

SCHWEIZER

optiker

Opticien suisse | Ottico svizzero

Ausgabe 5 | 2025
ISSN 1420-0821



www.milo-me.ch



MILO
& ME



Wasser ist unsere Vision.

**Weil neue Technologien zu Alcon
gehören wie gutes Sehen.**

Die Produktfamilien der Alcon-Kontaktlinsen mit einem hohen Wassergehalt an der Oberfläche gehen über reines Silikon-Hydrogel hinaus und definieren so einen neuen Materialstandard.

Setzen auch Sie diesen neuen Standard, denn Ihre Kunden verdienen Kontaktlinsen, die sich von anderen unterscheiden.¹⁻⁵

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



Auch als **torische Variante**
erhältlich.



Auch als **torische und
multifokale Variante** erhältlich.



Auch als **torische und
multifokale Variante** erhältlich.



Referenzen:

- *Based on in vitro measurements of unworn lenses.
- 1. Thekwell S, Qui Y, Kapoor Y, et al. Structure-property relationship of delefilcon A lenses. Contact Lens Anterior Eye. 2012;35(Suppl 1):e1.
- 2. PRECISION1™ (DDT2) Lens with Smart Surface. Unveröffentlichte interne Alcon Studie. A01660-REP-044605, 02/2019.
- 3. Angelini TE, Nixon RM, Dunn AC, et al. Viscoelasticity and mesh-size at the surface of hydrogels characterized with microrheology. Invest Ophthalmol Vis Sci. 2013;54:E-abstract 500.
- 4. In vitro analysis of lens oxygen permeability, water content, and surface imaging; Alcon data on file, 2021.
- 5. In vitro analysis of lehfilcon A contact lenses outermost surface softness and correlation with water content; Alcon data on file, 2021.

Beachten Sie die Packungsinformation mit vollständigen Gebrauchs- und Sicherheitshinweisen.

Alcon Deutschland GmbH, Heinrich-von-Stephan-Straße 17, D-79100 Freiburg im Breisgau; Tel: +49 (0) 761 1304-0; E-Mail: kontakt.deutschland@alcon.com; www.de.alcon.com | Alcon Ophthalmika GmbH, Am Tabor 44, 5. OG, Top 3.05C; A-1020 Wien; Tel: +43 (1) 5966970-0; E-Mail: cv.office@alcon.com; www.alcon.at | Alcon Switzerland SA, Dammstrasse 21, CH-6300 Zug; Tel: +41 58 911 38 00; E-Mail: service.vcch@alcon.com; www.alcon.ch | Geschäftsführer: Dr. Ege Bay, Jan Thore Föhrenbach, Roy Henry | DACH-T30-2500001/1/25 © 2025 Alcon

Alcon



Liebe Leserinnen und Leser, in der fünften Ausgabe von Schweizer Optiker widmen wir uns einem Thema, das uns alle betrifft, aber oft nicht genügend Beachtung findet: der Kindeoptometrie. Die frühe Erkennung und Behandlung von Sehproblemen bei Kindern ist von entscheidender Bedeutung, nicht nur für die Entwicklung ihrer Augen, sondern auch für ihre kognitive und soziale Entwicklung.

Korrekte Sehen ist für Kinder die Voraussetzung, um in der Schule erfolgreich zu sein, sich in ihrer Umgebung zurechtzufinden und ihre Neugier zu entfalten. Es ist jedoch auch die Grundlage für die Entwicklung eines gesunden Selbstbewusstseins und eines positiven Körpergefühls. Sehprobleme, die frühzeitig erkannt und behandelt werden, verhindern, dass Kinder im weiteren Verlauf ihres Lebens mit unnötigen Herausforderungen konfrontiert werden.

Wenn wir den jungen Generationen die Möglichkeit geben, richtig zu sehen, legen wir das Fundament für eine gesunde und aufgeschlossene Zukunft.

Ich hoffe, dass die Lektüre dieser Ausgabe Sie inspiriert und Ihnen neue Perspektiven eröffnet. Lassen Sie uns gemeinsam dafür sorgen, dass die Augen der Kinder frühzeitig die Aufmerksamkeit erhalten, die sie verdienen.

Chères lectrices, chers lecteurs, dans ce cinquième numéro de L'Opticien Suisse, nous nous penchons sur un sujet qui nous concerne tous, mais auquel on ne prête souvent pas suffisamment attention: l'optométrie infantile. Le dépistage et le traitement précoces des problèmes de vision chez les enfants sont d'une importance capitale, non seulement pour le développement de leurs yeux, mais aussi pour leur développement cognitif et social.

Une vision correcte est une condition préalable pour les enfants afin de réussir à l'école, de s'orienter dans leur environnement et de développer leur curiosité. Mais c'est aussi la base du développement d'une saine confiance en soi et d'une image corporelle positive. Les problèmes de vision détectés et traités à un stade précoce évitent aux enfants d'être confrontés à des défis inutiles plus tard dans leur vie.

En donnant aux jeunes générations la possibilité de voir correctement, nous jetons les bases d'un avenir sain et ouvert.

J'espère que la lecture de ce numéro vous inspirera et vous ouvrira de nouvelles perspectives. Faisons en sorte, ensemble, que les yeux des enfants reçoivent très tôt l'attention qu'ils méritent.

Kinderbrille

4 Aus dem 3D Drucker zur Kinderbrillenfassung des Jahres

6 «Weil die Kleinen das Grösste sind»

Myopie

10 Kurzsichtigkeit bei Kindern

Kinderoptik

12 Die Anforderungen im Bereich der Kinderoptik

Blaulichtfilterbrillen

16 Blaulichtfilterbrillen: Nur ein Trend?

Spotlight

19 Markentreue

Kurszentrum

20 Überbetriebliche Kurse

Centro corsi

22 Corsi interaziendali

Aménagé

24 Voir. Entendre. Vivre

Trends-Extra

32 Reklame | Publicité

Aus dem Institut

40 Die Binokulare Testsequenz Olten

WVAO

46 Der Einfluss des technischen Fortschritts auf die Augenoptikerbranche

News

50 Reparatur, Renovierung und Pflege von Brillen

Actualités

51 Réparation, rénovation et entretien de lunettes

Betriebsführung

52 Kritikgespräche des Optikers bei Leistungsmängeln

55 Veranstaltungskalender

56 Terminplan

57 OPTIKSCHWEIZ | OPTIQUESUISSE

58 VBAO | AFPO

59 SBAO | SSOO

60 Stellenmarkt

66 Impressum | Blick zurück

Aus dem 3D Drucker zur Kinderbrillenfassung des Jahres

Dimension Next für Kinder.

Text von Adelisa Salaji Kalajdžini im Gespräch mit Götti Switzerland

Optimiert in jedem Detail sind sie die Lieblingsbrillen der nächsten Generation von Götti Dimension Next: leicht, flexibel und individualisierbar. Eine zeitgemäss Kinderbrille – hergestellt mittels 3D-Druck in der eigenen Manufaktur in der Schweiz. Vor einigen Wochen wurden die Kinderbrillen auf der Messe 100% Optical in London mit dem Love Eyewear Award für die Kinderbrillenfassung des Jahres ausgezeichnet.

Der Unterschied macht die Grösse, nicht jedoch der Style und die Qualität – Götti Dimension Next vereint die besten Eigenschaften für junge Menschen. Dank des neuen Bügeldesigns sind die Kinderbrillen leicht anpassbar und sorgen für noch mehr Stabilität. Von dem Design über die

Fertigung mittels 3D-Druck bis zur Einfärbung und Endmontage – alle Schritte werden mit grosser Sorgfalt und Erfahrung in der eigenen Manufaktur in der Schweiz erbracht. Dank dieser Produktionsmethode können die Kinderbrillen in der perfekten Passform massgefertigt hergestellt werden. Ausgehend von 3 Standardgrössen kann zusätzlich die Glasgrösse, Bügellänge und Nasensteg individuell verändert werden. So kann jedes Alter und Anforderung abgedeckt werden. Für noch mehr Halt wird die Brille optional durch anpassbare Nasenpads ergänzt. Ein Novum in der Kinderbrillenkollektion ist die Erweiterung mit einem Sonnenclip, der sich spielend leicht montieren und wieder entfernen lässt.



Innovative Kinderbrillen und nachhaltiges Design

Im Gespräch mit Götti Switzerland's Entwicklungsabteilung haben wir erfahren, welche Bedeutung der Award für das Unternehmen hat und wie es weitergeht.

Welche Bedeutung hat der Love Eyewear Award für Götti Switzerland?

Die Auszeichnung ist eine grosse Anerkennung für unsere Arbeit und bestätigt unseren Anspruch, innovatives Design mit höchster Qualität zu verbinden. Sie zeigt, dass unser Engagement für Ästhetik, Funktionalität und nachhaltige Fertigung auch international geschätzt wird.

Worauf legt Götti Switzerland bei Kinderbrillen besonderen Wert?

Unsere Kinderbrillen sind so konzipiert, dass sie sowohl funktional als auch kindgerecht sind. Leichtigkeit, Flexibilität und eine perfekte Passform stehen im Mittelpunkt, damit die Brille den Alltag der Kinder optimal begleitet. Gleichzeitig achten wir darauf, dass die Designs zeitlos und ästhetisch ansprechend sind.

Was war die Idee hinter der «Dimension Next»-Kollektion?

Ziel war es, eine neue Generation von Kinderbrillen zu schaffen, die konsequent auf digitale Fertigung setzt. 3D-Druck ermöglicht uns, innovative technische Lösungen, stilvolle Formen und eine präzise Passform zu realisieren – und das in einem Design, welches modern, reduziert und funktional ist.

Wie haben Kinder die Brillen aufgenommen?

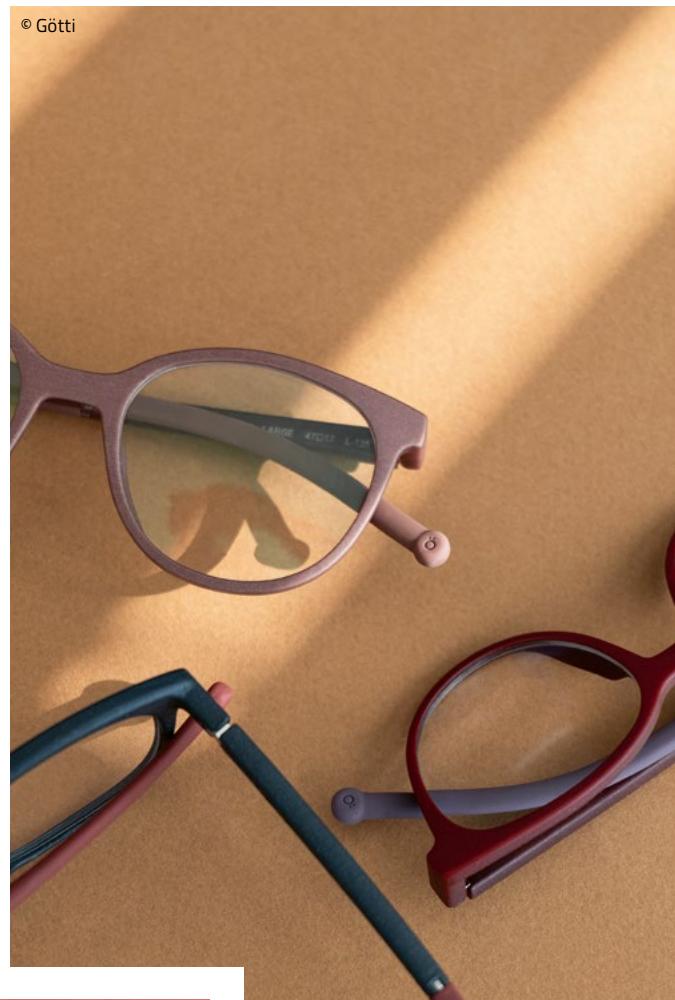
Die Reaktionen sind sehr positiv. Besonders die Leichtigkeit, Stabilität und die bequeme Passform werden geschätzt. Ein weiteres Highlight für viele Kinder ist die Möglichkeit, die Farben der Fassungen, Nasenpads und Bügelenden aus unseren 15 Farben individuell auszuwählen – so konnten sie ihre Brille ganz nach ihrem eigenen Stil gestalten.

Gab es Herausforderungen durch die 3D-Produktions-technologie?

Jede neue Technologie bringt Herausforderungen mit sich. Die additive Fertigung nutzen wir ja nun schon seit einigen Jahren für unsere Dimension-Kollektion. Bei der Produktion einer Kinderbrille ändern sich diese Herausforderungen nicht sonderlich. Wie bei allen unserer Produkte sind wir bestrebt, durch kontinuierliche Optimierung der Produktionsprozesse und Oberflächenvergütungen Lösungen zu suchen, die sowohl ästhetisch als auch funktional überzeugen.

Wie geht es weiter?

Wir werden weiterhin innovative Wege gehen und nachhaltige, präzise gefertigte Brillen entwickeln. Die digitale Fertigung bleibt ein wichtiger Bestandteil unserer Strategie, um Designfreiheit und höchste Qualität Made in Switzerland zu vereinen. Gleichzeitig arbeiten wir daran, unser Sortiment stetig weiterzuentwickeln – mit neuen Materialien, kreativen Lösungen und ästhetischen Formen.



Anzeige



neues Modell
bewährte Eigenschaften
besonders weich und flexibel
maximaler Blendschutz

www.optidea.ch



OPTIDEA
GMBH



«Weil die Kleinen das Grösste sind»

Ein Blick hinter die Kulissen eines Optikgeschäfts in Bern.

Text von Adelisa Salaj Kalajdžini im Gespräch mit Matthias Haener

Im Herzen von Bern, an der Schwanengasse 6, betreiben das Ehepaar Natascha und Matthias Haener ihr Geschäft, das für viele nicht nur ein Optikerladen, sondern ein vertrautes „verlängertes Wohnzimmer“ ist. Im Gespräch gibt er Einblicke in die Welt der Kinderbrillen, geht auf die besonderen Anforderungen ein, die an diese gestellt werden, und erklärt, wie Eltern die perfekte Brille für ihre Kinder finden können. Zudem gewährt er einen spannenden Ausblick auf die geplante Neuerung in seinem Geschäft, die bald abgeschlossen sein soll. In unserem Gespräch erfahren wir mehr über die Zukunft von Boday Bulloni und die Bedürfnisse junger Brillenträger.

Herr Haener, Boday Bulloni ist seit 50 Jahren in Bern. Erzählen Sie uns etwas über Ihr «verlängertes Wohnzimmer» an der Schwanengasse 6 ... Unsere Idee war es, einen Ort zu schaffen, an dem man sich wohl und gut aufgehoben fühlt. Wo gelingt das besser als im heimeligen Wohnzimmer? Die grossen Fensterscheiben und einladenden Interieur Farben sorgen für eine warme und freundliche Atmosphäre. Für unsere kleinen Kunden haben wir eine separate, geschützte Ecke geschaffen, wo sie sich mit Kinderbüchern, Puzzles oder einem Bauernhof beschäftigen oder selbst kreativ werden können. Sie haben die Möglichkeit, Wände, Stühle und Tisch zu bemalen, ihre

Namen an die Wand zu schreiben oder sich mit einer Zeichnung für kurze Zeit zu verewigen. Das kommt beim jungen Publikum sehr gut an. Am Abend können ihre kleinen Kunstwerke abgewaschen werden, am nächsten Tag ist wieder Platz für neue Zeichnungen.

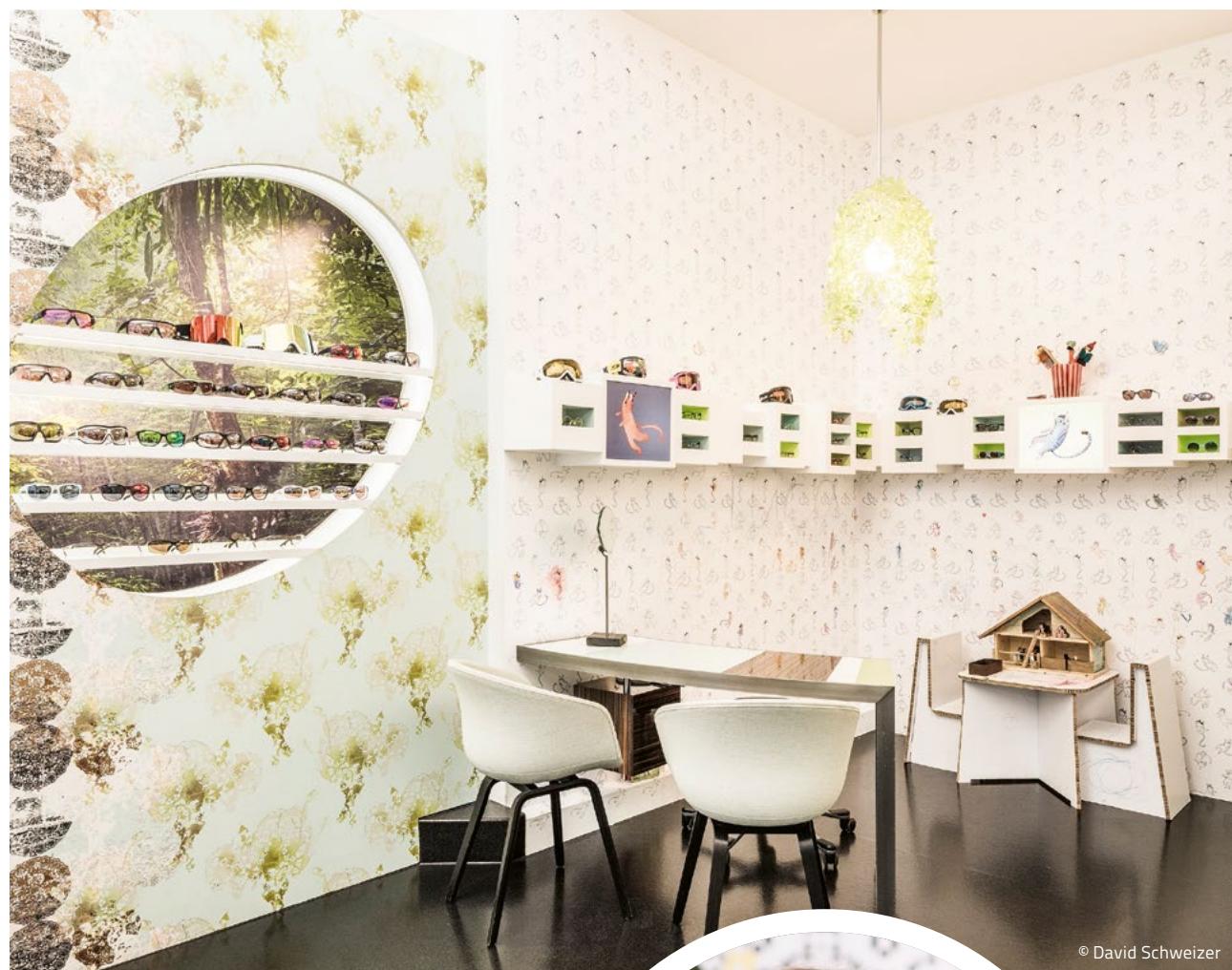
Hat der Name «Boday Bulloni» eine Bedeutung?

Diese Frage wird uns sehr häufig gestellt. Die Antwort ist ziemlich einfach, es ist der Familienname der Gründerfamilie.

Kinderbrillen sind ein sensibles Thema, vor allem für Eltern. Welche besonderen Anforderungen haben Sie an



© David Schweizer



© David Schweizer

**Natascha Haener –
Inhaberin des
Boday Bulloni.**

© David Schweizer



Kinderbrillen, um den Bedürfnissen junger Träger gerecht zu werden?

In der Sehberatung nehmen wir uns sehr viel Zeit, um Fragen, Unklarheiten oder Ängste persönlich mit den Eltern und den Kindern zu besprechen. Wir arbeiten eng mit Augenärzten und Orthoptisten zusammen, um so die bestmögliche optische Versorgung zu erzielen.

einzugetragen und fragen sie direkt, was sie sich vorstellen oder eine Idee ihrer neuen Brille haben. Je mehr den Kindern die Brille selbst gefällt, umso lieber tragen sie diese. Wichtig sind auch spezifische freizeitliche Tätigkeiten zu erfragen, wie beispielsweise Wassersport, Geräteturnen oder sonstigen Tätigkeiten, bei denen die Brille speziellen Anforderungen trotzen muss.

Was sind die häufigsten Sehprobleme bei Kindern, die in Ihr Geschäft kommen? Gibt es bestimmte altersbedingte Entwicklungen, auf die Eltern besonders achten sollten?

Zahlreiche Kinder leiden unter einer normalen Fehlsichtigkeit wie einer Myopie oder

Hyperopie. Wir sind auf Kinderbrillen spezialisiert, daher kommen zahlreiche Kinder mit teils schweren, angeborenen Sehproblemen wie beispielsweise Aphakien, ausgeprägten Strabismen oder Amblyopien zu uns. Weil die zunehmende Myopie bei Kindern ein grosses Thema ist, versuchen wir die Eltern zu sensibilisieren, allfällige Anzeichen frühzeitig zu erkennen, entsprechend zu handeln und beispielsweise die Kinder zu motivieren, Zeit draussen am Tageslicht, anstatt vor dem Fernseher oder

Wie gehen Sie mit der Auswahl der richtigen Brillen für Kinder um? Gibt es spezielle Beratungsmethoden oder Tests, um sicherzustellen, dass Kinder die beste optische Versorgung erhalten?

Wir versuchen, so weit wie möglich auf die Kinder und ihre individuellen Bedürfnisse



**Matthias Haener –
Inhaber des Boday
Bulloni während
eines Sehtests.**
© David Schweizer

Handy zu verbringen. Zudem legen wir den Eltern ans Herz, in eine gute Sonnenbrille zu investieren, um Schädigungen durch UV-Licht vorzubeugen.

Wie können Sie Eltern dabei unterstützen, die richtige Brille für ihre Kinder zu finden, besonders in Bezug auf Komfort und Design, ohne dass Kompromisse bei der Funktionalität gemacht werden müssen?

Indem wir die Eltern in die Brillenberatung einbeziehen und Beispiele von vorteiligen Glasformen in Bezug zum Gesicht, Korrektur und Nutzen der Brille zeigen. Ebenfalls ist es wichtig, dass den Eltern die Wichtigkeit eines guten Sitzverhaltens gezeigt

wird. Alles, was Farben und Design anbelangt, empfiehlt es sich, die Kinder selbst aussuchen zu lassen, damit ihnen die Brille gefällt und sie gerne tragen.

Kinder sind oft sehr aktiv – gibt es spezielle Brillengestelle oder Materialien, die besonders robust sind und für die Bedürfnisse von Kindern im Alltag und Sport geeignet sind?

Wir achten beim Einkauf von Kinderbrillen sehr darauf, dass wir robuste Fassungen aussuchen und möglichst alle Einzelteile im Falle eines Defektes ausgetauscht werden können. Titan oder moderne Materialien wie 3D gedruckte Fassungen bieten bei einer guten Verarbeitung eine hohe Wi-

derstandsfähigkeit und sind trotzdem gut anpassbar. Muss die Brille beispielsweise beim Sport oder Herumturnen extra guten Halt bieten, sind Sportbügelende sehr empfehlenswert.

Bevor wir zum Abschluss kommen, haben wir gehört, dass Boday Bulloni derzeit einen Umbau durchführt, der bald abgeschlossen sein soll. Können Sie uns ein wenig mehr darüber erzählen, was die Kunden nach der Eröffnung erwarten dürfen und was sich in Ihrem Geschäft verändert wird?

Unser Laden sah auf den ersten Blick noch schön und modern aus. Bei genauerem Betrachten kamen aber zahlreiche kleine Mängel zusammen, die aufsummiert eben doch wichtig waren, in Ordnung zu bringen. Zusätzlich feiern wir dieses Jahr unser 50-jähriges Jubiläum und deshalb haben wir dies ebenfalls als idealen Anlass für den Umbau gesehen.

Die Kundschaft darf sich auf eine grössere, helle und freundliche Ladenfläche freuen, welche mit zeitgemässen Materialien ausgestattet und beleuchtet wird. Nach wie vor soll sich unsere Kundschaft wie in einem frischen, gemütlichen Wohnzimmer gut aufgehoben fühlen.

Wir freuen uns darauf, nach dem Umbau ein Update in unserer Rubrik «Eingerichtet» zu veröffentlichen und sind gespannt auf die Neuerungen.



© David Schweizer



© David Schweizer

Stellest®

Essilor®

#1 Brillenglasmarke

der weltweit von Augenoptiker:innen
empfohlenen Brillenglas-Marken*



Verlangsamt die fortschreitende Myopie.

**Essilor® Stellest®-Brillengläser verlangsamen das Fortschreiten
der Kurzsichtigkeit um durchschnittlich 67 %.,** im Vergleich zu
Einstärkengläsern, wenn sie 12 Stunden am Tag getragen werden.**

*Essilor, #1 lens Brand recommended by eye care professionals worldwide - Quantitative research conducted among a representative sample of 958 independent ECPs by CSA in February 2019 - France, UK, Germany, Italy, Spain, US, Canada, Brazil, China, India. **Compared to single vision lenses, when worn by children at least 12 hours per day every day. Bao, I., Huang, Y., Li, X., Yang, A., Zhou, F., Wu, J., Wang, C., Li, Y., Lim, E.W., Spiegel, D.P., Drobe, B., Chen, H., 2022. Spectacle Lenses With Aspherical Lenslets for Myopia Control vs Single-Vision Spectacle Lenses: A Randomized Clinical Trial. JAMA Ophthalmol. 140(5), 472-478. <https://doi.org/10.1001/jamaophthalmol.2022.0401>.


essilor
evolving
vision

Kurzsichtigkeit bei Kindern

Das Brillenglas, das das Fortschreiten der Myopie verlangsamen kann.

Text von PD/Adelisa Salaj Kalajdzini



Myopie bei Kindern nimmt weltweit zu.

Durch neue Lebensgewohnheiten verbringen Kinder heute viel mehr Zeit in Naharbeit und an digitalen Geräten, weshalb Myopie bei Kindern weltweit zunimmt und Myopiemanagement zu einem wichtigen Schwerpunkt in der Optometrie geworden ist. Um das Fortschreiten der Myopie bei Kindern und Jugendlichen zu verlangsamen, bietet Rodenstock mit den speziellen Myopie-Brillengläsern MyCon und MyCon 2 eine Lösung mit horizontaler, asymmetrischer, peripherer Defokussierung (HAPD-Technologie) an.

