

Nr. 1/2007

▪ Opticien suisse

▪ Ottico svizzero

# Schweizer Optiker



BURBERRY

ESTABLISHED 1856

**Das Auge erlebt 30.000 Augenblicke am Tag.  
Höchste Zeit, jeden zu nutzen.**

## **Focus<sup>®</sup> DAILIES<sup>®</sup> mit AquaComfort<sup>™</sup>\***

Die erste 1-Tages-Kontaktlinse, die kontinuierlich den Tränenfilm stabilisiert.

**Die einzige 1-Tages-Kontaktlinse aus speziell für das einmalige Tragen entwickeltem Material**  
Nelfilcon A besteht zu 69% aus Wasser und zu 31% aus biokompatiblen PVA (Polyvinylalkohol).

### **Besonders hoher Spontankomfort dank Lightstream<sup>®</sup>-Technologie**

Der ultradünne Kontaktlinsenrand und das biokompatible PVA sorgen für einen besonders hohen Spontankomfort.



### **Lang anhaltender Tragekomfort dank AquaComfort<sup>™</sup>\***

Aktiviert durch den Lidschlag und die Augentemperatur geben Focus<sup>®</sup> DAILIES<sup>®</sup> kontinuierlich PVA ab. Zusammen mit Wasser bildet das PVA einen benetzenden Film, der den natürlichen Tränenfilm auf der Kontaktlinse über den ganzen Tag hinweg stabilisiert.



\* Angemeldete Marke



Focus<sup>®</sup>  
**DAILIES<sup>®</sup>**  
ONE-DAY CONTACT LENSES *All Day Comfort*

Einsetzen, scharf sehen, wohlfühlen.



## Denken beim Verkaufen

*Die Ausbildung der Augenoptiker ist in der Schweiz auf einem hohen Niveau. Die Berufslehre mit den Einführungskursen in Starrkirch bietet Gewähr für umfassende Kenntnisse im Verkauf und in der Beratung bei Brillengläsern. Auch für die Weiterbildung wird von den Berufsverbänden sehr viel getan.*

*Was man jedoch nicht lehren kann, ist die Beratung, die nicht primär auf Umsatz gerichtet ist, sondern die Wünsche des Kunden erfüllt und den Anforderungen an seine Sehbedürfnisse entspricht. Mir ist ein Fall zu Ohren gekommen, wo einer 80-jährigen Dame, die seit Jahren mit einer Fernbrille von rund -3.0 dpt. sehr gut zurechtkam, eine Gleitsichtbrille empfohlen und verkauft wurde, obwohl sie nur eine neue Fernbrille als Ersatz für die zerkratzte alte Sehhilfe wollte. Beim Tragen der neuen Brille wurde ihr aber immer schwindlig: Sie kann sich nicht mehr an eine Gleitsichtbrille gewöhnen.*

*Allen von uns sollte bekannt sein, dass die Angewöhnung an eine erste Gleitsichtbrille mit voller Addition im fortgeschrittenen Alter lange dauert oder fast unmöglich ist, besonders wenn man mit der bisherigen Brille über viele Jahre zufrieden war. Ob diese Kundin eine gute Werbeträgerin für das betreffende Fachgeschäft ist?*

*Verkaufstüchtig hat man ihr in die alte Fassung noch neue Gläser verkauft und diese Brille wird nun wieder jeden Tag getragen, während die für teures Geld erstandene Gleitsichtbrille in der Schublade liegt.*

*In meiner langjährigen Erfahrung als Prüfungsexperte habe ich immer wieder erlebt, dass beim Fach «Verkauf und Beratung» nur das Teuerste angeboten wird, auch wenn das nicht den offensichtlichen Wünschen des Kunden (Experten) entspricht. Damit aber wird der Weg zum Billiganbieter geradezu vorbereitet.*

*Denken beim Verkaufen, das Beste für den Kunden empfehlen, auf seine Wünsche und Eigenheiten eingehen, das kann man in keinem Kurs lernen, dazu braucht es den gesunden Menschenverstand. Aber nur eine solche Beratung bringt treue und zufriedene Kunden und damit schliesslich auch erfreuliche Umsatzzahlen.*

Fred Staubitz

## Vendre en y réfléchissant

*En Suisse, la formation des opticiens se situe à un haut niveau. L'apprentissage avec les cours d'introduction à Starrkirch offre la garantie de vastes connaissances dans la vente et dans le conseil des verres de lunettes. Les associations professionnelles font aussi beaucoup pour la formation continue.*

*Cependant, ce que l'on ne peut pas enseigner, c'est le conseil qui ne vise pas d'abord le chiffre d'affaires, mais qui satisfasse les désirs du client et qui corresponde à ses exigences en matière de besoins visuels. J'ai entendu parler d'un cas où l'on avait conseillé et vendu à une dame de 80 ans, qui utilisait sans problème depuis des années des lunettes pour voir de loin offrant une correction d'environ -3.0 dioptries, des lunettes progressives bien qu'elle ne voulût qu'une nouvelle paire de lunettes pour voir de loin en remplacement des vieilles griffées. Mais le port des nouvelles lunettes lui donnait toujours le vertige. Elle ne peut plus s'habituer à des lunettes progressives.*

*Il devrait être connu de nous tous que l'accoutumance à une première paire de lunettes progressives avec une addition très élevée dure longtemps à un âge avancé et est presque impossible, particulièrement si l'on était satisfait de ses lunettes précédentes durant de nombreuses années. Est-ce que cette cliente est une bonne publicité pour le magasin en question?*

*Bon vendeur, on lui a encore vendu de nouveaux verres pour sa vieille monture et elle porte à nouveau ces lunettes chaque jour, tandis que les lunettes progressives acquises à grands frais sont dans le tiroir.*

*Dans ma longue expérience en tant qu'examineur, j'ai toujours vu, pour ce qui concerne la matière «vente et conseil», qu'on ne proposait que les lunettes les plus coûteuses même si cela ne correspondait pas aux désirs évidents des clients (examineurs). On prépare ainsi la voie vers le détaillant bon marché.*

*Vendre en y réfléchissant, conseiller le meilleur à la clientèle, s'occuper de ses souhaits et de ses particularités, c'est ce qu'aucun cours ne peut enseigner, pour cela, il faut avoir du bon sens. Mais ce ne sont que de tels conseils qui apportent la fidélité et la satisfaction de la clientèle et donc finalement aussi des chiffres d'affaires réjouissants.*

Fred Staubitz

Seite 2

????????????????

(Daten fehlen)

seite 4

seite 11

seite 17

Kurt Bütikofer

# In die Beratungsoffensive gehen

*Etwas mehr als 300 000 Sportunfälle ereignen sich jedes Jahr in der Schweiz, wobei der Wintersport (Ski alpin mit fast 50 000 und Snowboard mit rund 29 000 Verletzten) die unfallträchtigste Sportart ist, gefolgt von Fussball (55 000 Verletzte) und Radfahren (32 000 Verletzte). Speziell betroffen von Sportverletzungen sind Kinder und Jugendliche. Diese Zahlen aus dem Jahr 2003 (aktuellere gibt es nicht) stammen von der Unfallstatistik der Beratungsstelle für Unfallverhütung (BfU).*



Viele dieser Unfälle müssten nicht sein, wäre das Training besser, die Koordination Auge-Bewegungsapparat ausgereifter, die Sehkraft korrigiert und/oder eine Schutzbrille vor dem Auge. Fürs Erste ist die Augenoptik nicht zuständig. Das Zweite kann heute mit Visualtraining verbessert werden. Allerdings gibt es dafür erst wenige Spezialisten in der Schweiz. Längst erwiesen ist hingegen, dass Sportler ihre Leistungen verbessern können, wenn sie das Zusammenspiel von Augen, Hirn und Muskeln trainieren. «Wir müssen begreifen, dass unser Hirn das Sehen nicht einfach kann, sondern gelernt hat – und weiter lernt», meint Sportoptometrist Pascal Abegg (Zürich).

