöglichen. Im Fokus steht in diesem Jahr die Netzhaut. Alle Branchenangehörigen und Studierenden der Augenoptik/Optometrie haben hier durch Vorträge hochkarätiger Dozenten die Möglichkeit, optometrische Kenntnisse zu erlangen, zu vertiefen und sich untereinander auszutauschen.

Das Tagungsprogramm sowie weitere Informationen zur Veranstaltung und zur Anmeldung sind ab sofort auf www.zva.de abrufbar.



Foto: ZVA / mainzplus Citymarketing

Kompetenter Zuwachs

Ab August vertritt Marina Stefanowsky die Korrektionsfassungen von Top Look, ICU, TAO und Maxey sowie die Sportbrillen der Marke Swisseye im 9er PLZ-Gebiet. Ausgenommen sind hier jedoch die Bereiche 97860-97999 und 99000-99999, welche von den bisherigen Ansprechpersonen weiter betreut werden. Frau Stefanowsky ist gelernte Augenoptikerin und verfügt über langjährige Erfahrung bei verglasten Sportbrillen.