Die HAPD-Technologie und Wirkungsweise von MyCon Brillengläsern

Myopie kann entstehen, wenn der Augapfel etwas zu lang ist. Durch die Art und Weise, wie normale Einstärkengläser die Myopie korrigieren, kann es dazu kommen, dass das Licht in der Peripherie hinter der Netzhaut auftrifft. Manche Kinderaugen versuchen, sich anzupassen und wachsen übermäßig

in die Länge, was dazu führen kann, dass die Myopie weiter fortschreitet.

Bei der HAPD-Technologie hingegen handelt es sich um ein Brillenglas, das zentral korrigiert und über einen horizontalen, asymmetrischen, peripheren Defokus verfügt. Durch den Einsatz dieser Technologie brechen MyCon Brillengläser das Licht aus der Peripherie so, dass es bereits vor der Netzhaut gebündelt wird. Damit soll dem Auge signalisiert werden, dass es bereits zu lang ist, sodass auf diese Weise das Längenwachstum des Auges verlangsamt werden kann.

Mit MyCon 2 bietet Rodenstock ein Brillenglas mit verbesserten Abbildungseigenschaften an, indem das Brillenglas individuell an den Sitz der Brillenfassung und damit an das einzigartige Gesicht des Kindes angepasst wird. Dieser Ansatz umfasst die vier individuellen Trapeparameter, die Pupillendistanz (PD), die

Vorneigung (VN), den Hornhautscheitelabstand (HSA) und den Fassungsscheibenwinkel (FSW), die dazu beitragen, das Glas noch genauer anzupassen. Durch die Verwendung dieser Parameter können verbesserte Abbildungseigenschaften im Fokusbereich des Glases erreicht werden, während die Wirkung der Myopiekontrolle in der Peripherie erhalten bleibt.

Eine Technologie mit nachgewiesener Wirksamkeit

Brillengläser mit HAPD-Technologie, über die auch MyCon von Rodenstock verfügt, wurden in einer unabhängigen klinischen Studie über einen Zeitraum von 5 Jahren getestet. Studienergebnisse belegen eine um 40% geringere Myopieprogression sowie ein um 56% geringeres Längenwachstum der Augen nach zwei Jahren bzw. um 35% nach vier bis fünf Jahren bei europäischen Kindern im Vergleich zu herkömmlichen Einstärkengläsern.

Um die Ergebnisse der zugrundeliegenden klinischen Studie zu untermauern, hat Rodenstock in Zusammenarbeit mit spanischen Augenoptikern weitere Untersuchungen in einer realen Umgebung durchgeführt.

Nach einer Tragedauer von 12 Monaten wurde eine durchschnittliche Verringerung der Myopieprogression im sphärischen Äquivalent zwischen 47% und 64%, sowie eine Verringerung des Augenlängenwachstums um 55% festgestellt. Diese signifikanten Ergebnisse bestätigen nicht nur die Wirksamkeit der Brillengläser mit HAPD-Technologie, sondern übertreffen teilweise auch die Ergebnisse der klinischen Studie.

Benefit Augengesundheit

MyCon von Rodenstock ist eine nicht-invasive und effektive Lösung zur Myopiekontrolle, die Kindern gute Sicht bietet und gleichzeitig einen wertvollen Beitrag zu ihrer Augengesundheit leistet. Rodenstock bietet dem Augenoptiker MyCon Brillengläser mit einem Index von 1.5, 1.6, 1.67 sowie

1.74 an und verzichtet auf Polycarbonat. Dadurch sind MyCon Brillengläser sowohl dünner als auch leichter als viele der marktüblichen Myopie-Gläser und werden von Kindern aufgrund des hohen Tragekomforts gut angenommen. Eine qualitative Umfrage unter Augenoptikern zu Myopie-Brillengläsern mit HAPD-Technologie zeig-

te zudem hervorragende Bewertungen für den Tragekomfort, die gute Eingewöhnung und die einfache Handhabung. Diese Ergebnisse belegen, dass Brillengläser wie MyCon, die auf der HAPD-Technologie basieren, eine wirksame und benutzerfreundliche Lösung für das Myopiemanagement sind.



Anzeige

**RODENSTOCK MYCON
VERLANGSAMT DAS FORTSCHREITEN
DER KURZSICHTIGKEIT, UM DIE
AUGENGESUNDHEIT LANGFRISTIG
ZU SCHÜTZEN**

**RODENSTOCK MYCON RALENTIT
LA PROGRESSION DE LA MYOPIE
ET PROTÈGE AINSI LA SANTÉ DES
YEUX À LONG TERME**

Erfahren Sie mehr über die MyCon Gläser:
En savoir plus sur MyCon :



R
RODENSTOCK

Die Anforderungen im Bereich der Kinderoptik

Unsere wichtigsten Lektionen.

Text von Bischofberger Optik

Kinderoptik bringt besondere Herausforderungen mit sich, die über den reinen Verkauf einer Brille hinausgehen. Durch die Arbeit in unserem spezialisierten Kinderbrillenladen haben wir wertvolle Lektionen gelernt, die zeigen, wie wichtig eine kinderfreundliche Atmosphäre, präzise Diagnostik und individuell abgestimmte Lösungen

sind. In diesem Beitrag teilen wir unsere wichtigsten Bausteine, die uns geholfen haben, unseren Kinderbrillenladen aufzubauen.

Kindgerechte Atmosphäre gestalten
Die Gestaltung einer kinderfreundlichen Umgebung ist von entscheidender Bedeutung, um die Akzeptanz der Brille zu

fördern. Das von uns entwickelte Konzept «Zauberwald» wurde sehr gut aufgenommen. Es hat sich gezeigt, dass eine kreative und fantasievolle Raumgestaltung wichtig ist, um Kinder aktiv mit einzubeziehen. Die liebevolle Einbindung von Spiel und Spass sowie die Gestaltung der Räume mit Themen, die Kinder begeistern, erleichtern den Beratungsprozess für Eltern und Kinder.



Das Maskottchen von UHU Kinderoptik

© UHU Kinderoptik

wir eine solide Grundlage, um Fortschritte zu erklären und präventive Massnahmen zu ergreifen. Dabei legen wir grossen Wert darauf, Eltern die Ergebnisse verständlich und anschaulich zu präsentieren.

Kostenloser Kinder-Kurzcheck

Den Eltern wird durch den kostenlosen Kinder-Kurzcheck eine unkomplizierte Möglichkeit geboten, die Sehgesundheit ihrer Kinder frühzeitig prüfen zu lassen. Dieser Service erlaubt eine erste Einschätzung. Basierend auf den Ergebnissen dieser Untersuchung werden gezielte Empfehlungen gegeben, beispielsweise für einen Augenarztbesuch, um potenzielle Sehprobleme effektiv zu adressieren. Die Schaffung einer vertrauensvollen Basis für eine langfristige Betreuung ist ein wesentlicher Aspekt unserer Philosophie.

Ganzheitlicher Ansatz mit Visualtraining

Als Ergänzung zu unserem Brillenangebot führen wir gezielte Sehtrainings durch, die essenzielle Fähigkeiten wie Augenkoordination und visuelle Wahrnehmung stärken. Dieser ganzheitliche Ansatz unterstreicht unsere Spezialisierung und hebt uns klar von standardisierten Dienstleistern ab.

Fachwissen anwenden und Beratung individualisieren

Individuelle Beratung ist in der Kinderoptik essenziell. Altersgerechte Sehtests und eine enge Zusammenarbeit mit Eltern haben sich bewährt, um Vertrauen aufzubauen und gezielte Lösungen zu bieten. Durch regelmässige Schulungen in Bereichen wie Myopie-Management und Kin-

derehförderung stellen wir sicher, dass unser Fachwissen stets auf dem neuesten Stand ist.

Myopie-Management in die Praxis integrieren

Präzise Diagnostik ist der Schlüssel zu einem erfolgreichen Myopie-Management. Mit Augenbaulängenmessungen schaffen



Die Bedeutung der Vielfalt

Damit jedes Kind das findet, was es sucht, haben wir unser Angebot erweitert. Unser Sortiment umfasst mehr als 300 Fassungen und deckt damit ein breites Spektrum an Stilen und Anforderungen ab. Dazu zählen robuste Sportbrillen ebenso wie modische Designs.

Die Vielfalt des Sortiments wird geschätzt und ist ein Zeichen für die Bedeutung, die wir Kinderbrillen beimessen.

Robustheit und Sicherheit für aktive Kinder

Kinderbrillen müssen den hohen Anforderungen eines aktiven Lebensstils gerecht werden – insbesondere Sportbrillen. Wir legen Wert auf Modelle, die durch ihre stabilen Materialien und ergonomischen Passformen überzeugen. Eine ausführliche Beratung informiert Eltern umfassend über die Vorteile und Sicherheit unserer Produkte.

Praktische und sichere Anpassung von Kontaktlinsen

Kontaktlinsen sind für ältere Kinder und Jugendliche eine sinnvolle Alternative zur Brille, besonders in aktiven Situationen wie beim Sport. Mit einer schrittweisen Einführung und gezielten Schulungen fördern wir das Vertrauen von Eltern und Kindern und gewährleisten einen sicheren Umgang mit Kontaktlinsen.

Ein Maskottchen aktiv nutzen

Unser Maskottchen ist mehr als nur eine dekorative Idee – es begrüßt die Kinder

und begleitet sie spielerisch durch den Beratungsprozess. Dadurch schaffen wir eine entspannte Atmosphäre und stärken die emotionale Bindung zu unserem Fachgeschäft.

Community stärken durch Events

Mit kinderfreundlichen Veranstaltungen wie Bastelnachmittagen schaffen wir Raum für direkten Austausch mit Eltern und Kindern. Diese Events unterstreichen unsere Expertise und fördern die Verbundenheit mit der Gemeinschaft.

Zusammenarbeit mit Augenärzten verbessern

Die enge Kooperation mit Augenärzten ermöglicht uns eine umfassende Betreuung der Kinder. Durch regelmässigen Aus-

tausch stellen wir sicher, dass Diagnosen und Behandlungsansätze optimal abgestimmt sind.

Die Anforderungen in der Kinderoptik sind vielfältig und anspruchsvoll. Eine gelungene Verbindung aus kinderfreundlicher Atmosphäre, präziser Diagnostik und individueller Beratung bildet die Grundlage für nachhaltigen Erfolg in diesem Fachbereich. Innovative Konzepte, wie die Gestaltung fantasievoller Räume, ein umfassendes Sortiment sowie ein ganzheitlicher Ansatz, der Sehtraining und Myopie-Management integriert, ermöglichen es Optikern und Optometristen, sowohl die Sehgesundheit von Kindern zu fördern, als auch das Vertrauen ihrer Eltern zu gewinnen.

Präzise Diagnostik ist der Schlüssel zu einem erfolgreichen Myopie-Management.
© UHU Kinderoptik



TITANFLEX

KIDS

designed for comfort



retuschiertes Foto | retouched photograph | photographie retouchée
© Copyright Eschenbach Optik GmbH 2025 | Art.no. 830153_55

#AI GENERATED

Blaulichtfilterbrillen: Nur ein Trend?

Ein kritischer Blick auf Nutzen und Nachfrage im Optikfachgeschäft.

Text von Céline Horn

Kaum ein Thema hat in den vergangenen Jahren so polarisiert wie die Wirksamkeit von Blaulichtfiltern.

Blaulichtfilterbrillen – Mode oder sinnvolle Ergänzung im Sortiment?

Während manche sie als «Marketing-Gag» abtun, sehen andere darin ein wichtiges Tool im digitalen Alltag. Als Optiker:innen stehen wir vor der Frage: Lohnt es sich, diese Brillen in unserem Fachgeschäft anzubieten?

Die Antwort ist – wie so oft – nicht schwarz-weiss. Dieser Beitrag zeigt Pro und Contra auf, stützt sich auf aktuelle wissenschaftliche Erkenntnisse und gibt praktische Tipps, wie Sie Blaulichtfilterbrillen ohne Lagerdruck anbieten können.

Pro: Was für Blaulichtfilterbrillen spricht

Entlastung bei digitaler Bildschirmarbeit

Studien wie jene von Lin et al. (2017) zeigen, dass Brillen mit Blaulichtfilter den subjektiven Komfort bei Bildschirmarbeit verbessern können. Besonders bei Personen, die mehrere Stunden täglich vor Monitoren sitzen, kann ein Blaulichtfilter helfen, Symptome wie trockene oder müde Augen zu reduzieren.

Potenzielle Unterstützung des Schlaf-Wach-Rhythmus

Einige Studien deuten darauf hin, dass Blaulicht in den Abendstunden die Melatonin-Produktion hemmen kann (Harvard Medical School, 2019). Eine Brille mit Blaulichtfilter kann also theoretisch helfen, den natürlichen Schlaf-Wach-Rhythmus zu unterstützen – ein Verkaufsargument, das viele Kund:innen anspricht, auch wenn die Evidenzlage nicht eindeutig ist.



© Beck Optikhandel



Brillen mit Blaulichtfilter können den subjektiven Komfort bei Bildschirmarbeit verbessern.



Ein attraktives Zusatzangebot für digitalaffine Kundschaft

Besonders bei jüngeren Zielgruppen oder Berufstätigen im Homeoffice sind Blaulichtfilterbrillen gefragt. Ein ansprechend präsentierter Bereich mit solchen Brillen kann das Beratungsgespräch erweitern – und Ihre Kompetenz als modernes Fachgeschäft unterstreichen.

Contra: Was gegen Blaulichtfilterbrillen spricht



Wissenschaftlich (noch) nicht eindeutig belegt

Ein systematisches Review von Singh et al. (2021) kommt zum Schluss, dass die Evidenz für eine signifikante Wirkung von Blaulichtfiltern auf digitale Augenbelastung oder Schlafqualität begrenzt ist. Viele Studien basieren auf subjektiven Angaben oder weisen methodische Schwächen auf.

Mögliche Übererwartung bei Kund:innen

Werden Blaulichtfilter als «Wundermittel» beworben, entsteht eine Erwartungshaltung, die kaum erfüllt werden kann. Hier ist Aufklärung gefragt: Nicht jeder wird eine spürbare Verbesserung bemerken – aber viele schon.

Lagerhaltung als Hemmschwellen

Viele Fachgeschäfte zögern, Blaulichtfilterbrillen ins Sortiment zu nehmen, weil sie nicht wissen, ob sich die Modelle auch verkaufen. Besonders bei kleinen Verkaufsflächen will jeder Platz gut genutzt sein.

Lösungsansatz: Flexibel bleiben mit smarter Lagerstrategie

Die gute Nachricht: Sie müssen kein grosses Lager anlegen, um Ihren Kund:innen Blaulichtfilterbrillen anzubieten. Lieferan-

Zur Autorin

Céline Horn

Geschäftsführerin | Inhaberin bei Beck Optikhandel GmbH.



ten wie Beck Optikhandel bieten die Möglichkeit, selten benötigte Modelle einfach direkt ab Lager zu bestellen – mit Lieferung am nächsten Tag. So bleiben Sie flexibel, ohne auf Verkaufschancen verzichten zu müssen.

Eine Auswahl an Demobrillen im Geschäft, kombiniert mit kompetenter Beratung, reicht oft schon aus, um Interesse zu wecken. Die Bestellung erfolgt dann schnell und unkompliziert – genau so, wie es Ihre Kund:innen erwarten.

Fazit: Keine Pflicht, aber eine kluge Option

Blaulichtfilterbrillen sind kein Muss – aber ein smartes Angebot, das Ihr Portfolio ergänzt. Wer ehrlich berät, realistische Erwartungen setzt und die Vorteile geschickt kommuniziert, kann sich einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Bleiben Sie am Puls der Zeit. Die Kombination aus Fachkompetenz, guter Beratung und flexibler Nachbestellung macht den Unterschied.

Tipp zum Schluss: Probieren Sie es aus. Eine kleine Auswahl, gut platziert im Geschäft, und ein vorbereiteter Pitch zur Wirkung von Blaulichtfiltern – und Sie werden überrascht sein, wie oft das Thema im Gespräch aufkommt.

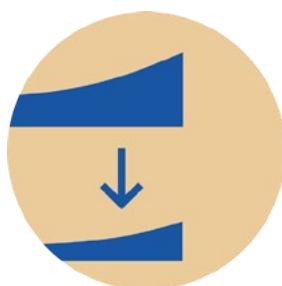
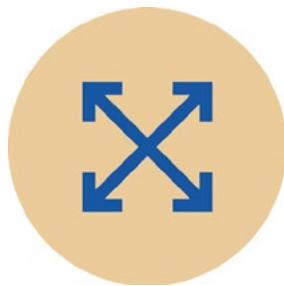


MiYOSMART



Jede Dioptrie zählt

HOYA
FOR THE VISIONARIES



Erweiterter Stärkenbereich

Jetzt mit einer Korrektur von bis zu -13,00 D (+4,00 CYL) – ideal auch bei hoher Kurzsichtigkeit und Astigmatismus. Maximale Korrekturstärke von bis zu -13,00 D bei +4,00 CYL.

Grösserer Glasdurchmesser

Die individuellen Bedürfnisse und die Anatomie jedes Kindes stehen im Mittelpunkt – so findet jedes Kind genau das, was zu seinem aktiven Lebensstil passt.

Optimierte Randstärke

Dies verbessert die Ästhetik der Brille und behebt somit ein häufiges Problem bei Verordnungen mit hohen Stärken.

Myopie-Management mit MiYOSMART

Kurzsichtigkeit bei Kindern ist kein seltenes Phänomen – doch was bedeutet das eigentlich genau? Scannen Sie den QR-Code und schauen Sie sich unser Aufklärungsvideo für betroffene Eltern an.



Wünschen Sie eine personalisierte Version des Videos? Dann kontaktieren Sie uns unter marketing@hoya.ch.*

Sie haben Interesse, **MiYOSMART-Experte** zu werden?
Ihr Aussendienst steht Ihnen gerne für weitere Informationen zur Verfügung.

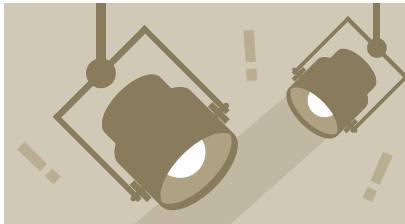
Kennen Sie bereits
unser Myopie-
Aufklärungsvideo?



Spotlight

Markentreue

Text von Imre Kovats



In der neuen Rubrik «Spotlight» schreibt Imre Kovats in unregelmässigen Abständen über Dinge, die ihn beschäftigen. Innerhalb der Branche, aber auch über das Berufliche hinaus.

Das Leben ist abwechslungsreich! Jeden Tag gibt es Neues und interessantes zu erfahren, zu erleben und zum Ausprobieren. Ich liebe das! Andererseits liebe ich es auch, wenn bestimmte Mahlzeiten auf eine bestimmte, sehr klassische Art zubereitet werden. Ich liebe es auch, wenn ich meinen gewohnten Pyjama oder meine gewohnten Socken tragen kann. Hier muss ich nichts Neues ausprobieren. Das sind keine technischen Spielsachen, wo man herausfinden will, wie es geht und was man damit alles machen kann. Socken und Pyjamas sind da, um bequem zu sein und zu funktionieren. Eine gewisse Bedeutung hat noch das Aussehen. Ich weiss, mit welchen Kleidungsstücken ich das Aussehen habe, sodass ich nicht erschrecke, wenn ich in den Spiegel schaue.

Deshalb setze ich für diese Dinge, die ich immer gleich haben will, auf Schweizer

Produkte von traditionellen Marken. In den vergangenen Jahren bin ich aber davon abgekommen. Denn diese traditionellen Marken haben ein modernes Marketing, das die Meinung vertritt, dass nur neue Produkte den Umsatz steigern können. Das heisst, die klassischen Produkte fallen aus dem Sortiment. Das sind aber die Produkte gewesen, die den Markennamen zum Begriff haben werden lassen. Das verstehen diese Marketingspezialisten und -Spezialistinnen nicht. Anstatt die neuen Produkte als Ergänzung des Sortiments auf den Markt zu bringen, bringen sie sie als Ersatz der alten Produkte. So gibt es für uns Kunden und Kundinnen keinen Grund mehr zu einer Markentreue. Es ist so wie, wenn es plötzlich nur noch eine viereckige Toblerone mit Bazooka-Geschmack geben würde.

Marketing-Menschen sind meine Feinde! Sie leben ihre Kreativität auf Kosten von

Kontinuität aus, anstatt sie weiterzuentwickeln! Es geht nicht darum, dass es keine neuen Produkte geben soll. Im Gegenteil liebe ich Neues, aber es wäre doch schön, wenn es trotz aller Neuentwicklungen bei Pasta auch in Zukunft noch Spaghetti geben könnte.

Die berechtigte Frage ist jetzt natürlich: Was hat das mit Augenoptik und Optometrie zu tun? Es hat viele Aspekte, die diesbezüglich zu überdenken sind: Auch wenn neue Messmethoden besser sind, ist es nicht gut, auch klassische Methoden noch zu kennen und bei Gelegenheit anwenden zu können? Oder: Mode wiederholt sich, es kann doch hilfreich sein, wenn man weiss, wie man eine grosse Brille zum Sitzen bringt oder eine kleine Fassung richtig zentriert. Oder wenn man weiss, was es für die Trägerin oder den Träger bedeutet, von einer randlosen Brille auf eine dickrandige zu wechseln – oder was noch schwieriger ist: umgekehrt, auf eine randlose Brille zu wechseln. Wäre es nicht wünschenswert, wenn man auch individuelle Wünsche erfüllen könnte, die nicht im Trend liegen. Wir kennen das von Künstlern, die ihrem Image gerecht bleiben müssen oder wollen. So wie auch ich meinem Socken-Image treu bleiben möchte, wenn ich das nur könnte ...

Anzeige

Kennen Sie schon unseren monatlichen Newsletter?

Jetzt anmelden unter www.schweizeroptiker.ch

Überbetriebliche Kurse

Neu auch im Kanton Tessin.

Text von Dominick Ramspeck



Eine zukunftsgerichtete, praxisnahe Ausbildung in allen drei Sprachregionen:
Dafür hat sich der VBAO-Präsident Roger Willhalm lange eingesetzt.

Der 9. April 2025 war ein besonderer Tag – für die Augenoptik wie für den Kanton Tessin. Mit der Einweihung des neuen Kurszentrums für Augenoptiker:innen in Ausbildung in Travano haben Beruf und Standortkanton weiter an Attraktivität gewonnen.

Zum ersten Mal haben italienischsprachige Lernende die Möglichkeit, überbetriebliche Kurse direkt im Tessin zu besuchen, ohne in andere Sprachregionen reisen zu müssen. Vor allem aber wird mit dem neuen Zentrum die Lernortkooperation verbessert: Lehrbetriebe, Berufsfachschule und neu auch die überbetrieblichen Kurse rücken näher zusammen.

Das neue «CCO centro corsi per l'ottica» ist im technischen Berufsbildungszentrum CPT in Travano-Lugano beheimatet. Moderne Unterrichtsräume, gut ausgestattete Ateliers und zeitgemäße Verkaufsräume bieten ein dynamisches Umfeld, das auf die Anforderungen einer praxisorientierten

und zunehmend interaktiven Ausbildung zugeschnitten ist. Zur feierlichen Eröffnung hatten Vertreter der Behörden, Berufsverbände und Ausbildungsbetriebe sowie auch die neue Generation der Lernenden Gelegenheit, die Räumlichkeiten zu erkunden und den innovativen Unterricht im CCO aus nächster Nähe kennenzulernen.

Realisiert mit viel Herzblut ...

Hinter dem CCO steht das konsequente Bekenntnis des VBAO zu einer optimalen Berufsbildung, aber auch grosses Engagement von Persönlichkeiten und Unternehmen. Für den VBAO-Präsidenten Roger Willhalm ist mit der Eröffnung des Tessiner Kurszentrums ein Herzenswunsch in Erfüllung gegangen, für den er sich mit Weitsicht lange eingesetzt hatte. Vor Ort möglich gemacht haben dies der CCO-Leiter Francesco Borges, der das Projekt mit grosser Leidenschaft und Entschlossenheit realisierte, sowie Marco Cristallo, der ihm dabei mit seiner Erfahrung und besten Kontakten in der Berufsbildung zur Seite stand.

Entscheidend war auch die Unterstützung durch die CPT-Direktorin Cecilia Beti, die das Projekt mit Begeisterung aufgenommen und seine Integration sowie Synergien mit den anderen bereits vorhandenen Bildungseinrichtungen gefördert hat.

... und Engagement der Branche

Nicht zuletzt haben auch viele Unternehmen zur Einrichtung des neuen Standorts wesentlich beigetragen. Die Firmen Meier+Gaggioni SA und Visilab haben grosszügig Möbel und andere Einrichtungsgegenstände gespendet. Auch Rodenstock, Optiswiss, Hoya, Reize, Alcon haben mit bedeutenden Produktspenden dazu beigetragen, dass die jungen Auszubildenden mit modernsten Geräten und Materialien arbeiten können.

Mit der Eröffnung des CCO in Lugano-Travano ist die augenoptische Berufsbildung erstmalig in allen drei Sprachregionen des Landes präsent – zukunftsorientiert und regional verwurzelt.



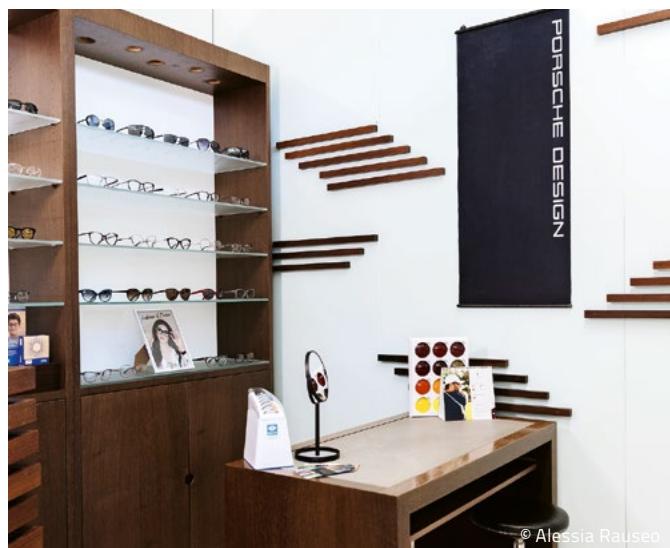
© Alessia Rauseo

Was erwartet die Lernenden Augenoptik EFZ im neuen CCO in Trevano? Der Kurszentrumsleiter gab an der Eröffnungsfeier Auskunft.