## Beratung tut not

Fürs Dritte gibt es heute eine schon beinahe unendliche Vielfalt an Sportbrillen. Klar, dass sich der Laie in dieser Situation Hilfe wünscht. Aber muss immer er es sein, der den ersten Schritt macht? Dazu war in der deutschen Fachzeitschrift

«Der Augenoptiker» neulich ein instruktives Interview zu lesen. Die Interviewerin fragte den Leiter einer Skischule mit 80 Skilehrern, ob er seine Auszubildner in Bezug aufs Sehen beim Skifahren schule. Die Antwort: «Nein. Einer wurde mal von einem Brillenhersteller geschult, aber ob alle andern das wissen? Glaub ich eher nicht.» Der Leiter des Lehrwesens beim Deutschen Skiverband: «Vor neun Jahren hatten wir mal einen Vortrag zum Sehen beim Skifahren. Das kam auch sehr gut an. Ist dann aber wieder eingeschlafen.»

Die Interviewerin bohrte aber noch tiefer und fragte nach, ob sich je ein Augenoptiker zu einer Zusammenarbeit mit der Skischule angeboten hätte. Die Antwort: «Nein. Aber das wäre sicher äusserst interessant. Ich würde gerne mit einem kompetenten Betrieb zusammenarbeiten und Infofolder mitverschicken. Aber da tut sich nichts.» Seit einigen Jahren ist die Sportoptik als attraktive Nische für die Augenoptik identifiziert. Ein aktives Zugehen auf mögliche Zielgruppen könnte sich daher lohnen.

## Das Wichtigste in Kürze: Skifahren...

Für den jetzt aktuellen Wintersport gibt es einige Kriterien, die an Sehhilfen gestellt werden sollten. Beim Skifahren müssen Bodenunebenheiten sowie schwierige Pistenverhältnisse rechtzeitig erkannt werden, um den optimalen Kurs durch den Hang zu finden. Nur wer sich in einem grösseren Skigebiet an den Richtungstafeln orientieren kann, erreicht bei der letzten Abfahrt die richtige Talstation. Wer schlecht sieht, kann andere Skifahrer nicht rechtzeitig wahrnehmen und ihre Entfernung, Geschwindigkeit und Fahrtrichtung einschätzen. Im ungünstigsten Fall werden sogar Absperrungen oder Tafeln, die vor Lawinen warnen, übersehen.

Brillenträger sollten darauf achten, dass ihre – unzerbrechliche – Brille unter die Skibrille passt. Oder sie benutzen Skibrillen, bei der die Korrektur mit einem Clipsystem eingepasst ist. Auch wer Kontaktlinsen trägt, benötigt eine verletzungssichere Schutzbrille aus Kunststoff- oder Nylonmaterial. Metallteile an der Brille sind nicht zu empfehlen, da sie bei kalten Temperaturen die Haut schädigen könnten.

Skimasken schützen Pistenfahrer vor Schnee und Eiskristallen sowie Wind und Kälte bei schnellen Abfahrten. Die Brillengläser sollten homogen durchgefärbt sein. Bei diffuser Sicht verstärken orange oder gelbe Gläser die Kontraste, während für die Dämmerung klare Scheiben ideal sind. Bei schönem Wetter genügt eine Sportsonnenbrille mit seitlichem Blendschutz. Auf dem Gletscher ist eine spezielle Brille mit Schutz vor Infrarotstrahlen erforderlich.

## Snowboarden

Bei einem sind sich Racer, Freestyler und Freerider einig: Snowboarden ist Fun pur. Wie beim Skifahren müssen beim Snowboarden Bodenunebenheiten sowie schwierige Pistenverhältnisse rechtzeitig wahrgenommen werden, um Fahrfehlern vorzubeugen. Wer auf die Fahrtrichtung und Geschwindigkeit der Mitsportler achtet, kann Zusammenstöße vermeiden. An manchen Tagen müssen zudem Schilder, die vor Lawinen warnen, rechtzeitig erkannt werden.

Wer schlecht sieht, hat bei rasanten Abfahrten von 60 oder 70 Stundenkilometern zu wenig Zeit, um richtig zu reagieren. Das kann unangenehme Folgen haben. Brillenträger sollten darauf achten, dass ihre – unzerbrechliche – Brille unter die Skibrille passt oder sie gleichen ihre Sehschwäche durch Brillen mit Clip-Systemen aus. Kontaktlinsen sollten immer kombiniert mit Schutzbrille getragen werden.

Snowboardbrillen schützen die Augen vor Zugluft bei schnellen Abfahrten und

aufstiehbenden Schneekristallen oder Eisstückchen. Bei gleisendem Sonnenschein geben dunkle Gläser Blendschutz. Orange oder gelb getönte Gläser erhöhen die Sicht bei diffusem Licht. Für das Fahren in der Dämmerung oder bei Nachtveranstaltungen eignen sich klare Gläser.

### Kriterien auf einen Blick:

- Schutz vor Wind und Kälte
- Wechselscheiben für verschiedene Lichtverhältnisse
- Schutz vor UV-Strahlen
- Optische Korrektur
- Kontraststeigernde Gläser
- Bequemer Sitz durch formgeprägten Kunststoff
- Doppelscheiben verhindern Beschlagen
- Anti-Fog-Beschichtung der Gläser

### Laufsport

Beim Laufsport (Jogging, Langstreckenlauf, Marathon, Walking) muss die Strecke im Voraus überblickt werden. Wichtig ist gutes Sehen, um die Bahnen bzw.

den Strassenverlauf zu beobachten und die Bodenbeschaffenheit des Geländes zu erkennen. Um Kollisionen zu verhindern, müssen auch die Mitläufer beobachtet werden, wozu ein gutes peripheres Sehen erforderlich ist. Die Zusammenarbeit beider Augen sollte intakt sein, damit keine Doppelbilder entstehen.

Beim Laufsport erfolgen nur selten Verletzungen auf Grund eines Zusammenpralls mit stehenden oder sich bewegenden Gegenständen. Daher sind keine ausgesprochenen Schutzbrillen gegen Verletzung von äusseren Gefahren erforderlich.

Zuverlässiger Sitz verhindert, dass die Brille durch das ständige Abfedern ins Rutschen kommt. Nasenauflagen aus Silikonkautschuk dämpfen die Erschütterungen. Die Brille sollte über ein ausreichendes Blickfeld nach oben und unten verfügen, um Blendung und UV-Strahlen, die von der Strasse reflektiert werden, zu filtern.

Gläser mit guter Qualität ermöglichen ermüdungsfreies Sehen auch bei längeren Strecken.

Maui Jim®

## Maui Jim Sport® Jetzt mit Maui Evolution™

Maui Jim Sport entwickelt sich ständig weiter. Unsere neuen Sportmodelle vereinen scharnierlose Fassungen in interessanten Farben mit unserem neuen Maui Evolution™ Glas. Dieses zeichnet sich besonders durch hohe Belastbarkeit und herausragende optische Abbildungseigenschaften aus. In Korrektur sowohl in Polycarbonat, als auch in Maui Evolution™ erhältlich, sind die neuen Maui Jim Sport® ideal für alle, die auch bei Ihrer Sonnenbrille höchste Performance erwarten.