© Alessia Rauseo

Augenoptik mit Leidenschaft und grossem Know-how: Der CCO-Leiter Francesco Borges, Optometrist BS.c., kennt alle Facetten des Berufs.



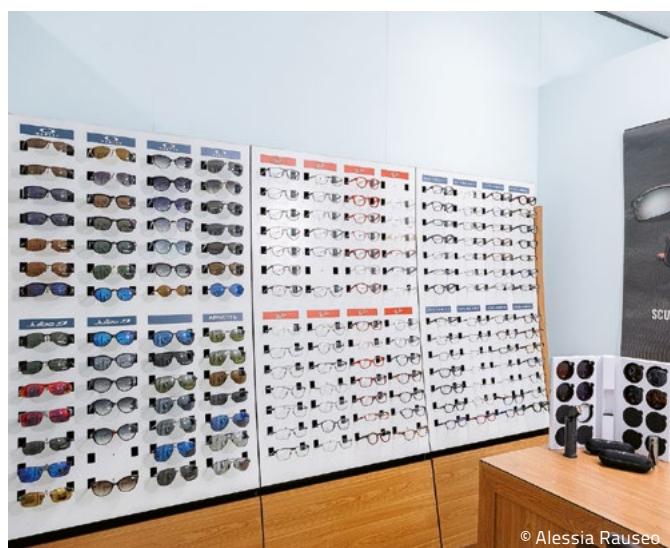
© Alessia Rauseo

Zeitgemäßes Ambiente in den Schulungs-Verkaufsräumen dank Einrichtungsspenden Meier+Gaggioni SA.



© Alessia Rauseo

Grosszügige, helle Unterrichtsräume, auch dank Rodenstock, Optiswiss, Hoya, Reize und Alcon mit modernsten Geräten und Materialien ausgestattet.



© Alessia Rauseo

Visilab hat die Ausstellungsstände und den Verkaufstisch zur Verfügung gestellt, die Brillen wurden von Daniel Meier und Rodenstock gespendet.

Corsi interaziendali

Ora anche in Canton Ticino.

Texte de Dominic Ramspeck



© Alessia Rauseo

**Formazione pratica e orientata al futuro in tutte le tre regioni linguistiche:
Il presidente della AFPO, Roger Willhalm, si batte da tempo per questo obiettivo.**

Il 9 aprile 2025 è stato un giorno speciale – per l'ottica e per il Canton Ticino. Con l'inaugurazione del nuovo centro corsi per ottici in formazione a Lugano-Trevano, la professione e il Cantone sono diventati ancora più attraenti.

Per la prima volta, gli apprendisti di lingua italiana hanno la possibilità di frequentare i corsi interaziendali direttamente in Ticino, senza dover spostarsi in altre regioni linguistiche. Ma soprattutto, il nuovo centro migliorerà la cooperazione tra i luoghi di apprendimento: le aziende di formazione, le scuole professionali e ora anche i corsi interaziendali.

Il nuovo «CCO Centro Corsi per l'Ottica» si trova nel Centro Professionale Tecnico CPT di Lugano-Trevano. Aule moderne, laboratori ben attrezzati e sale di vendita contemporanee offrono un ambiente dinamico e adatto alle esigenze di una formazione orientata alla pratica e sempre

più interattiva. In occasione della cerimonia d'inaugurazione, i rappresentanti delle autorità, delle organizzazioni professionali e delle aziende di formazione, nonché la nuova generazione di apprendisti, hanno avuto l'opportunità di esplorare i locali e conoscere da vicino l'insegnamento innovativo del CCO.

Realizzato con molto cuore e anima ...

Alla base del CCO c'è l'impegno costante della AFPO per ottimizzare la formazione professionale e la grande dedizione di persone e aziende. Per il presidente della VBAO Roger Willhalm, l'apertura del centro corsi ticinese è la realizzazione di un desiderio sentito e per il quale si era a lungo battuto con lungimiranza. A renderlo possibile in loco sono stati il direttore del CCO Francesco Borges, che ha realizzato il progetto con grande passione e determinazione, e Marco Cristallo, che lo ha supportato con la sua esperienza e i suoi eccellenti contatti nel campo della

formazione professionale. Fondamentale è stato anche il sostegno della direttrice del CPT Cecilia Beti, che ha accolto con entusiasmo il progetto e ne ha promosso l'integrazione e le sinergie con le altre istituzioni educative esistenti.

... e l'impegno del settore

Infine, molte aziende hanno contribuito in modo significativo all'arredamento della nuova sede. Le aziende Meier+Gaggioni SA e Visilab hanno generosamente donato mobili e altri arredi. Anche Rodenstock, Optiswiss, Hoya, Reize e Alcon hanno fatto importanti donazioni di prodotti per garantire che i giovani tirocinanti possano lavorare con attrezzature e materiali all'avanguardia.

Con l'apertura del CCO di Lugano-Trevano, la formazione professionale ottica è presente per la prima volta in tutte e tre le regioni linguistiche del Paese – orientata al futuro e radicata sul territorio.



© Alessia Rauseo

Cosa possono aspettarsi gli apprendisti ottici AFC nel nuovo CCO di Trevano? Il responsabile del centro corsi ha fornito informazioni durante la cerimonia di apertura.



© Alessia Rauseo

Ottica con passione e grande competenza: il direttore del CCO, Francesco Borges, Optometrista BSc., conosce tutte le sfaccettature della professione.



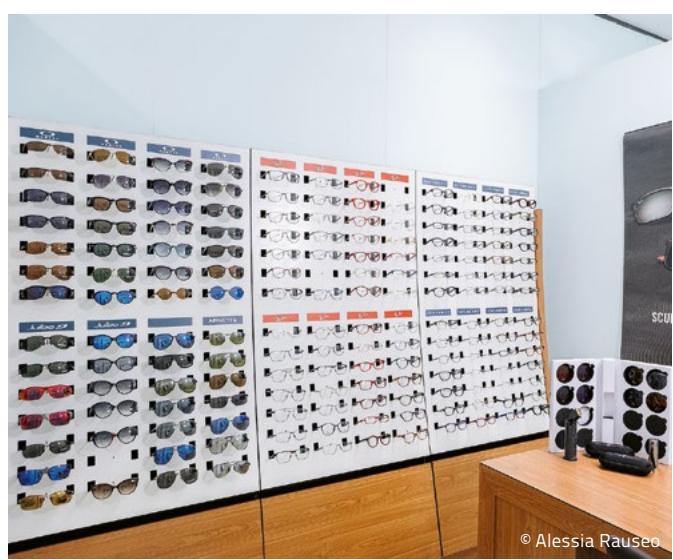
© Alessia Rauseo

Ambiente contemporaneo nelle sale di vendita per la formazione grazie agli arredi donati da Meier+Gaggioni SA.



© Alessia Rauseo

Aule spaziose e luminose, dotate di attrezzature e materiali all'avanguardia grazie a Rodenstock, Optiswiss, Hoya, Reize e Alcon.



© Alessia Rauseo

Zona vendita: Visilab ha messo a disposizione gli espositori e il tavolo di vendita, mentre gli occhiali sono stati forniti da Daniel Meier e Rodenstock.



© Ryser Optik SA

Voir. Entendre. Vivre

80 ans de Ryser Optik.

Texte d'Adelisa Salaji Kalajdžini en entretien avec Daniel Betschart

Monsieur Betschart, d'où vient l'inspiration pour la conception de votre magasin?

Notre inspiration a été de créer un espace qui rende visibles nos valeurs: la compétence, l'esthétique et une véritable humanité. Le design moderne et intemporel ainsi que les pièces baignées de lumière évoquent le calme, l'ouverture et la confiance. Celui qui entre dans notre magasin doit immédiatement se sentir entre de bonnes mains – dans un environnement qui respire la qualité et offre de la place pour des rencontres personnelles.

Quel message souhaitez-vous faire passer à vos clients avec votre concept?

Ryser Optik place l'être humain au centre de ses préoccupations. Nous ne nous contenterons pas d'aiguiser les sens, mais aussi les

personnalités – qu'il s'agisse de la vue, de l'ouïe ou de l'apparence. Chez nous, nos clientes et clients bénéficient d'un conseil d'égal à égal: honnête, précis et toujours sur mesure. Il ne s'agit pas seulement de produits, mais d'une confiance qui grandit au fil des années.

Vous fêtez les 80 ans de Ryser Optik, qu'est-ce qui rend votre magasin si particulier?

Nous sommes fiers de nos 80 ans d'esprit pionnier. Fritz Ryser avait déjà posé un jalon international avec le développement du film *Bangerter*. Plus tard, nous avons été parmi les premiers en Suisse à introduire l'optométrie comme élément fixe. Cette force d'innovation perdure encore aujourd'hui. Nous associons la technologie la plus moderne à un conseil personnalisé – tout en restant indépendants.

Comment l'élargissement à l'audition en 2022 affecte-t-il votre entreprise et vos clients ?

Le retour à l'acoustique était pour nous une étape logique. Nous avions déjà proposé le secteur de l'audition, mais nous l'avions vendu. Nous l'avons maintenant reconstruit, avec une énergie nouvelle et une ambition claire: la santé auditive au même niveau d'excellence que notre optique. Le feed-back de nos clients le montre: ils apprécient que nous réunissions à nouveau la vue et l'ouïe sous un même toit.

Qu'est-ce qui est particulièrement important pour vous dans votre magasin?

Notre magasin est un lieu de rencontre. La situation centrale au cœur de Saint-Gall, les grandes baies vitrées – tout cela invite à entrer. Celui qui vient chez nous sent tout

de suite qu'il n'y a pas de traitement de masse. Nous prenons le temps, écoutons et conseillons avec passion. Chaque solution est individuelle. Notre objectif est de faire de chaque visite une expérience particulière.

Qu'est-ce qui est le plus beau dans le métier d'opticien?

Pour moi, ce qui est le plus beau dans notre métier, c'est la proximité avec les gens. Nous accompagnons souvent nos clients pendant de nombreuses années, nous connaissons leur histoire et comprenons leurs besoins individuels. Il en résulte une profonde confiance qui, pour nous, chez Ryser Optik, est la base d'un partenariat à long terme. C'est précisément ce qui rend notre travail si épanouissant : nous aidons non seulement à mieux voir ou à mieux entendre, mais nous renforçons également la confiance en soi et la qualité de vie des personnes qui nous font confiance.

Ce qui me fascine particulièrement: Même si l'on pense avoir déjà vécu beaucoup de choses, notre secteur est en constante évolution. Les nouvelles technologies, les nouvelles connaissances en optométrie et en acoustique ainsi que les exigences changeantes de nos clients nous mettent sans cesse au défi. Cette dynamique nous permet de rester éveillés, curieux et motivés en tant qu'équipe. Ensemble, nous travaillons avec précision, passion et une grande exigence en matière d'esthétique pour toujours trouver la meilleure solution – ce qui fait de ce métier une véritable vocation pour moi.

Quelques mots pour conclure – en tant que directeur de Ryser Optik SA?

C'est avec une grande conviction que j'assume la responsabilité de poursuivre le développement de Ryser Optik. Nous réunissons l'optique, l'acoustique et le médical sous un même toit - ce qui nous rend uniques, probablement dans toute la Suisse. L'esprit d'équipe qui règne ici m'enthousiasme chaque jour.

Ensemble, nous gardons vivant l'esprit de pionnier de Fritz Ryser: Nous restons curieux, innovants et proches des gens. Mon objectif est que nous restions l'une des adresses les plus appréciées en matière de vision, d'audition et d'apparence.



© Ryser Optik SA



© Ryser Optik SA



© Ryser Optik SA

Blackfin Atlantic SS25: Die kraftvolle Seele des Titans



© Blackfin

Für den Frühling 2025 präsentiert Blackfin Atlantic zwei neue kantige Brillengestelle: Knightsbridge mit geradem und markantem oberem Profil und die Brille Mayfair, die ein klassisches Design mit neuer Eleganz interpretiert. Die Farben verfügen über eine Silk Feel Oberfläche mit einzigartiger Haptik, die diesen Brillengestellen eine exklusive Note verleiht. Die beiden Modelle sind auch in der eleganten Version Black Edition und in der Version als Sun Glasses mit farbigen Brillengläsern erhältlich.

Quelle: www.blackfin.eu

Line Art Charmant: Luxus für jeden Tag



Line Art Charmant Damenbrillen vereinen Schönheit, Leichtigkeit und spürbaren Tragekomfort. Ihre filigranen, kunstvollen Designs, inspiriert von der Musik, stehen für luxuriöse Handwerkskunst, exklusives Excellence-Titan und innovative Technologie – zart und doch robust, federleicht und perfektsitzend, mit einzigartigen Bügeln.

Neben ihrem exklusiven und anspruchsvollen Design bieten Line Art-Fassungen, erstklassigen Komfort, den Trägerinnen hochwertiger Brillen erwarten und verdienen.

Quelle: www.charmant.com

Rye&Lye enthüllt sein neues Design

Rye&Lye, die Brillenmarke, die für ihre hervorragende Handwerkskunst und ihr elegantes Design bekannt ist, gibt ihre neue Vision bekannt – ein Rebranding, das sich darauf konzentriert, das Konzept von Luxus durch ein frisches, unverwechselbares und anspruchsvolles Image neu zu definieren.



Das neue Ergebnis, Timeless Eyewear, ist die Essenz der Markenphilosophie: Brillen, die Tradition und Innovation vereinen und zu Accessoires werden, die nie veraltet sind. Klare Linien, ikonische Designs und Farben aus der Welt der Mode machen jedes Modell zu einer exklusiven Wahl für alle, die Stil und Originalität suchen.

Quelle: www.zedcomm.it

Melu und Meva – Zwei selbstbewusste Meisterwerke

Mit Melu und Meva beweist Götti Switzerland einmal mehr seine Handschrift: stilbewusstes Design, höchste Handwerkskunst und raffinierte Details. Die beiden Fassungen sind inspiriert von den prägenden 70's und setzen ein starkes Fashion-Statement. Neu interpretiert für heute definieren die aufstrebenden Kultbrillen den Vintage-Trend neu. Laut, lässig und elegant.

Selbstbewusste Brillen mit einer grossen Portion Power! Die femininen Formen im markanten Bold-Look bestechen durch ihre unverkennbare Ästhetik.

Quelle: www.gotti.ch

© Götti





Look stellt seine neue Serie 70705 – Full Xinox vor

Die neue Serie 70705 – Full Xinox aus der Look Moda-Kollektion vermittelt die zeitgenössische Eleganz der Marke durch anspruchsvolle Designfassungen aus dem exklusiven schwedischen Xinox-Stahl (ulraleicht und bis zu 30% flexibler als herkömmlicher Stahl). Diese Serie besteht aus vier Damenmodellen, jedes mit einer klar definierten Persönlichkeit. Das Modell 70705 hat eine moderne sechseckige Form, die zeitlose Eleganz zum Ausdruck bringt; 70706 interpretiert das klassische Quadrat neu und verleiht ihm eine modische Ausstrahlung; 70707 ist ein modernes Rund mit Retro-Charme. Und 70708 ist eine grosszügige, raffinierte Schmetterlingsform mit zeitgenössischen Stileigenschaften.

Quelle: www.lookocchiali.it

© Lookocchiali

Arizona Muse × Silhouette:

Eine gemeinsame Vision für eine grünere Zukunft



© Silhouette

Clear Sky setzt neue Massstäbe: Nachhaltig, ultraleicht und langlebig präsentiert sich die neueste Kollektion. Die Leidenschaft für ökologisch verantwortungsvolle Produkte verbindet sie mit Model und Umweltbotschafterin Arizona Muse.

Gefertigt aus SPX Green+, einem bahnbrechenden Material, das aus organischen Nebenprodukten gewonnen und mit 100% erneuerbarer Energie hergestellt wird, setzt Clear Sky einen völlig neuen Massstab für nachhaltige Brillen.

Quelle: www.silhouette.com

Die limited Edition Brille Op-Art von Lindberg



© Lindberg

Der Name der Brille ist dabei eine Hommage an die avantgardistische Kunstmovement «Op-Art», die sich auf optische Illusionen und visuelle Wahrnehmung konzentriert.

Quelle: www.lindberg.com

Architektur ist seit jeher fest in der DNA von Lindberg verankert, was sich in der gesamten visuellen Identität der Marke widerspiegelt. So auch für das exklusive Op-Art Modell aus der n.o.w. titanium Kollektion, das einen ultraleichten transparenten Rahmen mit präzisen, grafischen Kanten und den ikonischen Titanbügeln vereint. Entlang des oberen Brillenrahmens setzt Lindberg eine innovative schwarze Rille, um einen grafischen Akzent zu setzen und die Konturen der Brille hervorzuheben, was eine dezente Anspielung auf die architektonische Eleganz der Marke darstellt.

Flair: Neue Kollektion und neue Farben



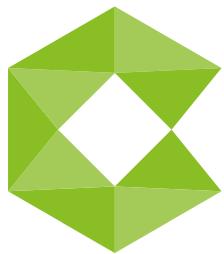
© Flair

Ein besonderes Highlight der Kollektion April 2025 von Flair ist das Art Couture Modell 9134, das zeigt, wie schön Titan sein kann. Der feine, sehr elegante Bügel versprüht durch die harmonischen Formen, Matt-/Glanzeffekten und raffinierten Farbgebungen unendliche Eleganz.

Mit dem Art Couture Herrenmodell 9131 launchen die ein Titan-Vollrandmodell mit einer aufwendigen Guillochierung und weiteren schönen Details. Hochwertige Zirkonia-Steine finden sich in den beiden Art Couture Modellen 9133 und 9136.

Maximal minimalistisch geht es dagegen bei den neuen Modellen der 1600er-Reihe zu. Mit vier neuen Farben erhöhen sie das Angebot in diesem Segment auf acht verfügbare Farben.

Quelle: www.flair.de



Opticoach – Mehr Zeit für Dich und Deine Kunden «Weil Deine Marke wichtig ist.»

Als unabhängiger Augenoptiker zählst Du zu den wichtigsten und wertvollsten Mitgliedern der Branche und Dein professionelles Fachwissen und Deine wertvolle Erfahrung stehen für Deine Kunden im Mittelpunkt. Um Zeit und optimale Voraussetzungen dafür zu schaffen, steht Opticoach seinen Mitgliedern zur Seite.

Das Team von Opticoach bietet seinen Mitgliedern den Zugang zu einem grossen Netzwerk mit ausgezeichneten Einkaufs-Konditionen. Vor allem aber ein breites Fachwissen als Agentur zur Unterstützung in Marketing, Kommunikation, digitalen Medien und Verwaltung. Unser Denken und Handeln basiert auf Erfahrungen aus der Praxis und soll Dir Deinen Alltag erleichtern.

Wer heute erfolgreich ein Augenoptik Fachgeschäft führen möchte, steht vielen Herausforderungen gegenüber. Herausforderungen die man gemeinsam leichter meistern kann. Denn als freundschaftlicher Partner an Deiner Seite, steht bei uns Deine Marke im Vordergrund – weil Deine Marke wichtig ist.



Erfolg

Wir möchten, dass Du erfolgreich bist, deshalb machen wir mit Fortschritt und Innovation gemeinsame Schritte nach vorne



Zeit

Wir möchten, dass Du Zeit für Deine Kunden, Mitarbeitenden und Familie hast, deshalb vereinfachen wir, was kompliziert ist.



Gewissheit

Wir möchten, dass Du Gewissheit hast, deshalb nutzen wir unser Fachwissen, damit Du die besten Lösungen bekommst.

Das Team von Opticoach

Wir glauben fest daran, dass man die vielen Herausforderungen gemeinsam leichter meistern kann.

Daher sind wir als freundschaftlicher Partner immer an Deiner Seite und unterstützen Dich mit unserem familiären Team in Riehen. Durch unseren Hintergrund und unser langjähriges Branchen Knowhow haben wir auch bei kniffligen Fragen immer die passende Lösung für Dich. Wir freuen uns darauf, Dich hoffentlich bald persönlich kennen zu lernen!



Deine Vorteile im Überblick

Attraktive Konditionen – volle Freiheit

Als Mitglied profitierst Du von hervorragenden Einkaufskonditionen bei unseren referenzierten Glas-, Fassungs-, Kontaktlinsen- und Pflegemittel-Lieferanten. Dabei bleibt Dir die Wahlfreiheit: Du entscheidest, bei wem Du einkaufst – ganz nach Deinen Bedürfnissen.

Kommunikationsplattform

Unser Mitgliederportal ist Deine zentrale Anlaufstelle für alle Services: Austausch mit Kolleg*innen, Zugriff auf den Marktplatz und gebündelten Informationen.

Auf unserer Optimedia Plattform gestaltest Du im Handumdrehen Direkt- und Service-Mailings, Postkarten oder Magazine – einfach, schnell und effizient. Alles, was Du brauchst, ist eine Internetverbindung. Wie bei einem Fotobuch kannst Du Deine Inhalte intuitiv zusammenstellen, gestalten und automatisiert und extrem kostengünstig bis zur Lieferung an den Kunden abwickeln.

So gewinnst Du wertvolle Zeit für das, was wirklich zählt: Deine Kundschaft.

Starker Markenauftritt

Unsere Agenturleistungen unterstützen Dich bei Deinem individuellen Auftritt:

- **Design:** Professionelle Gestaltung Deiner Werbemittel
- **Text:** Starke Worte, die Deine Marke auf den Punkt bringen
- **Bild:** Bearbeitung und Erstellung für alle Medien

Deine Website? Erstellen wir für Dich! Vom CMS-System bis zur Premium-Variante, ganz nach Deinen Vorstellungen. Du lieferst uns nur die Inhalte – um alles Weitere bis zum Roll-out kümmern wir uns.

Mehr verkaufen, besser binden

Der Kontaktlinsen-Shop bietet Dir Zugang zu Top-Produkten zu unschlagbaren Preisen.

Mit unserem Kontaktlinsen-ABO erleichterst Du Deiner Kundschaft das Kontaktlinsenträgen durch einen bequemen und professionellen Vollservice. Du kannst Dich dadurch von der aufwendigen Logistik entlasten und hebst Deinen Kontaktlinsen-Umsatz nachhaltig auf ein neues Niveau. Auch für Gelegenheitsträger gibt es eine einfache Bestell-Lösung. Dabei gibst Du nichts aus der Hand, die gesamte Kontrolle bleibt bei Dir.

Events wie die OptInn

Ein Highlight: die OptInn am 19. & 20 Oktober 2025

Mit der neuen OptInn bringen wir unsere jährliche zweitägige Tagung auf ein neues attraktiveres Niveau.

Mit praxisorientierten Keynotes und Workshops zu Themen aus der Optik-Fachwelt, technischen Innovationen sowie Marketing, Strategie und Motivation bietet die OptInn für jedes Mitglied Deines Teams spannende Themen. Unsere Fassungs-Erlebniswelt lässt uns die Modewelt hautnah erleben. Am Abend geniessen wir ein festliches Nachessen zum Austauschen und im Anschluss feiern wir an der Party mit DJ. Dazu wird für uns wieder eine eigene Bar geöffnet sein. Alle Details findest Du auf der Webseite der OptInn unter optinn.ch

Unser Motto ist „Grenzen Sprengen“. Wir schauen in die Zukunft und weit über den Tellerrand. In diesem Sinne ist die OptInn auch eine Gelegenheit für Nichtmitglieder von Opticoach, einmal unkompliziert bei uns hineinzuschnuppern. Wir freuen uns jetzt schon sehr, Euch im Konferenz- und Seminarhotel Sempachersee in Nottwil zur OptInn 2025 begrüssen zu dürfen!

Jetzt Informieren: www.optinn.ch



Produktneuheiten

Nouvelles des produits



Miru 1day Flat Pack

Tageslinsen

Frühling ist Tageslinsenzeit! Die Miru 1day Flat Pack Tageslinse liegt im dünnsten Blister der Welt – er ist nur 1mm dünn. Das ist cool und praktisch: die Linse liegt immer mit der Aussenseite nach oben und kann so einfach und hygienisch entnommen und aufgesetzt werden. Ideal für Gelegenheitsträger und Presbyope – und für die Umwelt. Es wird 80% weniger Plastik benötigt als mit herkömmlichen Verpackungen.

Miru 1day Flat Pack

Lentilles journalières

Le printemps est la saison des lentilles journalières! Les lentilles journalières Miru 1day Flat Pack se trouvent dans le blister le plus fin du monde – il ne fait qu'un millimètre d'épaisseur. C'est cool et pratique: la lentille est toujours posée avec la face extérieure vers le haut et peut donc être retirée et mise en place facilement et de manière hygiénique. Idéal pour les porteurs occasionnels et les presbytes – et pour l'environnement. Il faut 80% de plastique en moins qu'avec les emballages traditionnels.

www.menicon.de

Charmant Titanium

Perfection: Trendige Designs für zeitlose Eleganz im Alltag

Präzision. Stärke. Stil. Dafür stehen die Brillen von Charmant Titanium Perfection. Hergestellt aus hochwertigem Titan, sind diese modernen Fassungen langlebig und voller Eleganz. Keine Kompromisse – nur pure Raffinesse für Menschen, die genau wissen, wer sie sind und was sie wollen. Diese weiche hexagonale Fassung mit einem Azetat-Windsor-Rahmen und schlanken Bügeln ist modisch und feminin. Titan und Kunststoff machen dieses Modell leicht und mühelos, sodass es sich genauso gut anfühlt, wie es aussieht. Erhältlich ist die Fassung in Silber mit Smaragdgrün, Gold mit Schwarz oder Gold mit braunen Akzenten.

www.charmant.com



Der Frühling hat begonnen und es ist an der Zeit, Lösungen anzubieten, die visuelles Wohlbefinden mit Sonnenschutz kombinieren. Centro Style bietet eine breite Kollektion von Fassungen mit magnetischem Clip-on, der es ermöglicht, die Fassung mit einem einfachen Klick in eine Designer-Sonnenbrille zu verwandeln! Der 100%ige UVA- und UVB-Schutz wird durch den magnetischen Clip-On mit polarisierten Filtern der Kategorie 3 gewährleistet. Wie bei allen Centro Style-Modellen werden Fassung und Clip-on mit einem Etui geliefert, damit sie bei Nichtgebrauch optimal gepflegt werden können.

Le printemps est arrivé, il est donc temps de proposer des solutions qui allient bien-être visuel et protection solaire. Centro Style offre une vaste collection de montures avec clip-on magnétique qui permet de transformer les lunettes en lunettes de soleil design d'un simple clic! La protection 100% UVA et UVB est assurée par le clip-on magnétique équipé de filtres polarisés de catégorie 3. Comme pour tous les modèles Centro Style, la monture et le clip-on sont accompagnés de leurs étuis respectifs pour pouvoir en prendre le meilleur soin possible lorsqu'ils ne sont pas portés.

www.centrostyle.com

Nikon Digital Lifestyle: Die Zukunft des Sehens am Arbeitsplatz

Lange Bildschirmzeiten im Büro oder Homeoffice führen oft zu brennenden Augen und Nackenschmerzen. Die innovativen Digital Lifestyle Brillenlgläser von Nikon bieten hier eine massgeschneiderte Lösung. Sie ermöglichen scharfes, komfortables Sehen auf nahe und mittlere Distanz und filtern blaues Bildschirmlicht. Die optimierte Sicht steigert Konzentration und Produktivität, während die natürlichere Kopfhaltung die Nackenmuskulatur entlastet. Das Nikon Office-Angebot bietet Fachoptiker:innen eine hervorragende Möglichkeit zur Neukundengewinnung.

Nikon Digital Lifestyle: l'avenir de la vision au travail

Après de longues heures passées devant un écran au bureau ou en télétravail, les yeux brûlent et la nuque est douloureuse. Les verres de lunettes innovants Digital Lifestyle de Nikon offrent une solution sur mesure pour y remédier. Ils permettent une vision nette et confortable à courte et moyenne distance, tout en filtrant la lumière bleue des écrans. La vision optimisée augmente la concentration et la productivité, tandis que le maintien plus naturel de la tête soulage les muscles de la nuque. L'offre Nikon Office donne aux opticiennes et opticiens une excellente possibilité d'acquérir une nouvelle clientèle.

www.nikonlenswear.com



Tommy Hilfiger präsentiert Brillenkollektion Frühjahr/ Sommer 2025

In dieser Saison präsentiert Tommy Hilfiger Sonnenbrillen und Korrekturgestelle für Damen und Herren, die Stil, Substanz und Raffinesse zeigen. Drei ikonische Linien werden angeboten: Preppy, Sporty Leisure und Everyday Casual. Ein absolutes Highlight ist die Capsule Kollektion in Kollaboration mit der Amerikanerin Sofia Richie Grainge, zu der zwei Cat Eye-Sonnenbrillen gehören. Die Tommy Hilfiger Brillenkollektion Frühjahr/Sommer 2025 sowie die Capsule mit Sofia Richie Grainge ist ab sofort weltweit erhältlich.

www.safilo.com/en

OSS lanciert Frühlings Shopping & Discovery Day Ausgabe

Optic Swiss Services bietet seinen Partner neu eine zweite Ausgabe ihres Shopping & Discovery Day Events in der Deutschschweiz an. Der erste Event fand am 31.3.25 in Bern statt und wurde am Vormittag durch spannenden Referenten bezüglich Kl im Allgemeinen und zur Hörakustik im Speziellen ergänzt. Dank einer grossen Anzahl an teilnehmenden Lieferanten, hatten die Partner die Möglichkeit, in aller Ruhe einzukaufen oder die neuen Kollektionen zu entdecken. Wir freuen uns bereits auf die nächste Ausgabe welche Ende März 2026 stattfinden wird.

OSS lance l'édition printanière du Shopping & Discovery Day

Optic Swiss Services propose désormais à ses partenaires une seconde édition de son événement Shopping & Discovery Day, cette fois en Suisse alémanique. Le premier événement a eu lieu le 31.3.25 à Berne et a été complété le matin par des intervenants passionnnants concernant l'IA dans sa globalité puis dans l'audiologie. Grâce au grand nombre de fournisseurs présents, les partenaires ont eu la possibilité de faire des achats ou de découvrir les nouvelles collections en toute tranquillité. Nous nous réjouissons déjà de la prochaine édition qui aura lieu fin mars 2026.

www.opticswisservices.ch





**Titanflex Kids –
Designed for Comfort.
And fun. At any time.**

Kinder haben jeden Tag 1000 neue Ideen – und unsere Titanflex Kids-Brillen machen als fröhlich bunte und flexible Begleiter alles mit: egal ob es mit dem Bike auf den Spielplatz geht oder die erste eigene Band gegründet wird. Dass unsere Kinderbrillen aus hochwertigem Titanflex gefertigt sind, freut auch die Eltern, denn so sind sie nicht nur federleicht, sondern auch einzigartig haltbar. Die New Mobility Kids Modelle begleiten kleine Helmträger auf Rädern, Rollerblades und Scootern und passen perfekt unter den Helm. Und Karo gibt's nicht nur im Matheheft, sondern als trendige Applikation auf unseren neuen Titanflex Kids Modellen.

**Titanflex Kids –
Designed for Comfort.
And fun. At any time.**

Les enfants ont chaque jour 1000 nouvelles idées – et nos lunettes Titanflex Kids, joyeusement colorées et flexibles, les accompagnent partout: qu'il s'agisse d'aller à vélo ou de fonder son premier groupe. Le fait que nos lunettes pour enfants soient fabriquées en Titanflex de haute qualité réjouit également les parents, car elles sont non seulement légères comme une plume, mais aussi d'une durabilité exceptionnelle. Les modèles New Mobility Kids accompagnent les enfants à vélo ou en trottinette et s'adaptent parfaitement sous le casque. Nous entamons la nouvelle saison avec de superbes concepts pleins d'imagination. www.eschenbach-eyewear.com

**Willkommen in der blühenden
Welt von Sopraterra!**

Für 2025 haben wir uns von der Natur inspirieren lassen und etwas ganz Besonderes gezaubert: Brillen, die so einzigartig sind wie ein Fingerabdruck. Stellt Euch vor, Ihr tragt ein kleines Stück Garten auf Eurer Nase. Wir haben die zarten Kurven von Blumenblättern digitalisiert und in atemberaubende Fassungen verwandelt. Jede Kurve, jede Linie ist ein Zeugnis für die Schönheit der natürlichen Welt. Und das Ergebnis? Brillen, die nicht nur gut aussehen, sondern auch eine Geschichte erzählen. Findet Euer perfektes florales Match.

**Bienvenue dans l'univers
florissant de Sopraterra!**

Depuis 2025, nous nous inspirons de la nature pour créer quelque chose d'exceptionnel: des lunettes aussi uniques qu'une empreinte digitale. Imaginez porter un petit morceau de jardin sur votre nez. En numérisant les courbes délicates des pétales de fleurs, nous les avons transformées en montures époustouflantes. Chaque courbe et chaque ligne reflètent la splendeur du monde naturel. Le résultat? Des lunettes qui ne se contentent pas d'être magnifiques, mais qui racontent également une histoire. Trouvez votre paire de fleurs idéale. www.einstoffen.com



**Neues von Leader:
Sportbrillen-Update
mit Weitblick**

Das grosse Sportbrillen-Update von Leader ist da – mit dabei das brandneue Modell Gait. Ein extra breites Panoramasichtfeld, stylische Revo-Beschichtung und clevere Features wie ein Korrektionsclip für jede Sehstärke machen sie zum perfekten Begleiter für alle Outdoor-Sportarten. Optional sorgt eine Schaumstoffflippe für zusätzlichen Schutz vor Schweiß und Beschlägen. Funktion trifft Komfort – für sportliche Kundschaft mit hohen Ansprüchen.

**Nouveautés chez Leader:
des lunettes de sport avec
une vision panoramique**

La grande mise à jour des lunettes de sport Leader est arrivée – avec en vedette le tout nouveau modèle Gait. Un champ de vision panoramique élargi, un revêtement Revo stylé et des fonctionnalités astucieuses comme le clip correcteur pour toutes les corrections visuelles en font le compagnon idéal pour tous les sports en plein air. En option, une mousse supplémentaire protège contre la transpiration et la buée. Une alliance parfaite entre performance et confort – pour une clientèle sportive exigeante.

shop.beckoptik.ch

Essilor Instruments stellt vor: Myopia Expert™ 700

Starten Sie in das Myopie-Management mit dem Myopia Expert™ 700.

Der Myopia Expert™ 700 Biometer ermöglicht präzise Messungen von:

- Axiale Biometrie des Auges
- Zentrale und periphere Hornhautradien
- Bildfassung und topografische Analyse der Hornhaut
- Irisdurchmesser WTW
- Pupillometrie unter verschiedenen Lichtbedingungen

Mit einer intuitiven Handhabung und vollständiger Automatisierung fügt sich der Myopia Expert™ 700 perfekt in Ihr Refraktionsraum ein und ermöglicht es Ihnen, die Entwicklung von Myopien zu überwachen.

Essilor Instruments présente: Myopia Expert™ 700

Lancez-vous dans la gestion de la myopie grâce au Myopia Expert™ 700.

Le biomètre Myopia Expert™ 700 permet des mesures précises de:

- Longueur axiale
- Rayons de courbure cornéens centraux et périphériques
- Cartographie et topographie de la cornée
- Diamètre de l'iris WTW
- Pupillométrie sous différents éclairages

Avec une prise en main intuitive et entièrement automatisée, le Myopia Expert™ 700 s'intègre parfaitement dans votre salle de réfraction et vous permet de prendre en charge le suivi des myopies évolutives.

www.essilor-instruments.com



**MYOPIA 700
EXPERT**

ESSILOR
INSTRUMENTS



Weiter sehen: Gemeinsam für eine gesunde Zukunft

Der DNEye Scanner 3 von Rodenstock ermöglicht mit seiner Funduskamera einen Eye Care Check zur frühzeitigen Erkennung von Augenerkrankungen. Optiker können so in Zusammenarbeit mit Partnern das Risiko für Augenkrankheiten analysieren. Die biome trische Sehanalyse bildet zudem die Basis für eine individuelle Glas- und Fassungsberatung. Mit diesem neuen Service hebt sich der Optiker als Fach spezialist vom Wettbewerb ab und stärkt seine Position als Fachoptyiker über das Sehen hinaus.

www.rodenstock.net



FL04 und FL05 – Feelin' like Summer

Ultraleicht, individuell und stilbewusst – so fühlt sich der Sommer an. Mit den neuen Sonnenbrillen FL04 und FL05 präsentiert Götti Perspective zwei randlose Oversize-Brillen in femininer Silhouette mit Fashion-Glastönungen für einen minimalistischen und einzigartigen Look. Neue Farben bringen Glanz in den Sommer: Oro und Argento lassen den hochwertigen Edelstahl in Gold- und Silberglanz erstrahlen und setzen dadurch edle Akzente. Für noch mehr Individualität sorgt der 3D-gedruckte Rahmen – wählbar in 15 Farben. Bereit für Sonnenschein!

www.gotti.ch

Lars Brillen: Perfekte Passform und zeitlose Ästhetik

Lars Brillen stehen für moderne, in der Schweiz gefertigte Brillendesigns – und bieten für jedes Bedürfnis das passende Modell. Ob breites Gesicht oder schmaler Nasenrücken: Dank modularem Design und ergonomischer Geometrie sitzt jede Fassung passgenau. Breitere Fassungen für markante Kopfformen? Kein Problem. Schmale Nasenstege für zierliche Gesichter? Selbstverständlich. Denn Swiss Made bedeutet bei Lars Brillen nicht nur Qualität, sondern auch Vielfalt, Innovation und Tragekomfort auf höchstem Niveau. Lars denkt Brillen neu – lokal produziert, hochwertig gefertigt und mit einem fundierten Verständnis für zeitlose Ästhetik.

Lars Brillen: Ajustement parfait et esthétique intemporelle

Les lunettes Lars incarnent des designs modernes fabriqués en Suisse – offrant un modèle adapté à chaque besoin. Que ce soit pour un visage large ou un nez fin: grâce à un design modulaire et une géométrie ergonomique, chaque monture s'ajuste parfaitement. Des montures plus larges pour des formes de tête marquées? Aucune difficulté. Des ponts fins pour des visages délicats? Bien sûr. Car le label Swiss Made chez Lars ne signifie pas seulement qualité, mais aussi diversité, innovation et confort de port au plus haut niveau. Lars réinvente les lunettes – produites localement, fabriquées avec soin et avec une compréhension de l'esthétique intemporelle.

www.larsbrillen.ch





Augeninnendruck messen wie beim Augenarzt

Die Tomey TSL-900H Spaltlampe und das iCare ST500 Tonometer ermöglichen eine präzise und komfortable Messung des Augeninnendrucks – ganz ohne Luftstoss. Die TSL-900H überzeugt durch ihre hochwertige Optik und eine ergonomische Handhabung. Das ST500 ergänzt diese Perfektion mit seiner innovativen Rebound-Technologie und lässt sich nahtlos an nahezu jede marktgängige Spaltlampe montieren. Dies ermöglicht eine hochwertige, effiziente und angenehme Messung Ihrer Kunden. Mit dieser Kombination bieten Sie Ihren Kunden eine professionelle Augeninnendruckmessung auf Augenarztniveau – präzise, zuverlässig und komfortabel.

Mesurez la pression intraoculaire avec précision, confort et fiabilité.

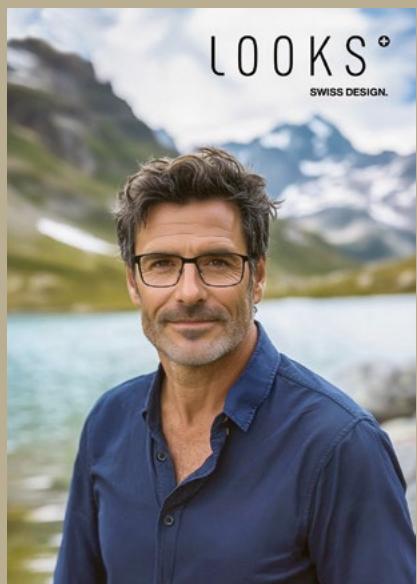
La lampe à fente Tomey TSL-900H et le tonomètre iCare ST500 permettent une mesure efficace et rapide sans souffle d'air ni anesthésiant. La TSL-900H séduit par sa qualité optique exceptionnelle et son ergonomie pensée pour le quotidien. Tandis que le ST500, doté d'une technologie de rebond innovante, s'adapte à presque toutes les lampes à fente. Offrez à vos clients une expérience professionnelle: pression intraoculaire précise, fiable et confortable. www.medilas.ch

Für Trendsetter und Kreative

Die Silhouette Kollektion «Nova Shades» fängt die kühne Faszination der Cyber-Tech-Szene von L.A. ein – kompromisslos minimalistisch, schlanke Metallelemente und gewagte Formen. Die nahezu flache Form der Gläser in Kombination mit innovativen Linien und luxuriösen Titan-Akzenten erinnert an das exquisite Design der Haute Couture. Der matte Titanbügel ist ultraleicht und langlebig – ein wahres Meisterwerk der Ingenieurskunst. Das einzigartige «pin-cision» Scharnier ist inspiriert von der Luxusuhrmacherei. Erhältlich sind die Gläser der Kollektion in trendigen Tönen wie Mintgrün und Space Blue. www.silhouette.com



LOOKS[®]
SWISS DESIGN.



Design mit Heimatgefühl

Looks Swiss Design ist mehr als eine Brillenkollektion – sie ist ein Stück Heimat. Mit viel Feingefühl und Leidenschaft entworfen, spiegelt jedes Modell die Liebe zur Schweiz und zum Handwerk wider. Hier die looks Nesthorn, benannt nach einem der stillen Riesen der Walliser Alpen: klar in der Form und präzise gefertigt aus erstklassigem Titanium. Die Marke looks steht für familiäre Werte, Schweizer Designkultur – und für Menschen, die Haltung zeigen, ohne laut zu sein.

Un design qui rappelle la maison

Looks Swiss Design est plus qu'une simple collection de lunettes, c'est un morceau de chez soi. Conçu avec sensibilité et passion, chaque modèle reflète l'amour de la Suisse et de l'artisanat. Voici la Looks Nesthorn, nommée d'après l'un des sommets des Alpes valaisannes: de forme claire et fabriqué avec précision en titane de première qualité. La marque représente les valeurs familiales, la culture du design suisse et les personnes qui font preuve d'attitude sans être bruyantes. www.looks-eyewear.com

Die Linien sind weich, die Farben klar, die Wirkung tief.

Diese Acetatfassung reiht sich – anders als viele Modelle in den vonBogen-Kollektionen – in ein reduziertes, ruhiges Design ein. Maritimes Blau und Türkis trifft auf klare Formen und fliessende Übergänge. Eine Brille, die nicht laut sein muss, um Eindruck zu hinterlassen – stilvoll, sinnlich und authentisch. Erhältlich in mehreren Farbausführungen, mit Sonnenclip. Seit über 30 Jahren steht vonBogen für kreative Vielfalt, handwerkliche Präzision und ein sicheres Gespür für individuelle Schönheit. Unsere Modelle erzählen Geschichten – mal laut, mal leise, aber immer mit Nachklang.

www.vonbogen.de



Mod. XP1559



Schutz für meine Augen!

Der Körper erreicht den Höhepunkt seiner körperlichen Funktionen mit ca. 30 Jahren. Danach beginnt der Alterungsprozess... wobei keine Angst, denn die Regenerationsfähigkeit bleibt eine Weile erhalten. Ab Mitte 40 verändert sich diese Geschwindigkeit dieses Prozesses deutlich. Das Supplementieren von qualitativen Nahrungsergänzungsmittel, im Speziellen für die Augen, ist ab dieser Lebensphase eine weise Empfehlung, damit die Zellen in ihrer Funktion unterstützt und vor Oxidation geschützt werden. Die Eagle Eye Protect Caps enthalten hochdosiertes Lutein, Zeaxanthin, Resveratrol, Anthocyane, Omega-Fettsäuren, Vitamine und Spurenelemente. Inhalt 30 Stk.

Protéger mes yeux!

À partir du milieu de la quarantaine, la capacité et la vitesse du processus de régénération du corps change considérablement. La supplémentation en compléments alimentaires de qualité, en particulier pour les yeux, est une sage recommandation à partir de cette phase de la vie, afin que les cellules soient soutenues dans leur fonction et protégées contre l'oxydation. Les capsules Eagle Eye Protect contiennent des doses élevées de luteine, de zéaxanthine, de résvératrol, d'anthocyane, d'acides gras oméga, de vitamines et d'oligo-éléments. Contenu 30 capsules.

www.contopharma.ch

SooNice Sunnies – der perfekte Schutz für Kiddies

SooNice Sunnies sind mit kratzfesten Gläsern von Zeiss ausgestattet und garantieren einen zuverlässigen Schutz vor UV-A und UV-B-Strahlung. Zusätzlich verhindern speziell designete Seitenklappen, dass seitlich einfallendes Licht die Augen erreicht. Hergestellt werden die stylischen SooNice Sunnies in Italien. Mit dem recyceltem Nylon (Econyl®) ohne BPA, vereinen diese Sonnenbrillen Nachhaltigkeit und höchste Qualität. SooNice Sunnies – für den optimalen Schutz und Komfort, den Kinder im Freien brauchen.

SooNice Sunnies – La protection idéale pour les enfants

Les SooNice Sunnies sont équipées de verres anti-rayures de Zeiss, offrant une protection fiable contre les rayons UV-A et UV-B. De plus, des éléments latéraux spécialement conçus bloquent la lumière venant des côtés. Fabriquées en Italie à partir de nylon recyclé (Econyl®) sans BPA, ces lunettes allient durabilité et qualité supérieure. SooNice Sunnies – pour offrir aux enfants la protection optimale et le confort nécessaire lors de leurs activités extérieures.

www.alpengluehn.swiss





VisuReal MoveAI – die Zukunft der Brillenglaszentrierung

VisuReal MoveAI von Hoya ist das smarte Zentriersystem für moderne Arbeiten. Die KI gestützte App läuft direkt auf dem iPad und führt Sie intuitiv durch den Messprozess, ganz ohne Internet. Mit dem All in One Messbügel und der integrierten Kameraoptik wird höchste Präzision erreicht. Lokale Datenspeicherung, automatische Glasberatung und direkte Anbindung an Ihr Bestellsystem inklusive. Dank der mobilen Anwendung lässt sich VisuReal MoveAI flexibel in jeden Beratungsprozess integrieren und ermöglicht ein optimiertes Seherlebnis für Ihre Kunden. Melden Sie sich bei Ihrem Aussendienst für weitere Informationen.

VisuReal MoveAI – l'avenir du centrage des verres

VisuReal MoveAI de Hoya est le système de centrage intelligent pour un travail moderne. L'appli avec IA fonctionne directement sur iPad et vous guide intuitivement dans le processus de mesure sans aucun recours à Internet. L'étrier de mesure All in One et la caméra intégrée fournissent une précision maximale. Avec stockage local des données, conseil automatique de verre et connexion directe à votre système de commande. L'utilisation mobile permet d'intégrer VisuReal MoveAI en souplesse dans chaque processus de conseil et fournit une expérience de vision optimisée à vos clients. Adressez-vous à votre service extérieur pour plus d'informations.

www.hoya.ch

Optovision Specials 2025 – Mehr testen. Mehr wissen. Mehr verkaufen.

Die Erfolgsaktion geht weiter: Mit den Specials lädt optovision ein, regelmäßig ausgewählte Brillengläser unter attraktiven Konditionen und ganz unverbindlich zu testen. Die ideale Gelegenheit, innovative Produkte kennenzulernen und sein Portfolio gezielt zu erweitern. Das Besondere an den optovision Specials: Alle zwei Monate neue Angebote, Produkt-Tutorials, kostenfreie Verkaufs- & Marketingunterstützung sowie schnelle und einfache Teilnahme. Alle zwei Monate informiert optovision per Post über die Starts. Details gibt auch der Aussen-dienst.

www.optovision.com



Spürbar glatter. Sichtbar sauber.

Brillenträger erwartet ein neues Plus an Haptik und Sauberkeit mit der völlig neuen Oberflächenveredelung von Optiswiss: Optiplas Cleen! Die Brillengläser sind dank perfekt ausbalancierter Parameter spürbar glatter und sichtbar sauber. Brillenträger profitieren von einer sehr leichten Reinigung und Handhabung, extremer Klarheit, bester Schmutz- und Wasserabweisung und einem rundum angenehmen Sehgefühl über den ganzen Tag – ab Ende Mai 2025 erhältlich und 100% Made in Switzerland.

Un toucher plus lisse. Une propreté éclatante.

Avec le tout nouveau traitement de surface Optiplas Cleen signé Optiswiss, les porteurs de lunettes découvrent un nouveau niveau de confort et de propreté. Grâce à une technologie aux paramètres finement équilibrés, les verres sont plus soyeux au toucher et nettement plus propres à l'œil. Résultat: un nettoyage ultra facile pour un usage quotidien simplifié, une clarté exceptionnelle, une excellente protection contre les salissures et l'eau, et un confort visuel optimal du matin jusqu'au soir. Disponible dès fin mai 2025 et 100% Made in Switzerland.

www.optiswiss.com

Colibris – neu auch in 3D

Colibris schlägt 2025 gleich mehrere neue Kapitel auf – neben dem frischen Corporate Design hat Colibris an der Opti eine neue 3D-Kollektion präsentiert. Diese Linie wird inhouse in Lübeck produziert und umfasst vier Modelle in fünf Farben (Dunkelbraun, Grau, Blau, Grün und Beere). Die weiche und filigrane Formensprache eignet sich ideal für zierliche Köpfe und schmale Gesichter. Die seidig-matte Oberfläche erinnert an vom Meer geschliffenes Strandglas. Dank hochwertiger DLP-Technologie entsteht eine vollständig durchgefärbte, transluzente Fassung mit gleichmäßig glatter Oberfläche – Design und Technik in perfekter Harmonie.

Colibris – désormais aussi en 3D

Colibris ouvre plusieurs nouveaux chapitres en 2025 – en plus d'un corporate design rafraîchi, Colibris a présenté une nouvelle collection 3D à l'Opti. Cette ligne est produite en interne à Lübeck et comprend quatre modèles, en cinq couleurs (marron foncé, gris, bleu, vert et baie). La forme douce et filigrane est idéale pour les petits visages. La surface mate et soyeuse rappelle le verre de plage dépoli par la mer et le sable. Grâce à la technologie DLP de haute qualité, on obtient une monture translucide entièrement colorée dans la masse avec une surface uniformément lisse – design et technique en parfaite harmonie. www.wenger-eyewear.ch



Sommer. Style. Unzerbrechlich.

Kantiger Retro-Charme mit breitem Rahmen – unzerbrechlich, stylisch, selbstbewusst, ikonisch: Die unzerbrechliche Sonnenbrille «Marseille» – und das Fassungs-Pendant «St. Tropez» – von gloryfy bieten maximalen Schutz und höchsten Tragekomfort dank ihres geringen Gewichts und individuell anpassbarer Bügel. Die perfekte Sonnenbrille für Alltag, Reisen und Freizeit. Unzerbrechliche, kontрастsteigernde Premium-Brillengläser mit herausragender Klarheit runden das unschlagbare Gesamtpaket ab. Gefertigt in Tirol (Österreich), in der eigenen Produktionsstätte mit modernster Technologie und handwerklicher Präzision – für kompromisslose Qualität. www.gloryfy.com



Read on light: die flache Lesebrille – ultraleicht und ultradünn!

Das Schweizer Start-up Read On steht für Essenz des Schweizer Designs: Präzision, Perfektion, Zeitgeist und Innovation. Vor einem Jahr haben die Gründerinnen Sandra Kaufmann und Monika Fink ihre neueste Entwicklung auf den Markt gebracht. Die preisgekrönte Lesebrille mit harter Schutzhülle hat ein modernes Design, bei dem Form und Material perfekt aufeinander abgestimmt sind. Nach 12 Monaten wurde erreicht, dass die ultradünnen und handlichen Lesebrille in 20 Ländern erhältlich ist. Mit nur drei Millimetern ist read on eine der dünnsten Brillen weltweit – der ideale Begleiter für unterwegs.

Read on: les lunettes de lecture plates, ultra-légères et ultra-fines!