Maui Jim Germany GmbH  
Braunschweig  
Tel: +49-531-12 17 5-0  
Fax: +49-531-12 17 5-15  
email: sales.de@mauijim.com



**Kriterien auf einen Blick:**

- Schutz vor UV-Strahlen und Blendung
- Optische Korrektion
- Rutschfeste Bügelenden
- Weich-flexible Nasenauflagen
- Spezielle Form für uneingeschränktes Blickfeld
- Wechselscheiben für verschiedene Lichtverhältnisse
- Kontraststeigernde Gläser
- Elastisches Kopfband für guten Sitz

**Schwimmen**

Schwimmbrillen mit verstellbaren Augenmuscheln stellen die optimale Passform am Gesicht sicher. Gute Schwimmbrillen sind wasserdicht. Sie schützen die Augen vor Bakterien in See-, Hallen- oder Freibädern und beugen damit Infektionen vor. Die Beigabe von Chlor im Wasser führt zwar selten zu dauerhaften Reizerscheinungen der Augen, doch verursacht bereits eine leichte Überdosierung in vielen Fällen Unannehmlichkeiten.

**50 Jahre Carrera**

Als eine der ältesten Sportbrillen wurde Carrera 1956 von Wilhelm Anger gegründet und nach dem legendären Strassenrennen «Carrera Panamericana» benannt, das in den 50er-Jahren durch Mexiko führte. Während 20 Jahren ist Carrera eine Abteilung der «Wilhelm Anger Werke» (später Optyl International), die ausschliesslich Motorrad- und Skibrillen herstellt. 1964 wird der thermoplastische Kunststoff Optyl patentiert, der fortan für leichte, antiallergische und elastische Fassungen eingesetzt wird. 1979 wird die Carrera Porsche Design-Linie ins Leben gerufen. 1988 triumphiert Carrera bei den Olympischen Spielen in Calgary, wo es viele Olympioniken ausrüstet. 1996 wird Carrera Teil der Safilo-Gruppe, die der Marke neue Impulse, vor allem auch im Wintersport, gibt.

ten. Wer Kontaktlinsen trägt, sollte sie nach dem Schwimmen unbedingt sofort mit reichlich Abspülflüssigkeit säubern. Schwimmer, die Probleme mit trockenen Augen haben, sollten unbedingt eine Schwimmbrille tragen. Brillen mit Panoramaskieiben ermöglichen durch das grössere Sichtfeld einen besseren Rundumblick. Mit beschlagfreien Gläsern, die mit einer Anti-Fog-Beschichtung ausgerüstet sind, behalten Schwimmer einen klaren Durchblick.

**Kriterien auf einen Blick:**

- Elastisches Kopfband für guten Sitz
- Optische Korrektion
- Verbesserte Sicht unter Wasser
- Wasserabweisende Beschichtung
- Schutz vor Salz-/Chlorwasser
- Polarisierende Gläser gegen störende Reflexe

**Sportrelevante Sehfunktionen**

Beim Sport werden bis zu 95 Prozent der Bewegungen durch das Auge kontrolliert und korrigiert. Dies erfolgt beim Erlernen der für den Sport relevanten Bewegungen wie auch bei der Automatisierung der Bewegungsabläufe. Die visuelle Wahrnehmung beim Sport ist entscheidend für die:

- Bildung einer Orientierungsgrundlage als Raumwahrnehmung
- Kontrolle von Eigenbewegung als Bewegungswahrnehmung
- Antizipation von Fremdbewegung als Grundlage für Entscheidungen und Voraussetzung für eigenes Handeln
- Bewegungsbeurteilung

**Visus = Statische Sehschärfe**

Die Sehschärfe ist die Grundvoraussetzung für visuelle Teilleistungen wie z. B. die Einschätzung von Entfernungen oder um Unebenheiten auf dem Boden zu erkennen. Je besser die Sehschärfe ist, desto besser ist zudem die Präzision der Erst- und Korrektur-Sakkaden (siehe unten). Daher sollten Sportler einen Visus von mindestens 1,0 erreichen. 20 Prozent der Menschen sind kurzsichtig. 30 Prozent der Menschen sind übersichtig. Hochleistungssportler haben jedoch nie mehr als +7 oder -7 Dioptrien.

**Farbsehen**

Farben werden vom Rand zum Zentrum des Sehens hin wahrgenommen. Zuerst wird Gelb und Blau erkannt, weiter innen Rot und Grün. Dies könnte ein Grund für die bunten Farben der Fuss-

balltrikots sein. Wer über ein gutes Farbsehen verfügt, kann zudem Kontraste besser erkennen. Bei etwa 8 Prozent der Männer und etwa 0,5 Prozent der Frauen ist jedoch das Farbsehen gestört.

**Raum- und Bewegungssehen**

Das Gesichtsfeld ist der Teil der visuellen Umwelt, der bei fixierter Blickachse wahrgenommen wird. Es umfasst vertikal rund 130 Grad, horizontal etwa 180 bis 200 Grad. Das Gesichtsfeld kann durch den Einsatz von Blickbewegungen mit Hilfe der Augenmuskeln auf ein Blickfeld von bis zu horizontal 270 Grad erweitert werden.

Zentrales (foveales) und peripheres Sehen sind beides Teile des wahrgenommenen Gesichtsfeldes. Zentrales Sehen entspricht der visuellen Wahrnehmung auf der Fovea centralis = die Stelle des schärfsten Sehens auf der Netzhaut und deckt einen Sehwinkel von etwa zwei Grad ab. Der übrige Teil der Netzhaut, die Netzhautperipherie, entspricht dem peripheren Sehen. Zentrales wie peripheres Sehen wirken je nach Art der visuellen Reizung sowie physiologischen, psychischen und kognitiven Aspekten der Wahrnehmung unterschiedlich an dem tatsächlich entstehenden visuellen (Gesamt-)Eindruck der Umwelt mit.

Sportler mit grösserer Gesichtsfeldausdehnung können synchron-optisch präsentierte Entscheidungssituationen häufiger richtig lösen. Die Grösse des Gesichtsfeldes lässt sich nicht beeinflussen, aber seine funktionelle Ausschöpfung bzw. Nutzung. Das synchron-optische Sehvermögen ist eine Sonderform des peripheren Sehens.

Das räumliche Sehvermögen ermöglicht, den Ballflug zu erfassen, zu verarbeiten und vom Timing her in eine optimale Aushol- und Schlagbewegung umzusetzen.

**Dynamisches Sehen**

Die Koordination der Augenbewegungen ermöglicht die Einschätzung eigener bzw. fremder Körperbewegungen. Bewegungssehen ist der Wechsel von Folgebewegungen und Sakkaden (Blicksprüngen).

Folgebewegungen ermöglichen die bessere Beobachtung von Objekten als Sakkaden. Sportler, die Sportarten mit schnellen Bewegungen (Tischtennis, Tennis oder Basketball) ausführen, verfügen über ein besseres Bewegungssehen als Wettkampfrichter oder Nichtsportler.