La start-up suisse Read On représente l'essence du design suisse: précision, perfection, esprit du temps et innovation. Il y a un an, les fondatrices Sandra Kaufmann et Monika Fink ont lancé leur dernier développement sur le marché. Les lunettes de lecture primées, dotées d'un étui de protection rigide, ont un design moderne dans lequel la forme et le matériau sont parfaitement adaptés. Après 12 mois, les lunettes de lecture ultrafines et maniables sont disponibles dans 20 pays. Avec seulement trois millimètres, read on est l'une des lunettes les plus fines au monde – le compagnon idéal pour les déplacements. www.prolens.ch

Die Binokulare Testsequenz Olten

Die Anzahl der Praxen und Geschäfte in der Schweiz mit Schwerpunkt Binokularsehen verdoppelt.

Text von Volkhard Schroth

Die optometrische Versorgung von Menschen mit Binokularproblemen zu verbessern, ist ein anspruchsvolles Ziel.

Zielsetzung

Im Idealfall wäre in der Bevölkerung ein Bewusstsein dafür vorhanden, dass man zur optometrischen Augenprüfung geht, wenn Sehbeschwerden zum Beispiel am Arbeitsplatz auftreten. Eltern würden wissen, an wen sie sich wenden können, wenn es bei ihren Schulkindern unerwartete Leseprobleme und sehbedingte Kopfschmerzen gibt. Die Realität sieht derzeit anders aus. Viele Betroffene wissen noch gar nicht, dass ihnen oder ihren Kindern möglicherweise geholfen werden kann. Oder sie halten ihre Probleme für normal und können sich nicht vorstellen, dass eine andere und bessere Seh-Qualität möglich wäre. Die Möglichkei-

ten der Optometrie, mittels Brillenkorrektion, Visualtraining oder Kontaktlinsen die Leistungen von Akkommodation und beidäugiger Zusammenarbeit zu unterstützen, um Sehstress zu reduzieren, haben sich noch nicht genügend herumgesprochen. Die hier angesprochenen Sehprobleme sind weder durch Erkrankungen, Allergien oder durch Strabismus bzw. Amblyopie verursacht, sondern treten bei 30% aller Menschen mit gesunden Augen auf.

Selbst wenn die Optometrie schon vollständig als erste Anlaufadresse für Sehprobleme etabliert wäre, kommt eine weitere Herausforderung zum Tragen: Derzeit ist keine flächendeckende Versorgung mit Praxen oder Fachgeschäften in der Schweiz sichergestellt, die sich auf das Lösen von binokularen Problemen spezialisiert haben.

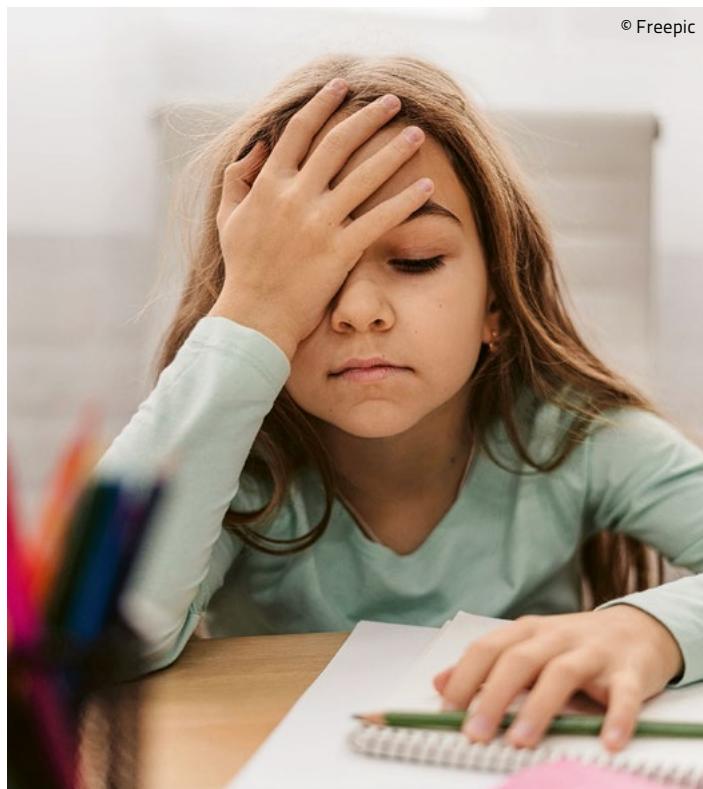
Somit ergeben sich zwei konkrete Aufgaben, die man nacheinander adressieren sollte:

1. Die Anzahl an Schwerpunktpraxen und -Geschäften als Ansprechpartner für binokulare Probleme durch Aus- und Weiterbildungen vergrössern, damit in der Schweiz der Zugang zu einer guten Versorgung sichergestellt wird.
2. Die Öffentlichkeit über die Häufigkeit von Sehproblemen bei Schulkindern (und Erwachsenen) informieren und für die Möglichkeiten der Optometrie sensibilisieren.

An der ersten Aufgabe wird bereits seit zwei Jahren gearbeitet, seitdem ein «Runder Tisch Binokularsehen» als Zoom-Treffen ins Leben gerufen wurde. Gleichzeitig ist ein regelmässiges Weiterbildungsangebot am Institut für Optometrie zu binokularen



© Freepic



© Freepic

Schulkind mit Sehstress.

- Eine systematische, multizentrische, klinische Erprobung des Verfahrens erfolgt im Anschluss.

Es fanden mehrere Treffen mit Fachleuten aus verschiedenen Berufsgruppen in den ersten Projektjahren statt, in denen ausgetauscht wurde, wo es Überschneidungen und wo Ergänzungen gibt. Die Aussensicht war besonders wertvoll, um den eigenen Horizont zu erweitern. Besonders intensiv wurde die Literaturrecherche betrieben: In wöchentlichen Treffen des damals sechsköpfigen Teams am Institut wurden Erkenntnisse gesammelt und geteilt. Das Fachbuch «Perceiving in depth» (HOWARD, 2012) stand ein ganzes Jahr lang im Mittelpunkt. Danach wurde die Recherche auf die aktuelle Studienlage ausgedehnt. Mit dem Werk «Clinical Management of Binocular Vision» (SCHEIMAN; WICK, 2020) war ein weiteres Fachbuch für die gesamte Projektzeit ein wichtiger Ratgeber. Von den Inhalten dieses Buches sind die Ausbildungen und klinische Praxis in der Optometrie weltweit auf allen Kontinenten beeinflusst.

Themen eingerichtet worden, dass sich ab 2024 vor allem dem Thema BTSO widmet: www.btso.ch.

Die zweite Aufgabe ist nicht allein von einem Institut der FHNW zu lösen, sondern benötigt ein gutes Zusammenwirken vieler Berufs- und Weiterbildungsorganisationen im Bereich Augenoptik und Optometrie und darüber hinaus. Wenn es gelingt, eine gross angelegte Studie zur Ermittlung der Häufigkeiten von Sehstress bei Primar-Schulkindern in der Schweiz zu finanzieren, würde dies die Kontakte zu Schulen festigen und eine Kampagne zur Information der Öffentlichkeit vorbereiten. Weil das Wohlergehen der Schulkinder vielen Menschen am Herzen liegt, lassen sie sich sicherlich dafür begeistern.

Vorgeschichte

Im Jahr 2018 wurde unter Leitung von Prof. Roger Crelier und Prof. Dr. Stephanie Jainta ein Projekt begonnen, das die Ausbildung im Studiengang Optometrie voranbringen und darüber hinaus Reichweite für den Berufsstand in der Schweiz haben sollte. Unter anderem aufgrund der besonderen personellen Expertise am Institut für Optometrie in Olten wurde der Bereich des Binokularsehens für dieses Projekt ausgewählt. Im Team gab es eine beträchtliche Liste an Publikationen zu Themen wie Binokulares Eyetracking, Leseftorschung und

Anwendung von binokularen Methoden. Das Projekt unter dem Namen «Binokulare Testsequenz Olten» (BTSO) wurde von der Stiftung OptikSchweiz bis Anfang 2025 gefördert und hatte verschiedene Projektphasen. Die Ziele lauteten von Beginn an:

- Übersicht und Analyse bestehender Modellvorstellungen, die als Grundlage für eine neue, binokulare Testsequenz dienen.
- Herausarbeiten der entscheidenden binokularen Parameter im Dialog mit Ophthalmologie, Orthoptik und Optometrie/Augenoptik, auf denen die neue Sequenz basieren wird; dazu werden Workshops/Vorträge im IO organisiert und gezielt externe Experten aus den verschiedenen Berufsgruppen eingeladen, um das Team am Institut für Optometrie zu erweitern.
- Entwicklung entsprechender Mess- und Testanordnungen.
- Entwicklung einer verifizierten (evidence based) und sequenzierten Vorgehensweise zur Bestimmung des binokularen Status, mit der eine binokulare Korrektion oder Intervention festgelegt werden kann.
- Die Testformen und Vorgehensweisen werden klar, detailliert und nachvollziehbar beschrieben.
- Bei entsprechender Verwendung und Vorgehen kann die Nennung «...getestet gemäss BTSO ...» verwendet werden.

Im zweiten und dritten Projektjahr wurde die Machbarkeit eines objektiven Messgerätes für kleinste bis grosse Augenbewegungen mittels SLO (Laser Scanning Ophthalmoskop) untersucht. In Zusammenarbeit mit dem «Labor für Entwicklung von Lasern und optischen Systemen FHNW» in Windisch und führenden Experten in Bonn und Erlangen (Deutschland) wurde ein Modell-Aufbau realisiert, mit dem auch Strukturen im Zentrum der Netzhaut sichtbar gemacht werden können. Am Ende 2021 wurden wichtige Erkenntnisse zur prinzipiellen Machbarkeit generiert, die grösste Herausforderung bestand aber in der stabilen, binokularen Zentrierung der Patientenaugen. Es wäre zwar technisch möglich, dass Patient:innen Vorschaltgläser oder Brillengläser bei einer Messung tragen, aber der exakte Einblick-Ort müsste äusserst genau eingehalten werden. In der praktischen Nutzung wäre es somit notwendig, die Patient:innen vor dem Gerät so stark zu fixieren, dass selbst kleinste Bewegungen des Kopfes unmöglich gemacht werden. Letztlich wurde aufgrund der zu erwartenden, hohen Entwicklungskosten dieser Weg der Entwicklung einer objektiven Messsequenz verlassen.

Entwicklung einer Lern-App

Ab 2021 wurden dann die vorliegenden Erkenntnisse und Erfahrungen zusammengefasst und neu bewertet. Dies war

der eigentliche Beginn der inzwischen bekannten BTSO-Testsequenz. Neben anderen Publikationen kam der massgebliche Impuls aus einer Studienserie, die unter dem Namen «BAND 1–3» (HUSSAINDEEN 2017–2018) publiziert wurde. Von Beginn an sollte hier eine einfache und kostengünstige Testbatterie für akkommodative und binokulare Auffälligkeiten entwickelt werden. Dafür wurden die vollständigen Normwerte der wichtigsten Messungen in BAND 1 ermittelt, bestehend aus fünf akkommodativen und elf binokularen Tests. 920 Schulkinder in Süd-Indien im Alter zwischen 6 und 17 Jahren wurden untersucht, zur Hälfte aus städtischer und ländlicher Umgebung. In BAND 2 wurde analysiert, wie häufig und in welcher Verteilung nicht strabismischen Klassen vorkommen (HUSSAINDEEN; RAKSHIT; et al., 2017). Die dort verwendete Klassifizierung war eng angelehnt an die etablierte «Integrative Analyse» von Scheiman und Wick. Bei 30% der untersuchten Kinder (n=283) wurden Auffälligkeiten festgestellt. Die minimale Testbatterie ist das Ergebnis der Analysen der BAND 3 Studie (HUSSAINDEEN; RAKSHIT et al., 2018). Dazu wurde die Treffsicherheit von Einzeltests und auch von Test-Kombinationen untersucht. Ziel war es, den effektivsten Test beziehungsweise die effektivste Testbatterie zu ermitteln. Optimiert wurde diese Testbatterie für die am häufigsten vorkommenden Klassen: der Konvergenzinsuffizienz und der Akkommodations-Inflexibilität.

Aufbauend auf diese Studien wurde der Weg für BTSO neu angedacht. Ein Vorteil dieser minimalen Testbatterie liegt darin, dass sie für Screenings sowohl durch Fachleute als auch durch optometrische Laien verwendet werden kann. Wenn ein Schulkind oder ein Erwachsener im Screening auffällig testet, ist mit einer hohen Wahrscheinlichkeit eine akkommodative oder binokulare Auffälligkeit vorhanden. Dieses Resultat würde dann zu einer Überweisung für eine differenzierte, optometrische Untersuchung führen.

Die wenigen Tests der minimalen Testbatterie liefern ausserdem einen wichtigen Beitrag zu den Daten, mit denen der binokulare Status ermittelt wird. Die 9 wichtigsten bi-

nokularen und akkommodativen Klassen sind: Konvergenz- und Divergenzinsuffizienz, Konvergenz- und Divergenzexzess, Basis Eso- und Exophorie, Akkommodations-Insuffizienz, -Exzess und Unflexibilität. Für ihre Statusbestimmung wird üblicherweise aus der Datenfülle eine Gruppierung vorgenommen. Es gibt Hauptzeichen, die immer vorhanden sein müssen und Nebenzeichen, die den Befund abstützen müssen. In allen 9 Klassen gehören die Testdaten der minimalen Tests zu den Hauptzeichen. So wurde im BTSO-Team die Frage aufgeworfen, ob mit der minimalen Testbatterie nicht wenige Klassen gescreent werden können, sondern ob alle wichtigen 9 Klassen damit im Screening gefunden werden könnten. Eine spannende Entwicklungsphase begann, in der eine Entscheidungslogik entwickelt wurde, um damit eine App programmieren zu können. Ein externer Partner aus dem Bereich der Softwareentwicklung wurde gefunden, um von Beginn an eine professionelle Lösung anzustreben. Die anschliessende Entwicklung einer webbasierten Lern-App hat eine der wichtigsten Voraussetzungen geschaffen, um das erste Ziel anzugehen: Fachpersonen den Einstieg oder Wiedereinstieg in die Welt des Binokularsehens zu erleichtern und damit die Versorgungssituation in der Schweiz verbessern zu können.

Wie wichtig es ist, ein Hilfsmittel anzubieten, wenn noch Unsicherheiten in der Thematik bestehen, stellte sich in einer Studierendenbefragung im Abschluss-Semester heraus. Selbst wenn eine Fachperson gut ausgebildet in die Praxis geht, braucht sie idealerweise ein Umfeld, in dem binokulare Abklärungen bereits etabliert sind. Oft ist dies nicht der Fall und es wurde mehrfach geäussert, dass ohne praktische Hilfestellung eine zu grosse Unsicherheit besteht, um auf sich selbst gestellt in diesem Bereich zu arbeiten.

Zum Herbstsemester 2023 wurde die BTSO Lern-App am Institut für Optometrie im Modul «Binokularsehen 1» eingeführt. Alle Studierenden erhalten dort freien Zugang zur Lern-App und können die Tests und Auswertungen auch im «Klinisch Optometrischen Praktikum» verwenden. Ein regelmässiges Weiterbildungsangebot für alle Interessierten Fachpersonen mit dem Schwerpunkt der binokularen Analyse und Korrektion wurde am Institut eingerichtet. Mindestens der Besuch eines Weiterbildungskurses wurde als obligatorisch definiert, um die App freischalten zu können. Damit soll die fachliche Qualität der Anwendenden von BTSO sichergestellt werden. Ausserdem werden online Treffen



Unterricht am
Institut für
Optometrie.

zum Binokularsehen angeboten, zu denen regelmäßig eingeladen wird. Auch wenn das Ziel einer flächendeckenden Versorgung noch längst nicht erreicht ist, zeichnen sich schöne Erfolge ab: So ist es gelungen, innerhalb eines Jahres die geschätzte Anzahl der Praxen und Geschäfte in der Schweiz mit Schwerpunkt Binokularsehen zu verdoppeln.

BTSO-Studien mit Erwachsenen

Teil der Projektziele war die Erforschung der neu definierten Testsequenz. Dazu wurden zwei multizentrische Studien (vier Zentren in der deutschsprachigen Schweiz) mit jeweils 150 Personen zwischen 18 und 38 Jahren durchgeführt, davon 100 mit Sehbeschwerden und 50 beschwerdefrei. Die Validierungsstudie vergleicht Ergebnisse der etablierten, vollständigen Analyse des binokularen Status mit denen der BTSO-Lern-App. Die Anamnesestudie sucht nach Übereinstimmungen zwischen den Fragen der neu entwickelten Anamnese und auffälligen Funktionsmessungen. Die Studien sind noch nicht fertiggestellt, aber alle Probandenmessungen wurden abgeschlossen. Der erforderliche Zeitaufwand hat sich als deutlich grösser herausgestellt, als es zu Beginn absehbar war. Aufgrund von Erkrankung im Team

hat sich zusätzlich die Auswertung stark verzögert. Auch die Auswahl der Probanden war sehr anspruchsvoll, weil strenge Kriterien erfüllt werden mussten. Viele potenzielle Probanden mussten daher abgewiesen werden, weil die vorhandenen Korrektionswerte der aktuellen Brille nur geringfügig von den neu gemessenen Werten abweichen durften.

Hintergrund der Studie ist die bis heute verwendete Klassifizierung der Anomalien nicht strabismischen Binokularsehens, die A. Duane im Jahr 1896 vorgeschlagen (DUANE, 1896) und 1915 um die Akkommodationsklassen ergänzt hat (DUANE, 1915). Hohe Häufigkeiten von nicht strabismischer Anomalien werden in randomisierten Studien gefunden: 32% bei Universitätsstudenten (GARCÍA-MUÑOZ; et al., 2016), 32% bei erwachsenen Patienten einer Augenklinik (FRANCO et al., 2022) und 30% bei Kindern und Jugendlichen in Süd-Indien (HUSSAINDEEN; RAKSHIT et al., 2017). Die Klassen zeigen an, ob die Probleme entweder durch binokulare Zusammenarbeit oder Akkommodation verursacht sind. Im Laufe der Zeit wurden diese Klassen weitgehend beibehalten und nur geringfügig erweitert, wie z. B. von Scheiman und Wick mit ihrer «Integrativen Analyse». Die Einteilung in

9 einzelne Klassen ermöglicht eine spezifische Intervention, wenn die Sehleistung trotz gesunder Augen vermindert ist und die täglichen Sehaufgaben zu subjektiven Beschwerden führen. Mögliche Interventionen wären dann beispielsweise Korrektionsbrillen mit Nahzusätzen und Prismen oder ein Visualtraining. Das Konzept wird jedoch auch in Frage gestellt, da Personen in jeder dieser Klassen auch beschwerdefrei sein können (CACHO-MARTÍNEZ; et al., 2014).

Unsere eigene Studie hat bei den 100 symptomatischen Probanden eine Häufigkeit der Anomalien von annähernd 17% gefunden. Es gibt einige Herausforderungen, die wir bei der Auswertung festgestellt haben: Beim Übertragen der händisch auf Prüfprotokollen eingetragenen Messwerte in die Datentabelle können leicht Fehler entstehen. Um die Richtigkeit aller Daten sicherzustellen, haben wir unsere Daten zu verschiedenen Zeiten insgesamt dreifach geprüft. In der Auswertung gehen wir einen Weg, der in der Literatur noch nicht beschrieben worden ist: Wir erstellen eine Programmierung der Auswertelogik für die ausführliche Statusbestimmung, um manuelle Auswertefehler zu vermeiden. Die hierfür notwendigen Kriterien sind in einigen Studien recht gut beschrieben worden, aber nirgends vollständig. Daran lässt sich ablesen, dass in vergleichbaren Studien die Auswertelogik nicht bis zu Ende gedacht worden ist. Wenn man händisch auswertet, ist die klinische Erfahrung bei der Datengruppierung wichtig, um zu zuverlässigen Resultaten zu gelangen. Aber gleichzeitig besteht eine Fehleranfälligkeit, die kaum zu kalkulieren ist. Wir sind auf unsere Ergebnisse gespannt und werden versuchen, sie noch im Jahr 2025 fertigzustellen. Ganz sicher werden wir auch an dieser Stelle darüber berichten.

Geplante Entwicklungen

In der Arbeitsgruppe für Binokularsehen am Institut für Optometrie haben wir bereits einen ersten Plan ausgearbeitet, wie wir in einer gross angelegten Studie 700 Primar-Schulkinder auf binokulare und akkommodative Auffälligkeiten untersuchen können. Ein wichtiges Ziel ist es, die Häufigkeit von nicht strabismischen Sehproblemen bei Schulkindern in der Schweiz herauszufinden. Zudem können wir mit den Messungen aller wichtigen Sehfunktionen eigene Normwerte bestimmen und ähnlich wie in der Süd-Indischen Studie eine ganz spezifische Testbatterie



berechnen. Diese wissenschaftlichen Erkenntnisse sind aus unserer Sicht eine notwendige Grundlage, um ein Screening auf nicht strabismische Besonderheiten an allen Primarschulen einzuführen. Wir würden damit den Weg vorbereiten, dass zunächst die Schulkinder mit Sehproblemen erkannt und anschliessend an die richtige Stelle zur Versorgung geschickt werden. Als nicht profitorientierte Forschungsinstitution ist das Institut für Optometrie ein glaubwürdiger Akteur. Das zu Beginn erwähnte Ziel der Information und Sensibilisierung der Schweizer Öffentlichkeit könnte damit um einen grossen Schritt vorangebracht werden. Insbesondere die häufig vorhandenen und selten erkannten Sehprobleme von Schulkindern würden eine besondere Beachtung erfahren. So werden mit der Zeit immer mehr Kinder von einer Korrektion

ihrer nicht strabismischen Auffälligkeit profitieren. Die Erfahrungen von Frustration beim Lesen und vom Versagen wegen der vorhandenen Sehstörungen können vielen dieser Kinder erspart bleiben. Wenn dieser Punkt erreicht ist, wird niemand mehr nachvollziehen können, dass jahrzehntelang so wenig passiert ist, um diese Sehprobleme aufzudecken.

Die geplante Studie würde sich über zwei bis drei Jahre erstrecken und etwa 250000 CHF kosten, der frühestmögliche Beginn könnte im Jahr 2026 sein. Eine Kooperation mit Fachleuten aus den Hochschulen für Pädagogik und der Gesundheitsforschung ist unabdingbar für ein solch grosses Projekt. Hilfreich werden die automatisierten Auswertungen der Erwachsenen-Studie sein, weil exakt die gleichen Messungen auch bei Kindern

durchgeführt werden. Unsere Erfahrung mit optometrischen Messungen und dem Daten-Management sind weitere gute Voraussetzungen für einen erfolgreichen Abschluss dieser Studie. Für die Finanzierung sind Gespräche mit Stiftungen und mit den wichtigen Akteuren der Optometrie in der Schweiz geplant. Für mögliche Unterstützung, Anregungen und Fragen schreiben Sie gern an: volkhard.schroth@fhnw.ch.

Literatur:

- CACHO-MARTÍNEZ, P.; GARCÍA-MUÑOZ, Á.; RUIZ-CANTERO, M. T. Is there any evidence for the validity of diagnostic criteria used for accommodative and nonstrabismic binocular dysfunctions? *J Optom*, 7, n. 1, p. 2–21, 2014 Jan-Mar 2014.
- DUANE, A. A new classification of the motor anomalies of the eye: based upon physiological principles, together with their symptoms, diagnosis, and treatment. New York: Vail, J.H., 1896.
- DUANE, A. Anomalies of the Accommodation Clinically Considered. *Transactions of the American Ophthalmological Society*, 14, n. Pt 1, 1915 1915.
- FRANCO, S.; MOREIRA, A.; FERNANDES, A.; BAPTISTA, A. Accommodative and binocular vision dysfunctions in a Portuguese clinical population. *Journal of Optometry*, 15, n. 4, p. 271–277, 2022.
- GARCÍA-MUÑOZ, Á.; CARBONELL-BONETE, S.; CANTÓ-CERDÁN, M.; CACHO-MARTÍNEZ, P. Accommodative and binocular dysfunctions: prevalence in a randomised sample of university students. *Clinical & experimental optometry*, 99, n. 4, 2016 Jul 2016.
- HOWARD, I. P. *Perceiving in Depth, Volume 1: Basic Mechanisms*. New York: Oxford University Press, USA, 2012. 9780199764143.
- HUSSAINDEEN, J. R.; RAKSHIT, A.; SINGH, N. K.; GEORGE, R. et al. Prevalence of non-strabismic anomalies of binocular vision in Tamil Nadu: report 2 of BAND study. *Clin Exp Optom*, 100, n. 6, p. 642–648, Nov 2017.
- HUSSAINDEEN, J. R.; RAKSHIT, A.; SINGH, N. K.; SWAMINATHAN, M. et al. The minimum test battery to screen for binocular vision anomalies: report 3 of the BAND study. *Clin Exp Optom*, 101, n. 2, p. 281–287, Mar 2018.
- HUSSAINDEEN, J. R. G., R; Swaminathan, M; et al. Binocular vision anomalies and normative data (BAND) in Tamil Nadu – study design and methods. *Vis Dev Rehabil*, 1, p. 260–271, 2015.
- MAN, M.; WICK, B. *Clinical Management of Binocular Vision*. Philadelphia: Wolters Kluwer. Lippincott Williams & Williams, 2020. 9781496399755.



Sehprobleme in der Schule.



CLEEN

MAI 2025

optiSWISS



Der Einfluss des technischen Fortschritts auf die Augenoptikerbranche

Die WVAO setzt auf moderne Technik und führte Ihre jährliche Fachtagung wieder online durch.

Text von Anja Grommek

Das Wissensforum der WVAO entstand in der Pandemiezeit. Anstatt der physischen Jahres- tagung wurden ab 2021 über drei Jahre jährlich fünf Abende Wissen und Fach- diskussionen über eine Onlineplattform angeboten. Vergangenes Jahr fand der bekannte Jahreskongress wieder vor Ort in Mainz statt. Ganz im Sinne des Tagungs- schwerpunkts kam diese aus der Not ge- borene Forum einer Online-Fachtagung dieses Jahr vom 6. bis 10. April erneut wieder zum Einsatz. Moderne Technik war der Schwerpunkt, der fast alle Vor- träge prägte. Wie wird sie eingesetzt und was kann schon damit erreicht werden? Auf jeden Fall eine gute Live-Tagung mit Fragen und Chatfunktion.