Das dynamische Sehen ist trainierbar. Training der schnell ablaufenden Sport-

arten verbessert das dynamische Sehen und die höheren Funktionen wie Augen-Kopf-Körper- (Arm-Hand-Bein-Fuss-)Koordination sowie die Anpassung an Umfeldveränderungen (Bodenfehler). Auf die statische Sehschärfe haben die Übungen keinen Einfluss.

Wer schlecht sieht, verbraucht mehr Energie durch die erhöhte Sehanstrengung. Die Folgen: Die Muskeln verkrampfen sich und ermüden. Zudem steigt die Verletzungsgefahr durch die verspätete Reaktion. Daher sollte die Brille auch beim Sport getragen werden.

(Quelle: www.sportsvision.de)

### Das Topmodell Elevation ClimaCool



Die Elevation ClimaCool ist der Inbegriff von Innovation und modernster Technologie, sowohl was ihre Features als auch die verwendeten Materialien angeht. Sie ist die ideale High Performance-Brille für den Profi-Bergsportler, aber auch der perfekte Partner für viele andere Abenteuer- und Extremsportarten.

Die leichten und bruchfesten Scheiben aus Polycarbonat sorgen für eine einwandfreie, verzerr- und störungsfreie Sicht in optisch perfekter Qualität. Die extreme Krümmung der Scheiben und die Wölbung des Rahmens umschliessen die Augen optimal und schützen sie somit vor gefährlichen äusseren Einflüssen. Der Schweißblocker hält Schnee und starken Wind ab und sorgt für optimale Belüftung. Die auswechselbaren Scheiben ermöglichen es dem Träger, die Brille auf viele verschiedene Umwelt- und Lichtbedingungen anzupassen.

Für Brillenträger gibt es die Brille auch mit Performance Insert, bei dem die optischen Gläser einfach und schnell angebracht und entfernt werden können.

Um einwandfreien Schutz und klare Sicht zu garantieren, muss eine Sportbrille perfekt passen. Bei der Elevation ClimaCool sorgen die dreistufig verstellbaren Bügel und zwei verschiedene Nasenbreiten für einen optimalen und

komfortablen Sitz. Optional können die Bügel problemlos und schnell gegen ein längenverstellbares, elastisches Kopfband ausgetauscht werden.

Silhouette Schweiz GmbH  
Industriestrasse 47  
6300 Zug  
Telefon 041 767 22 22  
office@ch.silhouette.com  
www.silhouette.com

### Testsieger auf der Piste



Alle Jahre prüft der Verein für Konsumenteninformation alles, was mit Wintersport zu tun hat – Skigebiete, Skischuhe,

Helme – auf Konsumentenfreundlichkeit. In der aktuellen Ausgabe des Testmagazins Konsument werden 16 Marken-Skibrillen auf Herz und Nieren geprüft. Die Yodai von Adidas Eyewear erhält die Goldmedaille, und zwar mit 89 von 100 erreichbaren Punkten. Sie erreicht in allen drei Hauptkategorien – technische Untersuchungen, Praxistest und Umwelteigenschaften – die höchsten Wertungen und schneidet bei Helmtauglichkeit, Schlagtest, Tragekomfort und Haltbarkeit des Helmbandes besonders gut ab. Die Yodai ist eine Hightech-Sportfunktionsbrille, die nicht nur funktional, sondern auch modisch gesehen punktet und alles besitzt, was Sportler und Auge für gute Sicht und sportliche Höchstleistung benötigen.

Silhouette Schweiz GmbH  
Industriestrasse 47  
6300 Zug  
Telefon 041 767 22 22  
Telefax 041 767 22 33  
office@ch.silhouette.com  
www.silhouette.com

anzeige |



Korrigierte Gläser ohne Clip  
für alle Sportbrillen



Wunsch-Sportbrille  
+ Deine Glaswerte  
= Duplex System

www.optidea.ch

Telefon 032 637 37 36

## PSO Two-Reasons



Alpina PSO Two-Reasons & PSO Two-Reasons Junior: Universell einsetzbar als Sport- oder Sonnenbrille. Mit dem einfachen Scheibenwechselsystem ideal auch für Kontaktlinsenträger. Plan-Sonnenschutzgläser in Basis 8, verglasbarer Optik-Adapter in Basis 6. Bügelaufgabe mit rutschhemmenden Materialien. Lieferumfang: Etui inkl. Optik-Adapter. Die beiden Grössen in je drei Farben.

Alpina Optik + Sport AG  
Lohwisstrasse 42  
8123 Ebmatingen  
Telefon 043 366 20 68  
Telefax 044 980 19 16  
www.alpinasport.ch  
optik@alpinasport.ch

## Adilibria für sportliche Frauen



Adidas Eyewear betritt zum ersten Mal mit einer Sport-Eyewear-Line im Rahmen der erfolgreichen Adidas Women-Reihe «Adilibria» den Markt. Die Kollektion, bestehend aus Damenbekleidung, Footwear und Accessories, besticht durch Sport-Performance-Produkte höchster Qualität, die Leistung und Design auf

einzigartige Art und Weise vereinen. Die Entwicklung der Adilibria Eyewear wurde von den Gesichtspunkten Multi-Sport und Multi-Funktionalität bestimmt.

Die Adidas Women-Eyewear Adilibria verbindet eine äusserst komfortable Passform mit einem charismatischen Bügel-Design. Sie ist in zwei Glasformen (large und small), vier verschiedenen, von der Natur inspirierten Farben für jedes Modell und anspruchsvollen Funktionen wie Double-Snap Nose Bridge™, Vision Advantage™ PC Shield, Quick Change Lens System™ erhältlich.

Silhouette Schweiz GmbH  
Industriestrasse 47  
6300 Zug  
Telefon 041 767 22 22  
office@ch.silhouette.com  
www.silhouette.com

## Die Thruster in brandneuen Farben



Die Thruster ist durch ein robustes, jedoch feines und raffiniertes Aussehen gekennzeichnet. Dank der speziellen, das Gesicht umschliessenden Form gehen Rahmen und Scheiben harmonisch ineinander über, was den glatten und schnittigen Look noch weiter betont. Die sechs neuen metallischen Farben mit Spiegel- und Glanzeffekten in Kombination mit diesem rasanten Styling erinnern an das Design schneller Sportautos.

Die starke Scheibenkrümmung (9 base) sorgt für ein weites Gesichtsfeld und perfekten und umfassenden Schutz der Au-

gen. Durch die starke Krümmung ergibt sich auch das so genannte «Wrap-around»-Design, was den besonderen Look vervollständigt. Bei der Thruster kommen ausserdem Materialien zum Einsatz, die sich bei den Sportbrillen von Adidas Eyewear bewährt haben.

Silhouette Schweiz GmbH  
Industriestrasse 47  
6300 Zug  
Telefon 041 767 22 22  
office@ch.silhouette.com  
www.silhouette.com

## Vario Bang



Beim Alpina Jugend-Skibrillenmodell Vario Bang kann auf die Hicon-Singleflexscheibe (mit Fogstopp-Beschichtung) eine dunkelgrau getönte Scheibe für zusätzlichen Blendschutz bei gleissendem Sonnenlicht aufgeklopft werden. Alpina-Hicon (High-Contrast)-Technologie ist eine Kombination aus einer rotorangen und gelborangen Scheibe und bietet durch diese neue Tönung die beste Kombination aus Aufhellung, Kontrasterkennung und ermüdungsfreier Sicht. Die Vario Bang ist in drei verschiedenen Farben erhältlich.