Künstliche Intelligenz in der Optometrie

KI-Experte und Kabarettist Jan Ditgen aus Köln machte den Anfang. Er sprach über die Geschwindigkeit und die verblüffenden Fähigkeiten von ChatGPT. Die Rück-

meldungen des Programms sind jedoch nicht immer richtig und sollten unbedingt überprüft werden. Die KI dahinter kann «halluzinieren». Wie und warum das zu- stande komme, wisse man noch nicht. Das Programm hole sich die Informationen meist irgendwo aus dem Internet, warum aber welchen Weg eingeschlagen werde sei noch ungeklärt. Neben dem Nutzen für Recherche können mit den Program- men auch Bilder und Musik verändert oder erstellt werden. Zur Demonstration ver- suchte der Redner, ein Bild eines Selfies von Angela Merkel mit dem Papst her- zustellen. Auf die erste Anfrage hin er- stellte die KI das Bild allerdings so, dass Angela Merkel die Papstrope trug und der Papst einen normalen Blazer. Im zweiten Bild waren dann zwei Päpste bei Angela Merkel. Nach mehreren Versuchen war das Bild auf den ersten Blick dann fast glaubwürdig. Ditgen rechnet damit, dass die KI in ein paar Jahren schlauer sein wird als die Menschen. Denken kann rationa- lisiert werden.

Gemäss einer Studie des Fraunhoferinsti- tuts unterliegen Menschen mit einem höhe- ren Abschluss einem Automatisierungsrisi- ko. Trotz dieser Risiken werde, unterstützt auch durch den Wettbewerb unter den Ländern, die Entwicklung KI gesteuerter Programme immer schneller voran getrie- ben. Jan Ditgens Vorschlag: Da die Risiken schon da sind, sollte man sie positiv nutzen.

In der Optometrie und Ophthalmologie wird KI heute oft als Monitoringtool zur Erhaltung eines guten Sehvermögens ver- wendet. In ihrem Vortrag hob Prof. Ursula Schmidt-Erfurth die Rolle der künstlichen Intelligenz als professionelles Werkzeug hervor. Sie sprach insbesondere über die Flüssigkeitserkennung in der Netzhaut mittels OCT-Bildauswertung (Fluid Monitor) und der Überwachung geografi- scher Atrophien. Remo Jahnke ergänzte mit weiteren Vorteilen der KI-gestützten OCT-Analyse. Die Separation der Netzhaut- schichten ist heute massiv verbessert und erlaubt präzisere Dickenmessungen und



Der Versuch, mit einer KI ein Selfie von Angela Merkel mit dem Papst zu generieren.

Die Anamnese

Technisches:

- Beleuchtung im Prüfraum an, Kunde und sein Gesicht, seine Augen müssen gut sichtbar sein
- Blickkontakt halten
- Offene Fragen stellen!
- Diskretion! Unser Kunde vertraut uns sensible Informationen an!
- Wer fragt?
- Wo wird die Anamnese erhoben?

Optometrist oder Ladenteam?
Im Laden oder im Prüfraum?

Oliver Buck

BOSTON
ORIGINAL MATERIALS

EYETEC
Optical-Technologie und Service

VISIONIX
INNOVATION TO UNLOCK YOUR POTENTIAL

ZEISS

Oliver Buck - M. Sc. Vision Science and Business (Optometry)

Oliver Buck Dipl.-Ing. Augenoptik, M.Sc. Vision Science & Business sprach über das Screening des vorderen Augenabschnitts.

der Vergleich mit grossen Datenmengen eine genauere (Verlaufs-) Analyse der Netzhautbilder. Während beide Redner das Potenzial für eine genauere Diagnostik und Behandlung hervorhoben, wies Keller auch auf die Herausforderung des hohen Speicherbedarfs hin.

Prof. Dr. med. Oliver Zeitz sprach über ganzheitliche, medizinische Untersuchungsmethoden von Patienten mit einer AMD (Altersbedingte Makuladegeneration). Um einen möglichen Einblick in den sonst variablen Krankheitsverlauf der AMD zu erlauben, wurden extraokuläre Faktoren wie u. a. Rauchen, genetische Faktoren, Ernährung und körperliche Aktivitäten erhoben und mit Methoden der künstlichen Intelligenz ausgewertet. Das Programm soll die Patienten in Personen mit hoher Behandlungslast und solcher mit niedriger Behandlungslast unterteilen, was ermöglichen soll, individuelle Behandlungsabstände zu generieren. Der neue Trend in der AMD-Behandlung hat einen Namen, nämlich: «Simplicity» durch die KI-Auswertung soll möglichst früh ein Biomarker abgeleitet und dadurch ein Intervall für die Spritzenbehandlung festgelegt und beibehalten werden können.

Angesichts aktueller Herausforderungen wie dem Fachkräftemangel und langen Wartezeiten bei Augenärzten zeigen KI-basierte Lösungen noch weitere vielversprechende Entwicklungen. Der Biologe Dr. Niklas Domdei, M.Sc arbeitet bei der

Firma Zeiss und sprach über Zukunftspläne und was heute schon möglich ist. Bereits heute unterstützt künstliche Intelligenz bei der Berechnung und Optimierung von Intraokularlinsen (IOLs), der Vorhersage refraktiver Eingriffe und der OK-Anpassung. Besonders innovativ ist die Fähigkeit, Myopie in Fundusbildern zu erkennen und deren Verlauf vorherzusagen. Ein faszinierendes Zukunftziel ist die «Oculomics» – die Möglichkeit, systemische Erkrankungen wie Alzheimer oder Parkinson durch Augenuntersuchungen frühzeitig zu erkennen.

Screening von vorne nach hinten

Der Montag stand unter dem Thema Screening des Auges. Drei Redner nahmen sich je einen Teil des Auges vor. Alle empfehlen, eine gute Anamnese zu machen und alles immer gut zu dokumentieren. Zu Beginn sprach Oliver Buck über die Untersuchung des vorderen Augenabschnitts. Eines seiner Lieblingswerkzeuge dazu ist die Spaltlampe. Natürlich benutzt er aber auch das OCT, das Skiaskop, den Keratograph, den Augendruckmesser und viele andere Geräte. Zur Dokumentation empfehlen seine Folgeredner und er bekannte Gradingsscales zu verwenden. Was nicht dokumentiert ist, ist nicht gemacht worden, so Buck. Außerdem mache es auch für den Kunden einen besseren Eindruck, wenn das Besprochene noch abrufbar ist. Tom Köllmer verfolgte das Screening dann weiter nach hinten ins Auge. Er sprach über den Glaskörper

Diese gallertartige, durchsichtige Substanz füllt den Raum zwischen Linse und Netzhaut aus und besteht aus einem mit Hyaluronsäure versetzten Kollagengerüst. Köllner schaut sich die Struktur meist mit der Spaltlampe direkt oder mit der 90D-Lupe an. In einem jugendlichen Auge hat der Glaskörper eine relativ feste Gelstruktur. Mit dem Alter verflüssigt sich der Glaskörper jedoch und löst sich von der Netzhaut. Dies kann an der Ora Serrata, am Sehnerv und an der Makula zu Spannungen und Rissen in der Netzhaut führen, da die Verbindung zwischen Glaskörper und Netzhaut dort am stärksten ausgeprägt ist. Im Glaskörper Innern entstehen durch diese Verflüssigung Verklumpungen der Kollagenfasern, was zu vermehrt sichtbaren Floatern führt. Zum Schluss sprach Georg Scheurer noch über das Screening der Netzhaut.

Augenkrankheiten erkennen und therapiieren

Prof. Dr. med. Marcus Blum und Dr. med. Jonathan A. Gernert referierten am Dienstag über die Früherkennung von Diabetes und MS über Auffälligkeiten, die am Auge auftreten können. Die diabetische Retinopathie, eine häufige Folge von Diabetes, ist am Augenhintergrund erkennbar. Multiple Sklerose hingegen zeigt meist keine sichtbaren Veränderungen am Auge, kann sich aber durch unterschiedliche Farbwahrnehmung zwischen beiden Augen, Sehverlust, Pupillenstörungen und Schmerzen bei Augenbewegungen äussern. Die definitive

Besuchen Sie menti.com | und benutzen Sie den Code 5354 5952

Mentimeter

Was wird die Augenoptik technologisch oder im Bereich Dienstleistung nachhaltig beeinflussen?

29 Antworten

Johannes Schubart

BOSTON MATERIALS EYETEC VISIONIX ZEISS

Johannes Schubart fragte das Publikum, was ihrer Meinung nach die Augenoptik in der Zukunft bewegen wird.

MS-Diagnose erfordert ein MRT und Biomarker-Tests. Oft hat auch die Ernährung Einfluss auf die Entwicklung verschiedener Augenkrankheiten. Am Folgetag sprach Dr. Carolin Truckebrod über Nahrung und Nahrungsergänzung als Prophylaxe sowie auch als Progressionshemmer für AMD. Hierbei schnitten unter anderem mediterranes Essen und Nussmischungen sehr gut ab. Man nehme an, dass das mediterrane Essen viel Lutein, Zeaxanthin, Kupfer, Folsäure, Magnesium, Vitamin A, Niacin, Vitamin B6 und C, DHA, EPA beinhaltet. Dies sind die Stoffe, die bei der bekannten AREDS Studie als Hemmer der AMD gut abgeschnitten haben. Bei Glaukom mit zu hohem Augendruck kann man leider nicht viel mit Nahrungsergänzung tun. Bei einem Normaldruckglaukom hingegen gäbe es die Möglichkeit, mit Salz, dunkler Schokolade, Kaffee, Schwarzttee, Rotwein, Bewegung und allem, was den Blutdruck erhöht, nachzuholen.

Was bringt die Zukunft?

Johannes Schubart von der Firma Optiswiss präsentierte verschiedene Zukunftsperspektiven zur Behandlung der Presbyopie: Ein FDA-zugelassenes Medikament zur Pupillenverengung ist wegen störender Nebenwirkungen noch nicht weit verbreitet. Ein von Novartis entwickeltes Medikament zur Flexibilisierung der Augenlinse erhielt keine FDA-Zulassung, da die

Wirksamkeit nicht nachgewiesen werden konnte. Vielversprechend erscheinen verformbare Intraokularlinsen, die bereits in Feldstudien gute Ergebnisse zeigen und deren FDA-Zulassung in Bearbeitung sind. Im Brillenbereich wird an intelligenten Gleitsichtgläsern mit anpassbarer Addition geforscht, wobei die Dicke der Gläser noch eine Herausforderung darstellt. Virtual-Reality-Brillen sind für den Alltag noch nicht praktikabel.

Aus dem Augenoptiker-Alltag

Die Gesichtsausdrücke der sieben Emotionen Angst, Trauer, Überraschung, Verachtung, Freude, Ekel und Wut werden gemäss Studien auf der ganzen Welt erkannt. Dieses Wissen kann man nutzen, um Lügner zu erkennen. Auch Kunden sagen nicht immer die Wahrheit. Prof. Dr. Dr. Daniel P. Wichelhaus sprach am letzten Tag darüber, wie Lügner erkannt werden können. Man könne sie an der Gestik und

Freude Überraschung Wut Ekel Angst Trauer Verachtung

Quelle: <https://www.pixabay.com/pack/2019/08/10/micro-expressions-recognize-lies-paul-ekman-unmasking-the-face/>
 Quelle: <https://www.shutterstock.com/de/stock-photo/search/404044048>

Prof. Dr. Dr. Daniel P. Wichelhaus

BOSTON MATERIALS EYETEC VISIONIX ZEISS

Die sieben Emotionen, die auf der ganzen Welt erkannt werden. Bei Herrn Putin müsste man eben etwas genauer hinschauen, so Redner Daniel P. Wichelhaus.

Mimik erkennen und was und wie etwas erzählt wird. Angst ist die höchste Triebfeder der Lüge. Wichtig sei es also, die Angst auf dem Gesicht des Gegenübers zu entdecken und auch der Ausdruck von Trauer/Scham, wenn es nicht zur Situation passe. Der Lügner bewege sich weniger, mache weniger Blickkontakt und sei eher hölzern.

Zum Abschluss stellten Stefanie Wöhrle, M.Sc, Vision Science and Business und Frank Wersich, Augenoptikermeister und Low Vision Spezialist in einem angenehmen Dialog ihre Fälle «outside the Box» vor. Was im augenoptischen Alltag übersehen werden kann und was sie aus ihren Fehlern gelernt haben. Ein motivierender Austausch, der anregen sollte bei den Kunden genauer nachzufragen und hinzuhören, aber auch mehr Fachwissen haben zu wollen. So ging das Wissensforum 2025 zu Ende. Fünf Abende vollgepackt mit Wissen und Live-Austausch, aber auch mit der Möglichkeit,



Stefanie Wöhrle und Frank Wersich berichten über Fails im Arbeitsalltag.

sich später dazuzuschalten und zeitversetzt mit dabei zu sein oder sich die Vorträge noch am nächsten Tag anzusehen.

Die Bilder wurden zur Verfügung gestellt von Anja Grommek.

Anzeige

«Schweizer Optiker» ist auch online tonangebend

Die digitale Plattform **schweizeroptiker.ch** bietet neben Branchennews zahlreiche weitere Features für die Leserschaft und Werbekunden:

- Hintergründe, Brillen-Modetrends usw.
- Agenda mit relevanten Events im In- und Ausland
- Stellenportal
- Lieferantenverzeichnis
- E-Paper-Archiv für Abonnenten

Newsletter

Der kostenlose monatliche Newsletter erreicht jeweils rund 1000 Branchenleute und greift nationale und internationale Lifestyle-Themen auf.

Vielseitige Werbemöglichkeiten

- Diverse Bannerformate (Website und Newsletter)
- Advertorial
- Attraktive crossmediale Angebote



Beratung aus einer Hand

Egal, ob Print- oder Online-Werbung: Daniel Baer berät Sie gerne über die vielen attraktiven Werbemöglichkeiten – auch crossmedial. Telefon +41 79 338 89 18, daniel.baer@fachmedien.ch

SCHWEIZER
optiker
Opticien suisse | Ottico svizzero

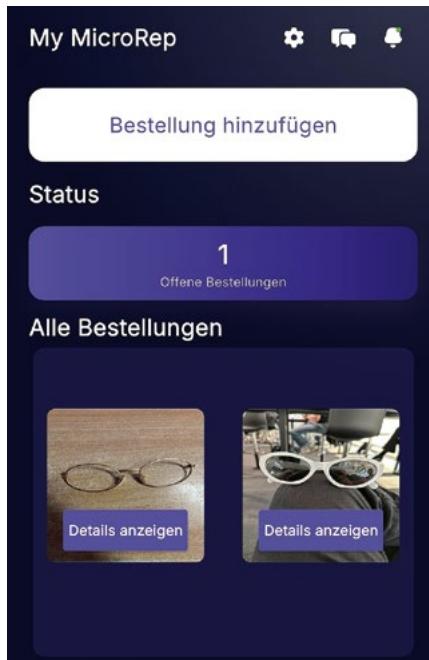
Reparatur, Renovierung und Pflege von Brillen

Wenn Brillenreparatur zum intelligenten und vernetzten Service wird.

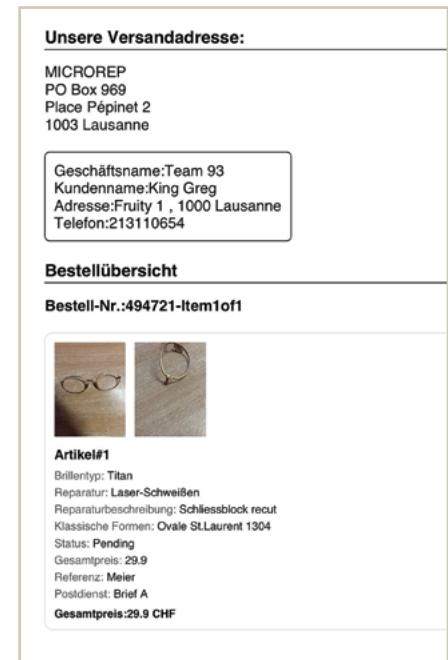
Text von Adelisa Salaji Kalajdžini im Gespräch mit Grégoire Thomas

Microrep, 2013 in der Schweiz gegründet, hat sich auf die Reparatur, Renovierung und Pflege von Brillen spezialisiert. Seit über zehn Jahren ist das Unternehmen eine bekannte Grösse in der Branche. 2025 wird mit der Einführung der myMicroRep-App ein weiterer Schritt gemacht: Sie ermöglicht es Optikern, den gesamten Reparaturprozess digital zu steuern – von der Abholung über die Nachverfolgung bis hin zu Fotos der Brillen vor und nach der Reparatur.

Die App bietet eine einfache, transparente Lösung, die speziell auf die Bedürfnisse von Optikern zugeschnitten ist. Microrep garantiert dank der ISO 13485-Zertifizierung hohe Qualität nach medizinischem Standard und bietet dabei eine benutzerfreundliche, zuverlässige Plattform.



Ein Beispiel, wie man die Brille für die Reparatur in die App hinzufügt. © Microrep



Beispiel einer Bestellung in der myMicroRep-App. © Microrep

Fünf Fragen an Grégoire Thomas, Gründer von Microrep:

Warum gerade jetzt kommt die App?

Weil sich der Markt verändert. Kundinnen und Kunden erwarten nachhaltige, transparente und effiziente Services, und Optiker benötigen Lösungen, die einfach und zuverlässig funktionieren. Genau das bietet Microrep – moderne Werkzeuge, faire und gerechtfertigte Preise sowie exklusive Vorteile für Partner und deren Endkunden.

Unser Ziel ist es, Optikern einen echten Mehrwert zu bieten – durch einen Service, der mit der Zeit geht, sich stetig weiterentwickelt und auf die tatsächlichen Bedürfnisse im Alltag zugeschnitten ist.

Warum eine App, die sich ausschliesslich der Brillenreparatur widmet?

Weil es sie bisher nicht gab – obwohl der Bedarf eindeutig ist. Die Reparatur ist keine Einschränkung, sondern eine Chance: zur Kundenbindung, zur Kosteneinsparung und zur Verlängerung des Lebenszyklus von Brillen.

Kann man die App schon herunterladen oder kaufen?

Die App ist kostenlos im Apple Store und im Google Store erhältlich.

Was ändert sich konkret für den Optiker mit myMicroRep?

Alles. Kein Papierkram mehr, keine E-Mails. Reparaturen können in wenigen Klicks aufgegeben und in Echtzeit verfolgt werden. Dazu gibt es KPIs, um die Abläufe effizient zu steuern – myMicroRep wurde für den Praxisalltag entwickelt.

Und was bringt die Zukunft?

Wir arbeiten an neuen exklusiven Modulen für die App – zum Beispiel rund um Garantie, Personalisierung oder Kreislaufwirtschaft. Unsere Partner und deren Kundschaft profitieren von dynamischen Lösungen, die mit dem Markt wachsen.

Der Optiker von morgen ist digital, flexibel und serviceorientiert – und Microrep ist bereit, ihn zu begleiten.

Réparation, rénovation et entretien de lunettes

Quand la réparation des lunettes devient un service intelligent et connecté.

Texte d'Adelisa Salaji Kalajdžini en entretien avec Grégoire Thomas

Microrep, fondée en Suisse en 2013, s'est spécialisée dans la réparation, la rénovation et l'entretien de lunettes. Depuis plus de dix ans, l'entreprise est un acteur reconnu dans le secteur. En 2025, une nouvelle étape sera franchie avec le lancement de l'application myMicroRep: elle permettra aux opticiens de gérer numériquement l'ensemble du processus de réparation, de la collecte

aux photos des lunettes avant et après la réparation, en passant par le suivi.

L'application offre une solution simple et transparente, spécialement conçue pour répondre aux besoins des opticiens. Grâce à la certification ISO 13485, Microrep garantit une qualité élevée conforme aux normes médicales, tout en offrant une plateforme conviviale et fiable.

Cinq questions à Grégoire Thomas, fondateur de Microrep:

Pourquoi l'application arrive-t-elle maintenant?

Parce que le marché évolue. Les clients attendent des services durables, transparents et efficaces, et les opticiens ont besoin de solutions qui fonctionnent de manière simple et fiable. C'est exactement ce que propose Microrep – des outils modernes, des prix justes et justifiés ainsi que des avantages exclusifs pour les partenaires et leurs clients finaux.

Notre objectif est d'offrir aux opticiens une véritable valeur ajoutée grâce à un service qui évolue avec son temps, qui est en constante évolution et qui est adapté aux besoins réels de la vie quotidienne.

Pourquoi une application exclusivement consacrée à la réparation des lunettes?

Parce qu'elle n'existe pas jusqu'à présent – bien que le besoin soit évident. La réparation n'est pas une contrainte, mais une opportunité: pour fidéliser les clients, pour réduire les coûts et pour prolonger le cycle de vie des lunettes.

Peut-on déjà télécharger ou acheter l'application?

L'application est disponible gratuitement dans l'Apple Store et dans le Google Store.

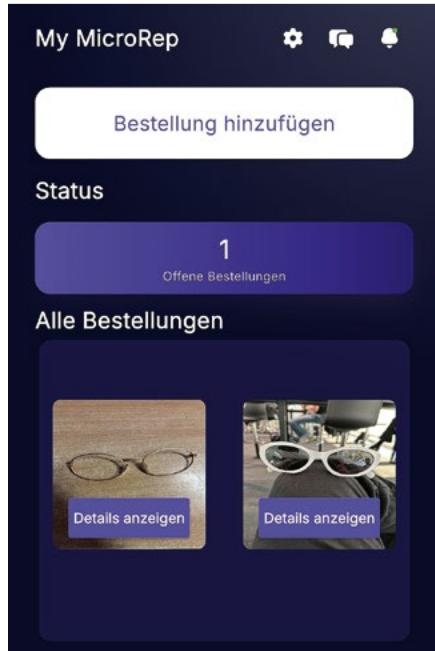
Qu'est-ce qui change concrètement pour l'opticien avec myMicroRep?

Tout ce qu'il faut. Plus de paperasse, plus d'e-mails. Les réparations peuvent être effectuées en quelques clics et suivies en temps réel. En plus, il y a des KPI pour gérer efficacement les processus – myMicroRep a été développé pour le quotidien de l'opticien.

Et que nous réserve l'avenir?

Nous travaillons sur de nouveaux modules exclusifs pour l'application – par exemple, autour de la garantie, de la personnalisation ou de l'économie circulaire. Nos partenaires et leur clientèle bénéficient de solutions dynamiques qui évoluent avec le marché.

L'opticien de demain est numérique, flexible et orienté vers le service – et Microrep est prêt à l'accompagner.



Un exemple de la manière d'ajouter les lunettes à réparer dans l'application. © Microrep

Unsere Versandadresse:

MICROREP
PO Box 969
Place Pépinet 2
1003 Lausanne

Geschäftsname: Team 93
Kundenname: King Greg
Adresse: Fruity 1, 1000 Lausanne
Telefon: 213110654

Bestellübersicht

Bestell-Nr.: 494721-Item1of1



Artikel#1

Brillentyp: Titan
Reparatur: Laser-Schweißen
Reparaturbeschreibung: Schliessblock recut
Klassische Formen: Oval St.Laurent 1304
Status: Pending
Gesamtpreis: 29.9
Referenz: Meier
Postdienst: Brief A
Gesamtpreis: 29.9 CHF

Exemple de commande dans l'application myMicroRep. © Microrep

Kritikgespräche des Optikers bei Leistungsmängeln

Diskretion ist oberstes Gebot.

Text von Dip. Betriebswirt Rolf Leicher, Heidelberg

Anlässe für ein Kritikgespräch: Julia kommt morgens zu spät. Fabian ist zu Kunden unfreundlich. Sein Kollege arbeitet langsam und umständlich. Auch kleinere Leistungsdefizite der Mitarbeiter dürfen nicht einfach aus Zeitnot übersehen werden. Das Team könnte sonst schlechte Leistungen als Normalfall ansehen und sich Mängel angewöhnen. Für den Arbeitgeber ist es nicht angenehm, zu kritisieren, weil er sich dabei aufregt und die falschen Worte wählen könnte.

Kritik: destruktiv oder konstruktiv?

«Destruktive Kritik» macht Mitarbeitenden nur das Leistungsdefizit klar. Im Gegensatz dazu steht die «konstruktive Kritik», die sich durch ein aufbauendes Gespräch auszeichnet. Der Vorgesetzte bespricht mit dem Betreffenden, wie Ar-

beitsergebnisse verbessert werden, wie sein Verhalten zu ändern ist. Das Selbstwertgefühl wird dabei nicht verletzt. Das Gespräch hilft, sich weiterzuentwickeln, um bessere Arbeitsergebnisse zu erreichen. Nicht die Panne steht im Vordergrund der konstruktiven Kritik, sondern die Verhaltensänderung.

Kritik wird auch als «Feedback» bezeichnet, als Rückmeldung über den Leistungsstand der Mitarbeitenden. Mit dem Begriff «Feedback» verliert das Wort «Kritik» seinen Schrecken. Andererseits wird für den Betreffenden der Ernst der Beurteilung herausgenommen, man versteht die Rückmeldung als reine Meinungsäußerung des Vorgesetzten und nicht als Kritik.

Es macht einen Unterschied, ob der Augenoptiker schlechte Leistungen einer

Person auf «stabile Faktoren» (mangelnde Fähigkeiten) oder «variable Faktoren» (mangelnde Anstrengung und Sorgfalt) zurückführt.

Für Kritik ist ein klarer Tatbestand nötig, es genügt nicht, wenn jemand nur auf Verdacht kritisiert wird. Wer kritisiert wird, muss Gelegenheit zu einer Stellungnahme haben, damit ist er aktiv am Gespräch beteiligt. Der Augenoptiker muss auch mit Ausreden desjenigen rechnen, oder damit, dass die Schuld anderen Personen oder Umständen zugeschoben wird («So viel Stress heute»). Ausreden dienen lediglich dem Selbstschutz des Betreffenden.

Worst Case und Best Case

Zwei Strategien bei der Personalbeurteilung haben sich bewährt: Die «Best-Case-Methode». Man erklärt die positiven

© Depositphotos



Kritik wird auch als «Feedback» bezeichnet, als Rückmeldung über den Leistungsstand der Mitarbeitenden.