Alpina Optik + Sport AG  
Lohwisstrasse 42  
8123 Ebmatingen  
Telefon 043 366 20 68  
Telefax 044 980 19 16  
www.alpinasport.ch  
optik@alpinasport.ch

## i anzeige

# Wir gestalten Raum.

Wir verfügen über die richtigen Rezepte und den nötigen Durchblick für erfolgreichen Ladenbau.

Planung, Design und Ausführung garantiert ohne Unschärfen und Nebenwirkungen.

Ladenbau · Innenausbau · Schreinerei

**abu bernet ag**

www.abubernet.com

Zürcherstrasse 68 · 8730 Uznach  
Tel. 055 285 88 88  
Fax 055 285 88 00  
geschaeftsleitung@abubernet.com



Hanspeter Michel

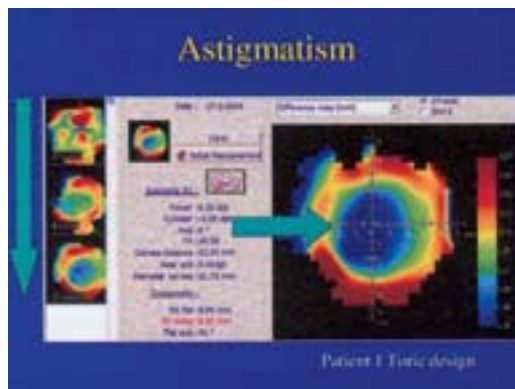
# Upgrade Ortho-K

Zum ersten Mal fand in Europa ein Orthokeratologie Symposium statt. Am Sonntag, 12. November, fanden sich 250 internationale Linsenanpasser in London zusammen, um sich über Neuheiten auf diesem Gebiet zu informieren. Ortho-K trägt in vielen Anpasstudios zum Umsatz bei, doch ein Boom ist daraus nicht entstanden. Noch zu unbekannt und noch zu wenig beworben, stellt sie nach wie vor ein Nischendasein dar. Dieses Symposium bot Gelegenheit, sich über die Trends auf dem Gebiet der Myopiekontrolle und der Zukunft der Orthokeratologie orientieren zu lassen.



Schweizer Delegation (v.l.n.r.):

R. Pausa, F. Ludwig (Conil), G. Lindegger, N. Sprater und R. Jaunin (beide Conil).



Ortho-K bei Astigmatismus.

Auffallend war die internationale Zusammensetzung des Plenums, denn eintägige Kongresse verbunden mit einem grossen Reise- und Kostenaufwand sind nicht immer motivierend. In Zusammenarbeit mit Procornea und der Firma Conil (Kreuzlingen) haben sich aber auch einige Schweizer in London getroffen, einer Stadt, die bekanntlich auch sonst viel zu bieten hat. Ein ganz herzliches Dankeschön dem ganzen Team der Firma Conil, das dank der hervorragenden Organisation zum Erfolg dieses Symposiums beigetragen hat.

## Myopiekontrolle

Pat Caroline vom Pacific University College of Optometry Oregon/USA gab einen Einblick in die neuen Forschungsergebnisse über die Kontrolle der Myopie. Das Ziel, die Myopie bei Kindern zu stoppen oder gar zurückzubilden, ist ein Wunsch vieler besorgter Eltern. Dementsprechend steigen die Anstrengungen sowohl in der Pharmakologie als auch auf dem Gebiet der Augenoptik. In jüngster Zeit sind einige klinische Studien zur Myopiekontrolle publiziert worden. Teilweise bewiesen ist, dass kontinuierliche Naharbeit die Progression der Myopie begünstigt. Dies wurde in einer israelischen Studie bewiesen. In einer anderen Studie (COMET) wurden Kinder mit Bifokalbrillen ausgestattet, um so der Akkommodation keinen Anreiz zum Längenwachstum zu geben. Herausgekommen ist eine Verminderung von lediglich 0.25 Dioptrien, also zu gering, um die Methode zu empfehlen. Dazu weist die Studie beträchtliche Mängel auf. Denn das Hauptproblem war die mangelnde Compliance der Patienten: Bifokalbrillen waren sowohl bei Kindern wie auch bei den Eltern nicht sehr beliebt. Die Tragedauer der Brillen muss so in Frage gestellt werden, und damit die Resultate.

Katz und Walline berichteten schon früher (2003 und 2004) über Resultate der Myopiekontrolle durch herkömmliche gasdurchlässige Kontaktlinsen. Ähnlich wie bei der Studie mit Bifokalbrillen wurde die Reduzierung der Myopie als zu gering eingestuft. Unterkorrektur als auch Vollkorrektur war ebenso kein Erfolg beschieden. Die Reduzierung kam vorwiegend aufgrund der Radienänderung der Hornhaut zustande, die Achsenlänge war im Vergleich unbedeutend. Die Myopie mit Pharmazeutika wie beispielsweise Atropin oder Pirenzepine zu stoppen, zeigte zwar beachtliche Resultate während der Behandlung, aber nach Absetzen der Medikamente stieg die Myopie so stark an, dass sie wieder auf die normalen (unbehandelten) Werte anstieg. Zudem hatte diese Behandlungsmethode störende Nebenwirkungen.

## Grund der Myopieprogression

Um dem Ziel, die Myopie zu stoppen, näher zu kommen, ist es unerlässlich zu wissen, was denn überhaupt dafür verantwortlich ist. Anhand verschiedener Tierversuche fand man einen interessanten Hinweis, den man schon seit einiger Zeit vermutete, der sich jetzt immer mehr zu bestätigen scheint. Die Fovea, also das zentrale scharfe Sehen, hat keinen Einfluss auf die Progression der Kurzsichtigkeit. Vielmehr ist es die Peripherie rund um die Fovea, die ein Ansteigen der Myopie bewirkt. Die Peripherie bei Myopen ist leicht hyperop, dies



Ortho-Tool: Computerprogramm zur Berechnung der Linsengeometrie.

bedeutet, dass die Werte dort um einen Anteil der Myopie geringer sind. Eine gut funktionierende Peripherie ist also für das Wachstum oder eben eine Reduzierung verantwortlich. Dies unter dem Namen Positiver Radienverlauf der Retina. Dies könnte eine Erklärung sein, wieso eine Unterkorrektur nicht hilft, da in diesem Gebiet die positiven Werte noch ansteigen. Angestrebt wird aber eine negativer Kurvenverlauf oder erhöhte Myopisierung in der peripheren Netzhaut.

### Ortho-K zur Myopiekontrolle

In Asien ist die Anpassung von Ortho-K aufgrund verschiedener Studien äusserst beliebt. Eltern vieler Kinder wünschen diese Option, um ein Fortschreiten der Myopie zu bremsen. Und tatsächlich macht Ortho-K unbewusst genau das, was angestrebt wird. Ortho-K verhindert nämlich die Hyperopisierung der Peripherie aufgrund der speziellen Kontaktlinsenwahl. Tatsächlich weisen Studien auf signifikante Verbesserungen hin, die Erfolgsquote liegt bei 80 Prozent. Ungeklärt ist, wieso es nicht bei allen funktioniert, denn nach wie vor steigt die Myopie bei den anderen 20 Prozent weiter an. Aber die Diskussion, ob in Zukunft bei Kindern in frühem Alter Ortho-K angepasst werden soll, dürfte die Gemüter bestimmen in Zukunft aufgrund dieser Resultate erhitzten.

### Wie sicher ist Ortho-K?

Sollte sich bewahrheiten, was oben aufgeführt wurde, so kann dies einen Schub in die Richtung Ortho-K-Linsenanpassung bei Kindern bewirken. Aber nur, wenn diese Methode auch sicher ist. Und das sind international in jüngster Zeit mehrere Fälle mikrobieller Keratitis aufgetreten. Vor einigen Jahren berichtete die

Presse in Hongkong über solche Fälle und deren Folgen. Dies bewirkte einen dramatischen Rückgang von Anpassungen. Allerdings handelte es sich vorwiegend um einzelne Anpassfälle und nicht um Studien. 90 Prozent mikrobieller Keratitiden fanden sich in Asien. Den Grund dafür suchte man in der häufigen Anpassung und der schlechten Ausbildung der Linsenanpasser. Am Anfang der Ortho-K wurden die Linsenanpasser zu wenig auf die Thematik der Ortho-K angesprochen, man passte wie wild solche Linsen ohne Hintergrundwissen an. Hauptgrund mikrobieller Keratitiden aber stellte mit 90 Prozent die ungenügende Pflege dar. Kontaminierte Behälter, Linsensauger, Pinzetten, falsche oder ungenügende Pflege der Kontaktlinsen führten in diesen Fällen zu Komplikationen. So wurden an vielen Orten in Asien die Kontaktlinsen in Leitungswasser aufbewahrt, Eltern kümmerten sich zu wenig um die Linsenpflege ihrer Kinder und ein regelmässiger Wechsel der Linsen fand ebenso wenig statt wie regelmässige Kontrollen.

Damit ist aber noch nicht bewiesen, dass Ortho-K auch tatsächlich sicher ist. Um dieser Frage nachzugehen, machte man Folgendes: An Katzenaugen wurden herkömmliche gasdurchlässige und Ortho-K-Linsen angepasst. Die Linsen wurden mit Pseudomonas-Bakterien kontaminiert und über einen bestimmten Zeitraum getragen. Keine der Katzen wies am Ende der Studie bei beiden getragenen Tragesystemen eine mikrobielle Keratitis auf. Perforierte man aber die Hornhaut, so entwickelten beide Anpasssysteme innerhalb von 12 Stunden eine Hornhautinfektion. Es ist also weniger die Anpassart als vielmehr die intakte Hornhaut verantwortlich, ob eine mikrobielle Keratitis entsteht. Die Folgerung der Referenten war demzufolge: Ortho-K ist so sicher

oder unsicher wie herkömmliche Kontaktlinsen. Herausgehoben wurde die Compliance des Anpassers. Denn werden Ortho-K-Linsen angepasst, bedeutet dies, dass der Kontaktlinsen-Anpasser oder eine Bezugsperson immer ansprechbar sein muss, und dies 24 Stunden am Tag. Denn nur so kann sich dieses System sicher durchsetzen. Bei Nachkontrollen sollten immer auch Linsenbehälter sowie die verwendete Pflegelinie in Betracht gezogen werden. Denn allzu oft wechseln Patienten auf ein anderes Produkt aufgrund des günstigeren Angebots oder weil übers Internet oder in Billigkaufhäusern gerade ein Schnäppchen gemacht werden kann. Dem Problem in Asien will man nun direkt entgegenwirken. Das nächste grosse globale Ortho-K-Meeting findet im nächsten Jahr im Mai in Hongkong statt.

### Risikofaktoren bei Kindern

Aufgrund der vorliegenden Daten über die Myopiekontrolle mit Ortho-K-Linsen sind die Erwartungen vorwiegend in Asien gestiegen und die Anpassungen bei Kindern werden zunehmen. Kinder und Teenager sind aber eine andere Klientele als Erwachsene, etwas, was häufig in Vergessenheit gerät. Dies beweisen Studien, welche Risikofaktoren aufzeigten. So ist die Compliance bei Kindern abhängig von der Unterstützung der Eltern. Wenn diese Pflege und Nachkontrollen nicht ernst nehmen, sind Probleme vorprogrammiert. Auch die Motivation der Kinder oder Jugendlichen spielt eine zentrale Rolle. Wenig Erfolg hat man, wenn sich die Eltern die Korrekturmethode wünschen, das Kind aber eigentlich mit seiner bisherigen Korrekturmethode zufrieden ist. Konfliktpotenzial ist hier garantiert. Instruktionen am Anfang genügen nicht, immer wieder müssen Pflege,

Nachkontrollen und Neuanpassungen neu hinterfragt werden. Ortho-K bedeutet gleichzeitig Disziplin in der Pflege.

### Zukunft Ortho-K

In Asien gibt es Linsensysteme, welche eine Myopie bis zu 12 Dioptrien zu korrigieren versprechen. Aufgrund optischer Daten kaum vorstellbar, denn die Optikzone wird damit auf wenige Millimeter reduziert. Halos, Reflexe und Aberrationen sind die Folgen.

Bei uns ist die Korrektur nach wie vor auf rund 4.5 Dioptrien beschränkt. Astigmatismen hingegen können dank modifizierter Geometrie auf bis zu 1.50 Dioptrien ausgeweitet werden. Verschiedene Linsendesigns für Hyperopie gibt es schon, Erfolgsgarantien hingegen noch nicht. Was soviel bedeutet, dass es klappen kann, die Wahrscheinlichkeit ist zurzeit noch ungewiss. Möglich ist es, man muss sich aber gewiss sein, dass Hyperope schwieriger anzupassen sind als Myope. Korrekturen sollten bis +2.0 Dioptrien machbar sein. Dies ermöglicht auch die Korrektur Rechtsichtiger in Monovision zur Korrektur der Presbiopie.

Möglich ist dies dank neuartigem Linsendesign. Ortho-Tool, ein Computerprogramm zur Berechnung von Ortho-K-Linsen, hilft, eine optimale Geometrie für das entsprechende Auge zu finden. Die Kosten dafür liegen bei ungefähr 400 US-Dollar. Damit können entsprechende Linsengeometrien nach dem persönlichen Geschmack zusammengestellt werden und man kann die Auflagefläche bei allen Ortho-K-Linsen berechnen. Selbst an einer multifokalen Zone versucht man sich, ob mit oder ohne Erfolg, wird sich weisen.

### Werbung und Ortho-K

Erfolgreiche Linsenstudios beweisen: Man kann mit Ortho-K Geld verdienen. Denn erfolgreiche Ortho-K-Kunden sind zufriedene und treue Kunden. Da die Kontaktlinsen individuell angepasst sind und nur über ein ausreichendes Datenmaterial anzupassen sind, ist ein Wechsel zu einem anderen Linsenanbieter fast unmöglich. Und Ortho-K bietet keinen Platz für Internet und Billiganbieter. Preisdumping findet nicht statt, zudem empfehlen zufriedene Ortho-K-Linsenträger diese Trageart weiter.

Um Erfolg zu haben, muss das Personal richtig instruiert werden, ständige Werbung sowie sogenannte Testimonials (Erfahrungsberichte von Ortho-K Trägern) helfen weiter, das System erfolgreich an die Kunden zu bringen. Schnell stellt sich der Erfolg nicht ein, Ortho-K ist mit einem grossen Investitionsaufwand in Werbung und Technik verbunden.

Um erfolgreich Linsen anzupassen, benötigt man den richtigen Linsenhersteller. Hier spielt nicht so sehr die Linsenwahl eine Rolle als viel mehr der gute Draht zum Hersteller. Denn in keiner Anpassart ist man so stark auf einen guten «Partner» in der Industrie angewiesen wie bei Ortho-K.

Bausch & Lomb

# Die OPTI-male Kombination für Kontaktlinsenträger.



**PureVision®-Kontaktlinsen aus Silikon-Hydrogel-Material und ReNu® Multi-Purpose Kombi-Lösung.**

**Die optimale Kombination von Bausch & Lomb für klares, scharfes Sehen.**



Das neue  
Beratungskonzept!

**Lassen Sie sich auf der OPTI 2007 überzeugen:  
Bausch & Lomb, Halle C3, Stand 101  
Wir freuen uns auf Ihren Besuch!**

Kurt Bütikofer

# Carl Zeiss Vision: i.Scription berücksichtigt Fehler höherer Ordnung bei Refraktion

Carl Zeiss Vision hat mit einem neuen Untersuchungsverfahren sowie mit einem innovativen Konzept zur Berechnung und Fertigung von Brillengläsern die Korrektur von Sehfehlern wesentlich verbessert. Unter dem Namen «i.Scription» wird diese Innovation in den Markt eingeführt.



i.Profiler von  
Carl Zeiss Vision.

i.Profiler de  
Carl Zeiss Vision.

Künftig können Kunden die hochwertigen Zeiss Gläser mit der zusätzlichen Korrektur i.Scription bestellen. Durch das Analysieren und Berücksichtigen bisher nicht erfasster Aspekte des menschlichen Sehens erlebt der Brillenträger das Sehen in einer neuen Qualität.

i.Scription ist ein umfassendes Produktkonzept. Wichtiger Bestandteil dieses Konzepts ist eine neue Methodik der Optikrechnung. Die Basis für die Berechnung von i.Scription Brillengläsern bietet ein innovatives Messgerät, «i.Profiler». Es analysiert das menschliche Auge mit hoher Präzision. Dabei werden vollständige Informationen über die Abbildungseigenschaften des Auges ermittelt, speziell die Fehler höherer Ordnung. Carl Zeiss hat bereits umfangreiche Erfahrung mit diesem Messverfahren. Es wird heute erfolgreich in der refraktiven Hornhautchirurgie (LASIK) oder zur Herstellung von Intraokularlinsen eingesetzt.

## Berücksichtigen von Fehlern höherer Ordnung

Carl Zeiss Vision hat nun für die Anwendung bei Brillengläsern eine völlig neuartige Methode der Optikrechnung entwickelt. Das «Geheimnis» von i.Scription ist ein Optimierungsalgorithmus, der auch die Fehler höherer Ordnung des Auges berücksichtigt. Diese «höheren Sehfehler» sind unter anderem verantwortlich für reduziertes Kontrastsehen oder schlechtes Sehen in der Dämmerung und in der Nacht.

Der Augenoptiker übermittelt neben den herkömmlichen Refraktionswerten auch die i.Profiler Messwerte. Daraus berechnet Carl Zeiss Vision die optimierten i.Scription Brillenwerte. Neu entwickelte, hochpräzise Fertigungsprozesse setzen dann diese Berechnungen in Brillengläser mit optimierter i.Scription Korrektur um. Das Ergebnis sind Brillengläser für eine optimierte Sehleistung insbesondere bei Dämmerung und in der Nacht.

## i.Profiler erhöht die Kompetenz des Augenoptikers

Für die neue Qualität der Brillenkorrektur bietet Carl Zeiss Vision dem Augenoptiker das multifunktionale Messgerät i.Profiler an. Es ist das erste vollautomatische Zeiss Autorefraktometer/Keratometer auf Basis der innovativen Wellenfront-Technologie. Das Gerät enthält zusätzlich ein integriertes Topographiesystem für die Kontaktlinsenanpassung. Es bietet eine Reihe von praxistauglichen Vorteilen, darunter insbesondere präzise objektive Refraktionswerte mit hoher Verlässlichkeit, einfache Bedienung und eine extrem kurze Messdauer.

Bei der Messung – sie dauert weniger als eine Minute – projiziert i.Profiler ein feines Lichtbündel niedriger Intensität auf die Netzhaut. Dieses Licht wird von der Netzhaut zurückgestreut. Durch die Abbildungsfehler des Auges entsteht eine verformte Wellenfront, die dann hochgenau analysiert

**Maxiprint.ch**  
Klick... und wir drucken.™

**1. Internet-Druckerei der CH.**

Maxiprint.ch AG  
Sihlbruggstrasse 105a, 6341 Baar  
Service Line 0444 400 400, www.maxiprint.ch



Ein Unternehmen der **lz medien**

wird. i.Profiler ermittelt durch dieses Verfahren im Vergleich zu einem konventionellen Autorefraktometer die Brechkraftverteilung des Auges über die gesamte Öffnung der Pupille. Diese Messwerte ermöglichen unter anderem die Berechnung der Änderung der Refraktion bei unterschiedlichen Gebrauchssituationen (z. B. Sehen bei Dämmerung oder bei Dunkelheit) sowie die Ermittlung der sogenannten Abbildungsfehler höherer Ordnung des Auges, wie Koma, Dreiblattfehler oder sphärischer Aberration.

### Abbildungsfehler höherer Ordnung

Heute ist es in der Forschung unbestritten, dass es Abbildungsfehler höherer Ordnung gibt und man geht davon aus, dass deren Ausgleich zu einem höheren Visus führt. Es ist möglich, diese Abbildungsfehler höherer Ordnung zu messen und mit einem Brillenglas zu korrigieren, aber nur unter der Bedingung, dass sich das Auge gegenüber dem Korrektionsmedium Brillenglas nicht bewegt. Da sich das Auge beim Sehen aber

permanent bewegt, so die hier etwas verkürzt wiedergegebene Meinung der Forscher bei Carl Zeiss Vision, ist es nicht möglich, Abbildungsfehler höherer Ordnung mit einem Brillenglas zu korrigieren. Sie sprechen denn auch konsequent nur von einer Optimierung der Gläser, die aufgrund der Refraktionswerte und der Messungen mit dem i.Profiler hergestellt werden. Dies im Gegensatz zur Firma Ophthonix, welche bei ihren iZon-Gläsern sagt, sie seien «wellenfront-korrigierend».

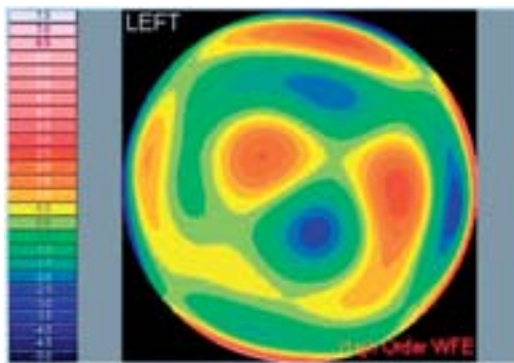
Kurt Bütikofer

# Carl Zeiss Vision: i.Scription tient compte des aberrations réfractives d'ordre supérieur

*Carl Zeiss Vision apporte une amélioration substantielle de la correction optique par une nouvelle méthode d'examen associée à un concept inédit pour le calcul et la fabrication des verres de lunettes. Cette innovation est lancée sur le marché sous le nom de «i.Scription».*

Mesure au moyen du i.Profiler; les surfaces de couleurs différentes indiquent les aberrations d'ordre supérieur de l'œil.

i.Profiler Messung; die verschieden farbigen Flächen sind ein Mass für die Fehler höherer Ordnung des Auges.



Il est désormais possible d'obtenir les verres Zeiss de haute qualité avec une correction supplémentaire, dite i.Scription. Le porteur de lunettes découvre une nouvelle qualité de vision grâce à l'analyse et à la prise en compte d'aspects jusqu'ici ignorés de l'œil humain.

i.Scription est un concept produit complet, fondé notamment sur une nouvelle méthode de calcul optique. C'est un nouvel instrument de mesure, l'aberromètre «i.Profiler» qui sert de base au calcul

des verres de lunettes i.Scription: il analyse l'œil humain de façon ultra-précise, donnant notamment des informations complètes sur les aberrations optiques d'ordre supérieur. Carl Zeiss dispose déjà d'une expérience approfondie de cette méthode de mesure, laquelle s'utilise aujourd'hui avec succès dans la chirurgie réfractive de la cornée (LASIK) ou pour la fabrication d'implants intraoculaires.

### Prise en considération des aberrations d'ordre supérieur

Carl Zeiss Vision a ainsi mis au point une méthode entièrement nouvelle de calcul optique. Le «secret» de i.Scription est un algorithme d'optimisation qui prend également en compte les aberrations optiques d'ordre supérieur (AOOS) dues à des défauts visuels mineurs. Ces AOOS affectent la perception visuelle, entre autres sous la forme d'une diminution des contrastes ou d'une vision médiocre au crépuscule et lorsqu'il fait nuit.

En plus des valeurs réfractives habituelles, l'opticien mesure celles fournies par le i.Profiler. Carl Zeiss Vision utilise ces paramètres pour optimiser les verres de lunettes par la méthode i.Scription. Un nouveau processus de fabrication permet alors d'intégrer les aberrations d'ordre supérieur dans le produit fini. Il en résulte des verres qui garantissent une vision optimale, même sous un éclairage crépusculaire et dans la nuit.

### **i.Profiler est un facteur de compétence accrue pour l'opticien**

Carl Zeiss Vision propose à l'opticien un moyen efficace d'assurer cette qualité inédite de correction optique: l'instrument de mesure polyvalent i.Profiler. C'est là le premier autoréfractomètre / kératomètre Zeiss entièrement automatique basé sur la technologie du front d'ondes. Cet instrument comprend en outre un système topographique intégré pour l'adaptation des lentilles de contact. Il offre toute une série d'avantages pratiques, en particulier des valeurs de réfraction précises, objectives et hautement fiables, une grande simplicité d'utilisation et des mesures réalisées en un temps extrêmement court.

Lors de la mesure – qui s'accomplit en moins d'une minute – l'aberromètre i.Profiler projette un faisceau lumineux de faible intensité sur la rétine. Celle-ci

renvoie un front d'ondes dont le cheminement dévie plus ou moins par rapport à la position idéale, en fonction des aberrations optiques de l'œil. Ce front d'ondes fait l'objet d'une analyse détaillée. Contrairement à un autoréfractomètre conventionnel, le i.Profiler détermine la déviation des points lumineux pour l'ouverture maximale de la pupille. Les valeurs obtenues permettent entre autres de calculer les aberrations réfractives dans diverses situations (p. ex. vision crépusculaire ou nocturne), et de déterminer les aberrations optiques d'ordre supérieur telles que coma, trefoil ou aberrations sphériques.

### **Aberrations optiques d'ordre supérieur**

Le monde scientifique est aujourd'hui unanime à reconnaître l'existence des

aberrations optiques d'ordre supérieur, et l'on admet que des interventions visant à les compenser améliorent la vision. Il est maintenant possible de mesurer ces aberrations optiques; et l'on pourrait les corriger par des lunettes, à la condition que l'œil reste immobile par rapport au verre correcteur. Mais comme l'œil est constamment en mouvement, on est en fait dans l'impossibilité de corriger les aberrations optiques d'ordre supérieur qu'il comporte à l'aide de verres de lunettes – pour reprendre en résumé le point de vue exprimé par les chercheurs de Carl Zeiss Vision. Ceux-ci expliquent ainsi en toute logique que l'on ne peut qu'optimiser les verres fabriqués sur la base des mesures effectuées au moyen de l'aberromètre i.Profiler. Ils se démarquent ainsi de la société Ophthonix, laquelle affirme que ses verres iZon «corrigent le front d'ondes».

# Einfach gut ist besser!

**Sie kennen uns als Augenoptik-Versicherung.**

**Jetzt haben wir einen neuen Namen – Branchen Versicherung Schweiz.**

**Er sagt ganz einfach, wer wir sind: Partner für alle Versicherungsbedürfnisse Ihrer Branche.**

Branchen Versicherung Schweiz, Irisstrasse 9, 8032 Zürich  
Telefon 044 267 61 61, [www.branchenversicherung.ch](http://www.branchenversicherung.ch)

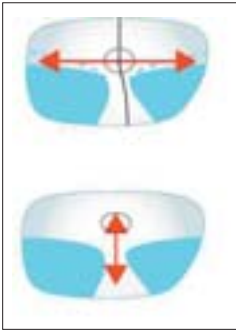
**Branchen Versicherung**  
**Assurance des métiers**  
**Assicurazione dei mestieri**



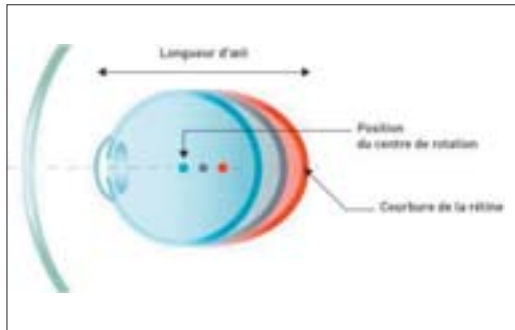
Kurt Bütikofer

# Anateo berücksichtigt die Anatomie des Auges

Die Reize Optik AG bringt mit Anateo ein Gleitsichtglas von BBGR auf den Markt, das zum ersten Mal die Anatomie des Auges berücksichtigt: seine Länge, das Rotationszentrum und die Wölbung der Retina. Dank neuer Ergebnisse der Biometrie und der Magnetresonanztomographie (MRI) können die Träger damit, wie immer auch die Korrektur aussieht, ein neues Seherlebnis erhalten. Das Glas ist in der Schweiz ab 22. Januar 2007 bei Reize Optik AG erhältlich.



Das Glasdesign von Anateo berücksichtigt sowohl Augenlänge, Rotationszentrum sowie Wölbung der Retina.



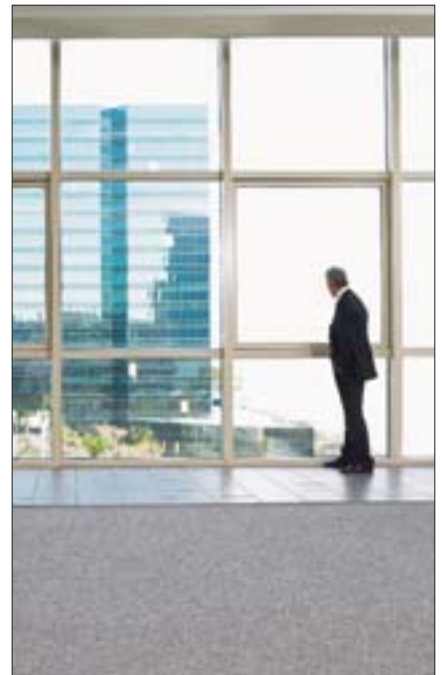
Anateo.zones: Dank der neuen Modellierung können die