Folgen für den Betrieb, wenn der Fehler vermieden wird, eine Art «Fördergespräch», in dem es um die Verbesserung der Leistung geht. Bespricht man die Nachteile, die sich aus dem Fehler ergeben, hat man sich als Chef für die «Worst-Case-Methode» entschieden. Er informiert den Kritisierten über die negativen Folgen seines Fehlers für die Firma. Dabei darf der Tatbestand nicht übertrieben werden, um glaubwürdig zu sein. Ängstliche Mitarbeiter trauen sich keine schwierigen Arbeiten mehr zu, wenn sie für Fehler geradestehen müssen. Bei kleineren Fehlern entscheidet sich der Optiker für die sogenannte «Korrektur», die der Kritisierte als Anregung erlebt.

Navi als Vorbild

Der Navigator im Auto ist ein gutes Beispiel für vorwurfsfreie Kritik. Bei einem Fahrfehler kommt die Ansage «Drehen Sie, wenn möglich, um ...», die richtige Route wird angesagt und erscheint im Display. Kein Vorwurf. Keine Bewertung. Keine Drohung. Keine destruktive Kritik.



Wortwahl und Formulierungen

Die Formulierung «Du arbeitest aber umständlich/langsam/falsch...» kann sachlich gemeint sein, hört sich für Mitarbeitende aber persönlich an, sie werden sich verteidigen. Die Formulierung: «Der Sehtest hat aber verhältnismässig viel Zeit gebraucht» wirkt sachlich und macht nachdenklich. Negative Bewertungen sind ungünstig: «Wenn du unfreundlich bist, kommt der Kunde nicht mehr zu uns». Eine positive Aussage in Frageform macht nachdenklich: «Weshalb ist Freundlichkeit im Kundengespräch wichtig?» Ist dem Kritisierten die Antwort klar, wird er sich in Zukunft um Freundlichkeit bemühen.

Im Kritikgespräch kommt es auf die einzelnen Worte an, die sachlich oder persönlich wirken. Die Formulierung «Du kommst jeden Tag zu spät zur Arbeit» kann sachlich gemeint sein, sie hört sich jedoch sehr persönlich an. Generalisierungen wie «immer, nie, jedes Mal» usw. sind absolute No-Go's.

Zwischen der Ich- und der Du-Botschaft besteht ein deutlicher Unterschied. Die Du-Botschaft wirkt persönlich und vorwurfsvoll: «Du bist zu langsam..., Du musst dich mal beeilen..., Du hast das falsch gemacht..., Du hast wieder ... vergessen.» Die Ich-Botschaft wirkt vorwurfsfrei und wird eher angenommen: «Ich habe festgestellt..., Mir fällt auf..., Ich sehe gerade ...». Auch die Erwartungen an den Kritisierten lassen sich in der Ich-Botschaft konstruktiv formulieren: «Ich wünsche mir..., Ich erwarte, dass..., Ich bitte dich dringend ...»

Mit unterschiedlichen Formulierungen wird der Wirkungsgrad der Kritik gesteigert oder gesenkt. Zunächst formuliert man in der

Kommunikationsmuster des Augenoptikers mit unterschiedlicher Wirkung

- Stufe 1 **Bitte:** «Bitte achte zukünftig auf...»
- Stufe 2 **Wunsch:** «Ich möchte, dass Du auf... achtest.»
- Stufe 3 **Erwartung:** «Ich erwarte mehr Freundlichkeit im Kundenkontakt.»
- Stufe 4 **Appell:** «Du musst unbedingt auf... achten.»
- Stufe 5 **Abmahnung:** «Ich fordere dich auf..., das ist eine Abmahnung.»

ersten Stufe. Gesprächstypisch sind Formulierungen wie «Ich empfehle dir..., Ich bitte, dass..., Achte zukünftig bitte auf...». Gesprächstypisch für die Stufe 5 ist: «Ich muss dich auffordern...». Bei weiteren Fehlern oder Verstößen gegen Anweisungen führt kein Weg an der «Roten Karte» vorbei, so wie beim Fussball.

Systematische Fehlerabstellung in fünf Schritten:

Mit dem System «TULPE» hat er eine Strategie als Leitfaden für Gespräche. Besonders wichtig ist die Reihenfolge der Stufen.

- T** – Tatbestand des Fehlers darstellen – vorwurfsfrei und ohne Übertreibung
- U** – Ursache des Fehlers klären – wie kam es dazu?
- L** – Lösung besprechen – was ist zu tun, um den Fehler zu beseitigen?
- P** – Positive Auswirkungen nennen – wie wirkt sich fehlerfreies Arbeiten aus?
- E** – Ergebniskontrolle – Festlegung, wie Arbeitsergebnisse kontrolliert werden.

Der Erfolg eines Kritikgesprächs wird daran gemessen, inwieweit Kritisierte ihr Verhalten ändern und sich die Leistung verbessert. Wenn sich das Arbeitsergebnis nach einer Kritik bessert, wird eine ausdrückliche Anerkennung vom Chef erwartet. Fehlerfreies Arbeiten nach der Kritik benötigt auf jeden Fall eine deutliche Rückmeldung. Das spornt an und motiviert, die gute Leistung zu halten.

«Lieblingsmitarbeiter» dürfen bei Arbeitsfehlern im Rahmen der Gleichberechtigung nicht mit Samthandschuhen angefasst werden. Das Gespräch wird beendet, indem man Zuversicht und Vertrauen äusserst, dass sich der Fehler nicht wiederholt, dass die Leistung sich verbessert. Damit verpflichtet der Kritiker den Mitarbeiter moralisch zu besseren Ergebnissen. Nach einem gelungenen Kritikgespräch wird sich der Mitarbeiter besonders anstrengen.

Bei der Bewertung einer Leistung muss auch der Schwierigkeitsgrad der Arbeit berücksichtigt werden, ebenso, ob es sich um eine jüngere Mitarbeiterin handelt. Leistungen können nicht nur an Arbeitsergebnissen der Spitzenträger gemessen werden. Der Vergleich zwischen Mitarbeiterinnen ist kontraproduktiv, auch wenn es stimmt: «Die Sonja ist immer pünktlich, im Gegensatz zu dir.» Leistungen sollen nicht miteinander verglichen werden.

Das Kritikgespräch ist nicht gelungen, wenn ...

- ... sich der Fehler wiederholt, also keine Besserung eintritt.
- ... sich die Leistung nur kurzfristig bessert und dann wieder nachlässt.
- ... Mitarbeitende guten Willens sind, aber die Leistung nicht erbringen können.
- ... Kritisierte sich frustriert zurückziehen und ihre Motivation nachlässt.
- ... es zu einer Diskussion über den Tatbestand kommt.
- ... der Arbeitgeber sich über einen Fehler ärgert und vorwurfsvoll wird.
- ... er die Diskretion verletzt und andere von der Kritik erfahren.
- ... er den Tatbestand übertreibt, um zu wirken.

Im Blickpunkt: Tipps für Sie

Nie persönlich werden

Kritisiert werden nur die Fehler und das Leistungsdefizit des Betreffenden, nicht seine Person. Das hört sich einfacher an, als es ist. Im Gespräch sind es bestimmte Worte, die persönlich wirken, obwohl sie sachlich gemeint sind. Zu persönlichen Äußerungen kommt es, weil man als Kritiker verärgert ist und die nötige Gelassenheit verloren hat. Kritik verlangt eine Portion Einfühlungsvermögen, der Kritiker sollte sich in die Lage des Kritisierten versetzen, um seine Reaktion zu verstehen.

Leistungsgrenzen bedenken

Neue Mitarbeiter und Jüngere haben in der Einarbeitungsphase nicht die Routine wie der ältere Kollege mit viel Erfahrung. Da muss man mit Fehlern rechnen und aus

dem Kritikgespräch ein Korrekturgespräch machen. Durch gründliche Einweisung und systematische Kontrollen können die meisten Fehler vermieden werden. Bei der Arbeitseinteilung muss auch die Belastungsgrenze des Mitarbeiters beachtet werden.

Nur unter vier Augen kritisieren

Jemanden vor anderen zu kritisieren, zeigt schlechten Führungsstil und ist für das Arbeitsklima schädlich. Kritik an einer Person vor anderen ist ein Verstoss gegen Führungsgrundsätze. Diskretion ist oberstes Gebot. Weder vor noch nach dem Kritikgespräch dürfen Kollegen darüber informiert werden. Auch bei einer Kundenreklamation ist es selbstverständlich, dass man auch dem Kunden gegenüber hinter dem Mitarbeiter steht und ihn nicht beschuldigt.

Veranstaltungskalender

Datum	Veranstaltung	Ort	Kontaktadresse
17. bis 18.05.2025	IVBS-Kongress	Siegburg	www.ivbs.org
18.05.2025	LA SSOO en Romandie	Lausanne	www.sbao.ch
13. bis 15.09.2025	DaTe	Riccione	www.dateyewear.com
14.09.2025	Hall of Frames	Luzern	www.hallofframes.ch
21.09.2025	OPT-X.25	Baden	www.opt-x.ch
26. bis 29.09.2025	Silmo	Paris	www.silmoparis.com
1. bis 3.10.2025	IOFT	Tokio	www.fashion-tokyo.jp
19. bis 20.10.2025	OptInn	Nottwil	www.optinn.ch
10. bis 11.01.2026	Interlook	Dortmund	www.interlook-messe.de
16. bis 18.01.2026	Opti	München	www.opti.de
31.01 bis 2.02.2026	Mido	Mailand	www.mido.com
4. bis 6.02.2026	SAOO-Kongress	Luzern	www.saoo.ch
28.02. bis 2.03.2026	100% Optical	London	www.100percentoptical.com
4. bis 5.03.2026	Zukunft Handwerk	München	www.zukunfthandwerk.com
11. bis 14.03.2026	Vision Expo East	Orlando	www.east.visionexpo.com

Änderungen vorbehalten.

Weitere Einträge siehe unter www.schweizeroptiker.ch

SCHWEIZER

optiker
 Opticien suisse | Ottico svizzero

Werbewirksame Aufmerksamkeit erreichen Sie durch Ihre Werbebotschaften in der Fachzeitschrift der Branche.

Nehmen Sie ganz einfach mit uns Kontakt auf, und wir erläutern Ihnen gerne die verschiedenen Möglichkeiten rund um den «Schweizer Optiker». Nutzen Sie die vielfältigen Angebote.

Terminplan 2025

Ausgabe	Themen (Änderungen vorbehalten)	Erscheinung	Anzeigenschluss kommerz. Inserate	Anzeigenschluss Stelleninserate
6 · 2025	Kontaktlinsen, Trockenes Auge	13.06.2025	14.05.2025	27.05.2025
7+8 · 2025	Verkauf	13.08.2025	15.07.2025	28.07.2025
9 · 2025	Nachhaltigkeit	15.09.2025	18.08.2025	31.08.2025
10 · 2025	Nachfolge	14.10.2025	16.09.2025	29.09.2025
11 · 2025	100 Jahre Schweizer Optiker	14.11.2025	17.10.2025	28.10.2025
12 · 2025	Low Vision	15.12.2025	17.11.2025	28.11.2025

Ständige Rubriken: Produktneuheiten, Kurznachrichten, Fassungsdesign, Firmenporträts, Reportagen, Nachrichten aus den Verbänden OPTIKSCHWEIZ, SBAO und VBAO, Aus dem Institut, Betriebsführung.

Wir freuen uns über Ihr Interesse am «Schweizer Optiker»-Magazin.

FACHMEDIEN – Zürichsee Werbe AG, Tiefenaustrasse 2, 8640 Rapperswil
 Tel. 044 928 56 11, optiker@fachmedien.ch, www.fachmedien.ch



Medizinproduktberecht	Législation relative aux dispositifs médicaux
Achtung altrechtliche Produkte! Ab dem 26. Mai 2025 dürfen laut Medizinprodukteverordnung (EU-MDR / CH-MepV) keine altrechtlichen Produkte mehr im Angebot sein. Alle Konformitäts-Erklärungen müssen auf die neue Regulierung bzw. auf «EU 2017/45» verweisen.	Attention aux produits soumis à l'ancienne législation! À partir du 26 mai 2025, conformément au règlement sur les dispositifs médicaux (UE-RDM / CH-ODim), les produits soumis à l'ancienne législation ne pourront plus être mis en vente. Toutes les déclarations de conformité doivent faire référence à la nouvelle réglementation ou à «UE 2017/45».
Krankenversicherung	Assurance maladie
Fragen zu KVG und MiGeL? Über alle Aspekte in diesem Zusammenhang informiert eine Infoseite im Extranet sowie das FAQ der Arbeitsgruppe MiGeL (SBAO/OPTIKSCHWEIZ), letztmals aktualisiert am 3. April 2025. OPTIKSCHWEIZ-Extranet, siehe Rubrik «Betrieb» > «KVG-MiGeL»	Questions concernant LAMal et LiMA? Vous trouverez toutes les informations nécessaires à ce sujet sur une page d'information de l'extranet ainsi que dans la FAQ du groupe de travail LiMA (SSOO/OPTIQUESUISSE), mise à jour pour la dernière fois le 3 avril 2025. Voir l'extranet OPTIQUESUISSE, rubrique «Commerce» > «LaMal / LiMA»
Haftpflichtversicherung	Assurance responsabilité civile
Kosten sparen mit tiefen Prämien Alle Mitglieder von OPTIKSCHWEIZ profitieren von einer Zusatz-Betriebs-haftpflichtversicherung: Jedes Mitglied muss in eigenem Namen eine Betriebshaftpflichtversicherung mit normalem Umfang (Grundpolice) abschliessen. Als versichert gelten der Versicherungsnehmer, die Vertreter des Versicherungsnehmers, die Angestellten und Hilfspersonen. Die Zusatzversicherung ersetzt allfällige Schäden bis zur Höhe von 10 Mio. CHF pro Fall, bzw. den Teil des Schadens, der die Versicherungssumme der entsprechenden Grundpolice übersteigt. Ebenfalls versichert sind beispielsweise die Anwendung von Diagnostika (sofern die Anwender dazu berechtigt sind) sowie alle optometrischen Messungen und Untersuchungen. Ein entsprechendes Zertifikat der Branchen Versicherung ist im OPTIKSCHWEIZ-Extranet downloadbar (Shop > Downloads > Versicherungen). Erhältlich auch auf Anfrage per E-Mail: admin@optikschweiz.ch	Profitez de primes avantageuses Tous les membres d'OPTIQUESUISSE bénéficient d'une assurance responsabilité civile complémentaire pour les entreprises: Chaque membre doit souscrire en son nom propre une assurance responsabilité civile d'entreprise avec une couverture normale (police de base). Sont assurés le preneur d'assurance, ses représentants, les employés et les auxiliaires. L'assurance complémentaire couvre les dommages éventuels jusqu'à concurrence de 10 millions de CHF par sinistre ou la partie du dommage qui dépasse la somme assurée par la police de base correspondante. Sont également assurés, par exemple, l'utilisation de diagnostiques (dans la mesure où les utilisateurs y sont autorisés) ainsi que toutes les mesures et examens optométriques. Un certificat correspondant de l'Assurance des métiers peut être téléchargé sur l'extranet d'OPTIQUESUISSE (Shop > Téléchargements > Assurances). Il est également disponible sur demande par e-mail: admin@optiquesuisse.ch
Agenda	Agenda
OPT-X.25 Baden (TRAFO), Sonntag 21. September 2025	OPT-X.25 Baden (TRAFO), Lundi 21 septembre 2025
121. ordentliche Generalversammlung OPTIKSCHWEIZ Montag, 27. April 2026	121^e assemblée générale ordinaire OPTIQUESUISSE Lundi, 27 avril 2026

Augenoptiker·in EFZ	Opticien·ne CFC	Ottici AFC
Infos für Berufsbildner·innen	Info pour formateurs/formatrices	Info per i formatori
Überbetriebliche Kurse	Cour interentreprises	Corsi interaziendali
<p>Anmeldung Lernende zu den ÜK Bitte denken Sie daran, Ihre neuen Lernenden für die überbetrieblichen Kurse anzumelden. Ein Online-Anmeldeformular steht Ihnen unter www.vbao.ch > Berufsbildner zur Verfügung. Anmeldeschluss ist der 15. Juni 2025.</p> <p>Löhne für Lernende Der VBAO empfiehlt für Lernende in der Augenoptik die folgenden Mindestlöhne: 1. Lehrjahr: CHF 700 2. Lehrjahr: CHF 1000 3. Lehrjahr: CHF 1400</p>	<p>Inscription des apprenants aux CI N'oubliez pas d'inscrire vos nouveaux apprenants à temps aux cours interentreprises. Un formulaire d'inscription en ligne est disponible sur www.afpo.ch > Formateur professionnel. Délai d'inscription est le 15 juin 2025.</p> <p>Salaires pour apprenants L'ASPO recommande pour les apprenants en optique les salaires minimaux suivants : 1. année: 700 CHF 2. année: 1000 CHF 3. année: 1400 CHF</p>	<p>Iscrizione degli apprendisti ai CI Non dimenticate di registrare i vostri nuovi apprendisti in tempo per i corsi interaziendali. Un formulario di registrazione online è disponibile su www.afpo.ch > Formatori. Termine ultimo per l'iscrizione: 15 giugno 2025.</p> <p>Salario per gli apprendisti L'AFPO raccomanda i seguenti salari minimi per gli apprendisti del settore ottico: 1° anno di formazione: 700 CHF 2° anno di formazione: 1000 CHF 3° anno di formazione: 1400 CHF</p>
<p>www.vbao.ch</p> <p>Download unter: Berufsbildner > Ausbildungsvorschriften</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Bildungsverordnung EFZ (PDF) ▪ Bildungsplan EFZ (PDF) ▪ Ausführungsbestimmungen QV ▪ Nationaler Lehrplan EFZ (PDF) ▪ Ausbildungsprogramm Lehrbetrieb (PDF) ▪ Bildungsbericht (PDF) ▪ Lerndokumentation (PDF) ▪ Arbeitsaufträge gem. Ausbildungsprogramm (docx) ▪ Arbeitsaufträge blanko (docx) <p>Zum Bestellen im Onlineshop:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Duansche Kurve (A5); gratis ▪ Augen- und KL-Schablone; CHF 25.00 ▪ Auge und Brillengläser (Fred Staibitz, 1992); CHF 14.00 	<p>www.afpo.ch</p> <p>À télécharger sous: Formateurs > Disposition relatives à la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ordonnance sur la formation (PDF) ▪ Plan de formation pour (PDF) ▪ Dispositions d'exécution PQ ▪ Programme de formation national (PDF) ▪ Programme de formation en entreprise (PDF) ▪ Rapport de formation (PDF) ▪ Dossier de formation (PDF) ▪ Missions pratiques selon le programme de formation ▪ Mission pratique, formulaire blanc <p>A commander en ligne:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Courbe Duane (A5); gratuit ▪ Gabarit de dessin œil/LC; 25.00 CHF ▪ Œil et verres de lunettes (Fred Staibitz, 1992); 14.00 CHF 	<p>www.afpo.ch</p> <p>Download sotto: Formatori > Prescrizioni di formazione</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ordinanza sulla formazione (PDF) ▪ Piano di formazione (PDF) ▪ Disposizioni d'esecuzione PQ ▪ Piano nazionale di studi (PDF) ▪ Programma di formazione in azienda di tirocinio (PDF) ▪ Rapporto di formazione (PDF) ▪ Documentazione nell'apprendimento (PDF) ▪ Compiti di lavoro di lavoro secondo il programma di formazione ▪ Compito di lavoro, modulo vuoto <p>Per ordinare nel negozio online:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Curva di Douan (A5); libero ▪ Modello di disegno dell'occhio/LC; CHF 25.00 ▪ Oeil et verres de lunettes (Fred Staibitz, 1992); 14.00 CHF
<p>Kontakt</p> <p>Der VBAO unterstützt alle Lernenden und Berufsbildner mit Informationen und Ausbildungsmaterialien. Bei Fragen steht die Geschäftsstelle gerne zur Verfügung: Telefon 062 212 80 33 oder admin@vbao.ch.</p>	<p>Contact</p> <p>L'AFPO soutient tous les apprenants et formateurs par des informations et du matériel pédagogique. En cas de questions, le secrétariat est volontiers à disposition: Téléphone 062 212 80 33 ou admin@vbao.ch.</p>	<p>Contatto</p> <p>L'AFPO degli ottici supporta tutti gli studenti e i formatori con materiale informativo e formativo. Per qualsiasi domanda, l'ufficio è a vostra disposizione: Telefono 062 212 80 33 o admin@vbao.ch.</p>



Congrès purement francophone «La SSOO en Romandie», 18 mai à Lausanne

Rein französischsprachiger Kongress «La SSOO en Romandie», 18. Mai in Lausanne

SBAO-Preise 2025

Im Rahmen der SBAO-Fachtagung 2025 wurden zwei Preise verliehen: der SBAO-Preis und der Preis für die oder den CP-Champion. Mit ihrer Forschung zu «The Influence of Highly Aspherical Lenslets on Choroidal Thickness and Axial Length» haben Larissa Paulasto und Céline Carré den SBAO-Preis für die beste Bachelorarbeit des Jahres 2024 gewonnen. Die beiden Studentinnen stellten ihre Ergebnisse den Kongressbesuchenden im Rahmen der Preisverleihung vor und erhielten das Diplom und den von der Stiftung SBAO gesponserten Geldpreis von CHF 1000 vom Stiftungsratspräsidenten Stephan Bitterli überreicht. Denise Sigrion, Inhaberin des Sehzentrums Rapperswil, erreichte in der CP-Periode 2024 ganze 155 SBAO-Credit Points und damit am meisten von allen Mitgliedern. Das Diplom als «CP-Championne» wurde ihr von Verbandspräsident Manuel Kovats überreicht.

Prix SSOO 2025

Deux prix ont été décernés dans le cadre du Congrès SSOO 2025: le prix SSOO et le prix pour le ou la champion·ne des crédits SSOO. Grâce à leur re-

cherche sur «The Influence of Highly Aspherical Lenslets on Choroidal Thickness and Axial Length», Larissa Paulasto et Céline Carré ont remporté le prix SSOO pour le meilleur travail de Bachelor de l'année 2024. Les deux étudiantes ont présenté leurs résultats aux participant·es du congrès dans le cadre de la remise des prix et ont reçu leur diplôme et le prix en espèces de CHF 1000 sponsorisé par la fondation SSOO des mains de Stephan Bitterli, président du conseil de fondation. Denise Sigrion, propriétaire du Sehzentrum Rapperswil, a obtenu 155 crédits SSOO au cours de la période CP 2024, soit le plus grand nombre parmi tous les membres. Le diplôme de «CP-Championne» lui a été remis par le président de l'association Manuel Kovats.

Vorstellung an der FHNW

Eine Delegation aus Vorstand und Geschäftsstelle des SBAO stellte den Studierenden der FHNW, die im Herbst 2024 das Bachelorstudium Optometrie starteten, Anfang März das Angebot des Verbands vor. Das attraktive Studierendenangebot – eine kostenfreie Mitgliedschaft während und bis ein Jahr nach dem Studium – und der

Austausch mit den Verbandsvertretern überzeugte auch dieses Jahr: 31 der Nachwuchsoptometrist·innen (und damit 86%) meldeten sich direkt vor Ort für die Studierendenmitgliedschaft an. Willkommen beim SBAO!

Présentation à la FHNW

Une délégation du comité et du secrétariat de la SSOO a présenté début mars l'offre de l'association aux étudiant·es de la FHNW qui commencèrent leurs études de bachelor en optométrie à l'automne 2024. L'offre attrayante pour les étudiant·es – une adhésion gratuite pendant et jusqu'à un an après les études – et l'échange avec les représentants de l'association ont convaincu cette année encore: 31 jeunes optométristes (soit 86%) se sont inscrits directement sur place pour devenir membres étudiants. Bienvenue à la SSOO!



Passivmitglieder |

Membres passifs

Karin Saladin

Bojana Jutric

Doruntina Dedaj

Kongresse

La SSOO en Romandie 2025

Sonntag, 18. Mai 2025

Alpha+Palmiers, Lausanne

4 SBAO-Credit Points

OPT-X.25

Sonntag, 21. September 2025

TRAFO Baden

4 SBAO-Credit Points

Simultanübersetzung

Congrès

La SSOO en Romandie 2025

Dimanche 18 mai 2025

Alpha+Palmiers, Lausanne

4 crédits SSOO

OPT-X.25

Dimanche 21 septembre 2025

TRAFO Baden

4 crédits SSOO

Avec traduction simultanée

Workshops

Pomeriggio SSOO in Ticino

Domenica, 12 ottobre 2025

4 crediti SSOO

Podcast-Reihe betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) und Personalfragen

Unter digital.sbao.ch

1 SBAO-Credit Point

Série de podcasts: gestion de la santé en entreprise (GSE) et gestion du personnel

Sous digital.ssoo.ch

1 crédit SSOO

STELLENMARKT



DIE NÄCHSTE AUSGABE

Stelleninserateschluss für
Nr. 6/2025: 27. Mai 2025

Erscheinungsdatum
13. Juni 2025

Sandra Verardo
044 928 56 35

Daniel Baer
079 338 89 18

E-Mail
optiker@fachmedien.ch

pfistergassoptik



Wir suchen Verstärkung Augenoptiker/in und freuen uns auf dich!

pfistergassoptik gmbh, Pfistergasse 29, 6003 Luzern
041 240 38 56, info@pfistergassoptik.ch
www.pfistergassoptik.ch



Augenoptiker:in mit Marketingaffinität 60%

Über uns:

Wir sind ein junges, traditionsreiches und familiäres Unternehmen, das grossen Wert auf exzellenten Kundenservice und innovative Lösungen legt. Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir einen engagierte:n Augenoptiker:in, der/die neben dem Alltag als Brillenberater:in auch unsere Marketingaktivitäten mitgestaltet.

Arbeitsinhalt:

- > Beratung und Betreuung unserer Kunden bei der Auswahl von Brillen und Kontaktlinsen
- > Marketing- und Eventplanung
- > Pflege unserer Social-Media-Kanäle und der Website
- > Erstellung von Blogbeiträgen und Newslettern
- > Unterstützung in der Buchhaltung und im Backoffice

Was dich erwartet:

- > Ein junges, traditionsreiches und familiäres Unternehmen
- > Eine offene und dynamische Unternehmenskultur
- > Ein qualitativ hochwertiges und nachhaltiges Produktsortiment
- > Modernste Infrastruktur
- > Vielseitige und spannende Kunden
- > Ein herzliches Team und definitiv keine Langeweile

Anforderungen:

- > Abgeschlossene Ausbildung als Augenoptiker:in
- > Kreativität und Organisationstalent
- > Teamfähigkeit und Kommunikationsstärke

Wir legen grossen Wert auf die Vereinbarkeit von Familie, Privatleben und Beruf

Deshalb geniesst du bei uns:

- > 39 h Wochenarbeitszeit (bei einem Pensum von 100%)
- > Zwei freie Samstage pro Monat
- > Alle zwei Wochen ein 3-Tage-Wochenende

Karin freut sich auf deine Bewerbung!

Urech Optik AG
Karin Urech | Vordere Vorstadt 18 | 5001 Aarau
Telefon 062 838 20 00 | leitung@urech.ch

urech
optik
sebkultur in aarau



SENSLER OPTIK
Das schöne Gefühl gut auszusehen

Zur Verstärkung unseres Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung

**Dipl. Augenoptiker/in
Optometrist/in B.Sc.
Teil- oder Vollzeit (40%-100%)**

Wir freuen uns dich kennen zu lernen.
Guido Fasel mit Team

Bewerbe dich bei:
guido.fasel@sensleroptik.ch

Sensler Optik | Thunstrasse 3 | 1712 Tafers
Tel. 026 494 33 32 | sensleroptik.ch

DU MÖCHTEST TEIL UNSERER ERFOLGSSTORY WERDEN?

Wir bieten dir eine abwechslungsreiche und spannende Allrounderstelle als

Augenoptiker/in EFZ 60 - 100%

in einem inspirierenden Umfeld. Wenn du gerne in einem kleinen, engagierten Team arbeitest und ein Gespür für Mode und Design mitbringst, freuen wir uns von dir zu hören!

Bloch Optic AG

Laufenstrasse 4
4226 Breitenbach

blochoptic.ch
info@blochoptic.ch
+41 61 781 31 31

BLOCHOPTIC

**Augenoptiker/in, dipl. Augenoptiker/in, Optometrist/in,
Werkstattoptiker/in, Fachverkäufer/in in deiner Wunschregion
SCHWEIZWEIT**

DU WILLST MEHR SPASS BEI DER ARBEIT?

Bespreche mit uns, in welcher Region, Ort oder welchem Pensum du arbeiten möchtest. Zusammen finden wir die optimale Lösung.

WIR BIETEN DIR

- Du-Kultur und familiärer Umgang
- Mensch im Zentrum
- Stetige Weiterbildung durch eigene Schulungsabteilung und externe Referenten.
- Mehr Ferien durch unbezahlten Urlaub
- Jubiläumsprämien und Jubiläumsferien
- Förderprogramme zum BSc Optometrie sowie Jobgarantie nach Abschluss
- Diverse Mitarbeitervergünstigungen: Fitness Abo Beteiligungen, Flottenrabatte für den privaten Fahrzeugkauf, Rabatte für deine private Krankenversicherung, Diverse Vergünstigungen auf Ticketpreise bei Veranstaltungen/Events, Sprachkurse
- Kostenlose Brille und Kontaktlinsen
- Neuste Innovationen bei Geräten und Produkten

Bei Visilab wird humanitäres und soziales Engagement gross geschrieben (Unterstützung des schweizerischen Zentralvereins für das Blindenwesen).

**Bewerben ganz einfach gemacht. Sende deine Unterlagen vorzugsweise an die
Email-Adresse: personalabteilung@visilab.ch**

VisilabGroup - Personalabteilung - Industriestrasse 17 - 4632 Trimbach - Tel. 044 846 54 74

 www.visilab.ch/de/visilab-entdecken/bei-uns-arbeiten/stellenangebote

VISILAB

Optiker fürs Leben





McOPTIC SUCHT SIE!

Über 70 Filialen schweizweit – werden auch Sie Teil dieser Erfolgsgeschichte. Sie sind aufgeschlossen, flexibel, teamfähig und haben Freude am täglichen Kundenkontakt. Sie sind talentiert im Verkauf und affin für das emotionale Verkaufserlebnis.

Zur Verstärkung unserer Teams suchen wir per sofort oder nach Vereinbarung:

Führungsmitarbeiter im Retail Optik Bereich Bern Spitalgasse

**Dipl. Augenoptiker/in / Optometrist/in
Voll- oder Teilzeitpenum**

Bern Spitalgasse
Birsfelden Schlieren
Brugg AG Frauenfeld Wohlen AG
Frauenfeld Heerbrugg ZH-Wiedikon
Heerbrugg Reinach Zug
Reinach Rorschach

**Augenoptiker/in
Voll- oder Teilzeitpenum**

Altdorf **Spiez**
Burgdorf **Schlieren**
Grenchen **Schwyz**
Interlaken **Uster**
Langenthal **Visp**
Reinach AG **Weinfelden**
Solothurn **Winterthur Marktgasse**

Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung:
Mc Optik (Schweiz) AG · Human Resources
 Industriestrasse 17 · 4632 Trimbach · jobs@moptic.ch · moptic.ch/jobs





Augenoptikerin/Augenoptiker EFZ 40–60 %



Das bringst du mit:

- Interesse an exaktem Arbeiten
- Affinität zu Digitalisierung und technischen Geräten
- Erfahrung im Refraktionieren
- Kommunikative, offene und teamfähige Persönlichkeit

Deine Perspektiven:

- Strukturierte Einarbeitung in das medizinisch-diagnostische Wissen der Augenheilkunde
- Mitwirken in einem engagierten und motivierten Team
- Attraktive Arbeitszeiten bei einer 42-Stunden-Woche, ohne Wochenend-, Pikett- und Nachtdienst
- Gute Sozialeistungen und ein ansprechendes Arbeitsumfeld sowie ein umfangreiches internes Weiterbildungsangebot und zahlreiche Vergünstigungen

Interessiert? Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!
 Werde Teil unseres Teams und trage dazu bei, die Lebensqualität unserer Patientinnen und Patienten zu verbessern.



Weitere Informationen finden Sie unter www.luks.ch/jobs
 Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!



Für unser familiäres, inhabergeführtes Augenoptik-Fachgeschäft suchen wir per 1. August 2025 eine/n

Augenoptiker/in EFZ 20–60 % für Verkauf und Atelier

Sie haben Spass an der Optik, Flair für Verkauf und Werkstatt, gute Kommunikationsfähigkeiten und sind selbständiges, korrektes Arbeiten gewohnt? Sie sind eine fröhliche, eigenverantwortliche Persönlichkeit mit guten Umgangsformen? Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen.

Keller Optik AG · Bahnhofstrasse 29 · 8307 Effretikon
info@kelleroptik.ch · www.kelleroptik.ch

Augenoptiker-in / Optometrist-in

60–100 % gesucht, per sofort oder nach Vereinbarung im Herzen der Altstadt Bremgarten, Aargau

Altstadt Optik GmbH
Marktgasse 31, 5620 Bremgarten
info@altstadt-optik.ch
056 633 16 15



> WELCOME...

im jungen, dynamischen Team eines der renommiertesten Optiker-Fachgeschäfte im Herzen von Solothurn. Als

Augenoptiker/in EFZ

60–100 % Stelle mit viel Potenzial

- Selbständiges Arbeiten in einem aufgestellten Team
- Attraktives Salär, geregelte Fünf-Tage-Woche
- Modernes, grosszügiges Arbeitsambiente
- Sorgfältige Einarbeitung
- Zentraler Standort mit Einkaufsmöglichkeiten in der Nähe

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung.

STO~~K~~ER OPTIK
solothurn

Stocker Optik AG, Remo Sandi, Hauptbahnhofstr. 1, 4500 Solothurn
Telefon 032 622 11 53, info@stockeroptik.ch, stockeroptik.ch



Optiker*in, verantwortlich für Key Accounts und Sales im Bereich Vision Technology Products - Teilzeit 60%

Als Fachperson in diesem Bereich verstärkst du unser Team und betreust unsere Kunden. Es erwartet dich eine ideale Möglichkeit für eine gute Work-Life-Balance durch ein Arbeitspensum von 60% und eine flexible Gestaltung deiner Arbeitszeiten und Arbeitsorte.

Deine Aufgaben:

- Betreuung und Ausbau unserer Key Accounts im Bereich Easy- und Low Vision, sowie Akquise neuer Kunden in diesem Segment
- Verkauf, Schulung und Präsentationen unserer Produkte (Lupen, Lesegläser, Filter, elektronische Sehhilfen und Ferngläser)
- Teilnahme an Branchenevents und Messen, um unser Netzwerk weiter auszubauen
- Nachhaltige Reiseplanung und Durchführung mit Fokus auf umweltfreundlicher Mobilität

Du bringst mit:

- Eine abgeschlossene Ausbildung als Optiker*in mit Affinität zum Low Vision Bereich
- Erfahrung im Aussendienst und B2B-Vertrieb von Vorteil
- Muttersprache Deutsch und gute Französischkenntnisse (verhandlungssicher)
- Selbständige und strukturierte Arbeitsweise, Verhandlungsgeschick sowie Freude an der Kommunikation.
- Reisebereitschaft für regelmässige Kundenbesuche (mind. 2 Tage pro Woche) mit ÖV in der ganzen Schweiz (je nach Distanz mit Übernachtung).
- Zentrale Wohnlage mit guter ÖV-Anbindung von Vorteil

Wir bieten:

- Ein Generalabonnement 1.Klasse für den öffentlichen Verkehr zur Unterstützung deiner Reisen
- Flexibilität in der Arbeitsort- und Zeit Gestaltung
- Ein Gehaltspaket mit Spesenvergütung und zusätzlichem erfolgsorientiertem Bonus.
- Ein engagiertes Team, das dich bei deiner Arbeit unterstützt.
- Start ab 01.06.2025 oder nach Vereinbarung

Möchtest du Teil unseres Teams werden?

Dann sende deine Bewerbung per Mail an patrick.koch@eschenbach-optik.com.

Wir freuen uns, dich kennen zu lernen.

ESCHENBACH



Werden Sie Teil unseres Teams

- ❖ Bern Wankdorf, Optometrist/in / dipl. Augenoptiker/in 40-60%, Augenoptiker/in 40-60%
- ❖ Bern Westside, Augenoptiker/in 40-60%
- ❖ Muttenz, Führungsmitarbeiter/in im Augenoptiker Retail 100%
- ❖ Spreitenbach, Augenoptiker/in 100%
- ❖ Thalwil, Optometrist/in / dipl. Augenoptiker/in. Augenoptiker/in 100%
- ❖ Wallisellen-Glattzentrum, Optometrist/in / dipl. Augenoptiker/in 80-100%
- ❖ Winterthur-Rosenberg, Führungsmitarbeiter/in Augenoptiker Retail 100%
- ❖ ZH-Bahnhofstrasse , Augenoptiker/in 80-100%

Ihre Vorteile und Chancen bei Kochoptik

- ❖ Professionalität eines erfolgreichen Unternehmens
- ❖ Persönliches Einarbeitungsprogramm
- ❖ Schulungen und Workshops
- ❖ Eigenverantwortung
- ❖ Abwechslungsreiche Tätigkeit
- ❖ Erfolgsbeteiligung (Prämie)
- ❖ Förderung von Weiterbildung
- ❖ Karrieremöglichkeiten

Weitere Informationen unter www.kochoptik.ch/jobs

Wir freuen uns über Ihre Bewerbung.

Kochoptik AG
Personalabteilung
Industriestrasse 17
4632 Trimbach
personalabteilung@kochoptik.ch



KOCH
OPTIK
part of EssilorLuxottica

Lust?

Auf Teamwork, höchste Qualität, ein tolles Ambiente, schöne Brillen, modernste Technik und liebe Kunden.

Optometrist/in BSc oder Augenoptiker/in 60%-100%

Du bist hochqualifiziert, voller Energie, umgänglich und liebst, was du tust?

Wir sind am Puls der Zeit, flexibel, grosszügig, charmant und freuen uns, dich kennenzulernen.



Jetzt bewerben: wettingen@vision-center.com

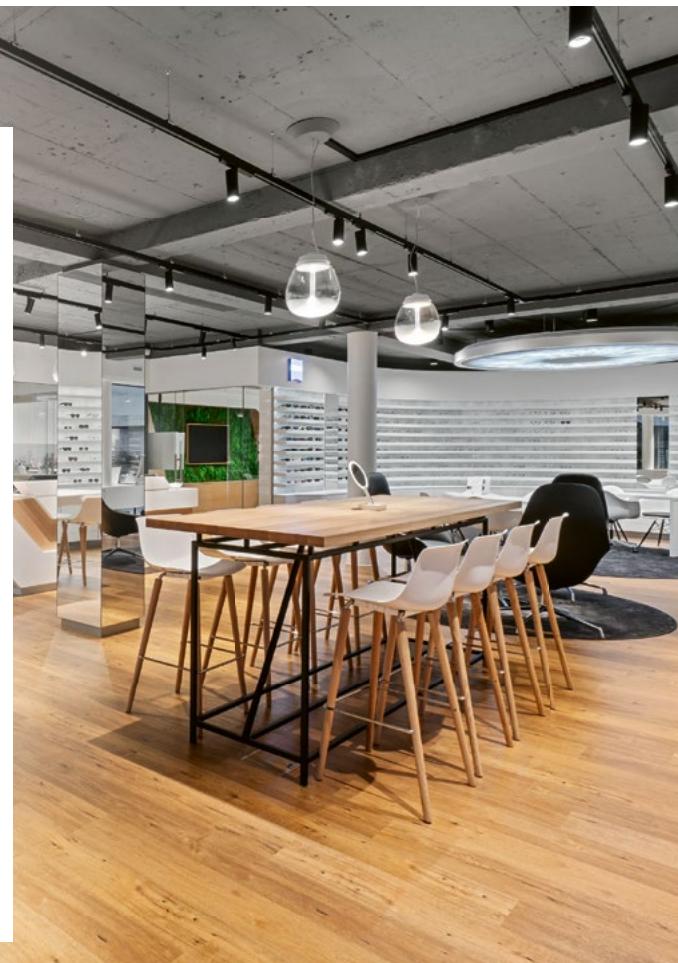
Für weitere Informationen QR-Code scannen oder einfach reinkommen und informieren!

ZEISS VISION CENTER
WETTINGEN

Landstrasse 81 · 5430 Wettingen
+41 56 426 56 44 · wettingen@vision-center.com
www.zeissvisioncenter.com/wettingen



Seeing beyond





KOST + BRECHBÜHL AG

Wir suchen Dich

**Eig. Dipl. Augenoptiker/in,
Augenoptiker/in EFZ oder Optometrist/in 80–100%**

BESTES Team und COOLSTES Geschäft
TOP – Markenauswahl
GENIALSTE Kunden
TOP Lohn und Sozialleistungen
Regelmässig auch am Samstag frei...
Melde dich.

Bewerbung bitte an Alceo Benedetti per Mail oder Post
a.benedetti@kost-brechbuehl.ch

Pilatusstrasse 19, 6003 Luzern, kost-brechbuehl.ch



**Augenoptik inkl. kompletter Einrichtung
zu vermieten im Herzen
der Altstadt Bremgarten, Aargau**

Altstadt Optik GmbH

Marktgasse 31, 5620 Bremgarten
info@altstadt-optik.ch, 056 633 16 15



Des verres de lunettes pour une vision parfaite. Nous renforçons notre équipe et recherchons, de suite ou à convenir, un-e

Opticien-ne CFC

en tant que conseiller-ère à la clientèle

60 – 100% (bilingue FR/DE)

Tu as envie de rejoindre une équipe où ton expertise et ta personnalité font la différence ? Chez nous, tu accompagnes et conseilles nos clients francophones avec enthousiasme et professionnalisme.

Nous recherchons une personne dynamique, attentive aux besoins des clients, qui aime trouver des solutions et conseiller avec passion. Ici, pas de routine : tes missions seront variées et stimulantes ! Au programme : accompagner les opticiens dans le choix des verres et des montures, traiter les commandes et donner un coup de main dans notre atelier de montage interne.

En intégrant notre équipe, tu bénéficieras d'un poste de travail moderne en plein centre, d'horaires fixes (du lundi au vendredi) et d'un environnement de travail basé sur le respect et la collaboration.

Envie d'en savoir plus ? Katjuscha se fera un plaisir de te renseigner et attend ta candidature avec impatience :

hr@eyetech.ch

0800 85 52 52
eyetech.ch

Wir suchen dich!

Augenoptiker:in EFZ

Brillen Paradies AG

Gerliswilstrasse 89
6020 Emmenbrücke



Kontakt: Urs Renggli 041 260 60 61

Zu Verkaufen

Erfolgreiches Optikergeschäft (80 m²) in der Neustadt Luzern an zentraler Lage. Das Eckgeschäft verfügt über vier grosse Schaufenster sowie Parkplatzmöglichkeiten und nahegelegenes Parking. Seit über 35 Jahren etabliert, mit treuer Stammkundschaft aus der ganzen Region.

**Interessenten melden sich bitte unter:
info@mpoptik.ch**

Nachfolger gesucht

für ein traditionsreiches Augenoptik-Fachgeschäft in der Nordostschweiz.

- Über 70 Jahre erfolgreich am Markt
- Zentrale Lage in der verkehrsfreien Altstadt
- Treue Stammkundschaft
- Attraktiver Kaufpreis

Sie möchten den Schritt in die Selbständigkeit wagen oder Ihr bestehendes Geschäft um eine Filiale erweitern? Dann könnte dieses Angebot genau das Richtige für Sie sein.

Lassen Sie sich von den Vorteilen persönlich überzeugen – wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme:

christian.risch@vcag.ch

Offizielles Organ von OPTIKSCHWEIZ, dem Verband für Optometrie und Optik, und des Schweizerischen Berufsverbandes für Augenoptik und Optometrie (SBAO).

Organe officiel d'Optique Suisse, l'association d'optométrie et d'optique, et de la Société Suisse pour l'Optique et l'Optométrie (SSOO).

Organo ufficiale d'Ottica Svizzera, associazione per l'optometria e l'ottica, e dell'Associazione professionale Svizzera per l'Optica e l'Optometria (ASOO).

Luzern/Lucerne/Lucerna.

14. Mai/mai/maggio 2025

100. Jahrgang/100^o année/100^o anno

Inserateschluss für Nr. 6/2025: 14. Mai 2025

Stelleninserateschluss für Nr. 6/2025: 27. Mai 2025

Redaktionsschluss für Nr. 6/2025: 26. Mai 2025

Erscheinungsdatum der nächsten Ausgabe: 13. Juni 2025

Erscheint 11 Mal im Jahr

Parait 11 fois par an

Esce annualmente 11 volte

Redaktion: Adelisa Salaji Kalajdzini, Chefredaktorin

Redaktionsadresse: «Schweizer Optiker»

Adelisa Salaji Kalajdzini, Burgauerstrasse 50, 9230 Flawil
Telefon +41 58 344 97 10, E-Mail: adelisa.kalajdzini@galledia.ch

Ständige Mitarbeiter: Anja Grommek, Imre Kovats, Rolf Leicher

Verlag: Galledia Fachmedien AG, Maihofstrasse 76, 6002 Luzern,
Telefon +41 58 344 91 50, fachmedien-luzern@galledia.ch

Verlagsleitung: Angela Ammann,

E-Mail: angela.ammann@galledia.ch

Nachdruck nur mit Genehmigung des Verlages und
der Redaktion gestattet.

Reproduction autorisée seulement avec l'assentiment
de l'éditeur et de la rédaction. Les textes sont publiés sous
la responsabilité de leurs auteurs.

Riproduzione autorizzata solamente con assenso della casa
editoriale e della redazione.

Abonnements/Abonnements/Abbonamenti

Telefon +41 58 344 95 51

E-Mail: abo.schweizer-optiker@galledia.ch

Jahresabonnement/Abonnement annuel/

Abonamento annuale:

Schweiz/Suisse/Svizzera: Fr. 122.–

Ausland/Étranger/Ester: Fr. 159.–

Lernende/Apprentis/Apprendisti: Fr. 62.–

Einzelpreis/Vente au numéro/Prezzo per numero: Fr. 13.–/15.50

Anzeigenmarketing

FACHMEDIEN – Zürichsee Werbe AG,
Tiefenaustrasse 2, 8640 Rapperswil
E-Mail: optiker@fachmedien.ch, www.fachmedien.ch

Anzeigenleitung: Daniel Baer

Mobile +41 79 338 89 18, Telefon +41 44 928 56 11
E-Mail: daniel.baer@fachmedien.ch

Innendienst: Sandra Verardo

Telefon +41 44 928 56 35

E-Mail: sandra.verardo@fachmedien.ch

Die irgendwie geartete Verwertung von in diesem Titel
abgedruckten Inseraten oder Teilen davon, insbesondere durch
Einspeisung in einen Onlinedienst durch dazu nicht autorisierte
Dritte, ist untersagt. Jeder Verstoss wird von der Werbegesell-
schaft nach Rücksprache mit dem Verlag gerichtlich verfolgt.

Gesamtherstellung:

Multicolor Print AG, Sihlbruggstrasse 105a, 6340 Baar
Telefon +41 41 767 76 76

Lara Hartmann

E-Mail: lara.hartmann@multicolorprint.ch
Telefon +41 41 767 76 73

www.schweizeroptiker.ch

Druckauflage: 1400 Exemplare

Verkaufta Auflage: 1078 Exemplare

Gratisauflage: 128 Exemplare

WEMF/KS-beglubigt 2024

Die Weiterentwicklung von Cari Zalloni's Handschrift

Gegen ein schweres Erbe hilft nur Leichtigkeit.

Text von Grégoire «Greis» Vuilleumier

Das Modell könnte von 1986 sein. Hat aber auch Elemente aus 1997. Und solche, die man von Cazal und dessen Chefdesigner Cari Zalloni noch gar nicht kennt. Als Produktdesigner hat Zalloni keine Berührungsängste und fühlt sich mit Keramik genauso wohl wie mit Papierlampenschirmen. Dennoch etabliert er eine typische Designsprache, prägend für ganze Modeströmungen. Auch wenn uns Zalloni 2012 verliess: Cazal schafft es mit der 5013, seine Handschrift zu beleben. Diese ist teils opulent, teils minimalistisch. Aber eines ist sie immer: Absolut zeitlos.

Grégoire «Greis» Vuilleumier ist Musiker und Brillensammler. Wer alte Brillenschätze zu verkaufen hat, darf sich gerne melden auf greis@chlyklass.ch oder 076 319 93 99.

Le langage visuel de Cari Zalloni évolue

La légèreté d'un héritage difficile.

Texte de Grégoire «Greis» Vuilleumier

Le modèle pourrait être de 1986. Mais il comporte aussi des éléments de 1997 et d'autres que l'on ne connaît pas encore de Cazal et de son créateur en chef Cari Zalloni. En tant que designer de produits, Zalloni n'a pas peur des contacts et est aussi à l'aise avec la céramique qu'avec les abat-jour en papier. Il n'en établit pas moins un langage de design typique, marquant des courants de mode entiers. Même si Zalloni nous a quittés en 2012, Cazal a réussi à faire revivre sa patte unique avec la 5013. Celle-ci est en partie opulente, en partie minimalistique. Mais il y a une chose qu'elle est toujours: absolument impérissable.

Grégoire «Greis» Vuilleumier est musicien et collectionneur de lunettes. Si vous avez des trésors de lunettes à vendre, n'hésitez pas à vous adresser à greis@chlyklass.ch ou au 076 319 93 99.



© Grégoire «Greis» Vuilleumier



L'eau est notre vision.

Parce que les nouvelles technologies font partie d'Alcon au même titre qu'une bonne vision.

Les familles de produits de lentilles de contact Alcon avec une teneur élevée en eau à la surface vont au-delà de l'hydrogel de silicium pur et définissent ainsi un nouveau standard de matériau.

Définissez vous aussi ce nouveau standard, car vos clients méritent des lentilles de contact qui se distinguent des autres.¹⁻⁵

Pour toute question ou information complémentaire, n'hésitez pas à contacter votre représentant Alcon.



Également disponible en version **torique**



Également disponible en version **torique et multifocale**



Également disponible en version **torique et multifocale**



Références:

- *Based on in vitro measurements of unworn lenses.
- 1. Therkell S, Qui Y, Kapoor Y, et al. Structure-property relationship of delefilcon A lenses. *Contact Lens Anterior Eye*. 2012;35(Suppl 1):e14.
- 2. PRECISION1™ (DDT2) Lens with Smart Surface. Unveröffentlichte interne Alcon Studie. A0160-REP-044605, 02/2019.
- 3. Angelini TE, Nixon RM, Dunn AC, et al. Viscoelasticity and mesh-size at the surface of hydrogels characterized with micro rheology. *Invest Ophthalmol Vis Sci*. 2013;54:e-abstract 500.
- 4. In vitro analysis of lens oxygen permeability, water content, and surface imaging; Alcon data on file, 2021.
- 5. In vitro analysis of lehficon A contact lenses outermost surface softness and correlation with water content; Alcon data on file, 2021.

Respectez les informations de l'emballage avec les instructions complètes d'utilisation et les consignes de sécurité.

Alcon Deutschland GmbH, Heinrich-von-Stephan-Straße 17, D-79100 Freiburg im Breisgau; Tél: +49 (0) 761 1304-0; e-mail: kontakt.deutschland@alcon.com; www.alcon.com | Alcon Ophthalmika GmbH, Am Tabor 44, 5. OG, Top 3.05C; A-1020 Wien; Tél: +43 (1) 5966970-0; e-mail: cv.office@alcon.com; www.alcon.at | Alcon Switzerland SA, Damimstrasse 21, CH-6300 Zug; tél: +41 58 911 38 00; e-mail: service.vccb@alcon.com; www.alcon.ch | General Manager: Dr. Ege Bay, Jan Thore Föhrenbach, Roy Henry | DACH-T30-2500001/25 © 2025 Alcon

Alcon

VIELFALT

WIRKUNGSVOLLE MEDIENPRODUKTE
TRANSPORTIEREN EMOTIONEN,
STEHEN FÜR WERTIGKEIT
UND ERREICHEN ALLE FÜNF SINNE.

Emotionale und authentische Medienprodukte sind ein wichtiger Bestandteil im modernen Marketing-Mix. Wir bieten persönliche Beratung, zertifizierte Qualitätsstandards und produzieren in der Schweiz. Wir kennen die passenden Formen und Produktionsmöglichkeiten.

Lassen Sie sich beeindrucken.



Galledia

einfach. persönlich. wirkungsvoll.

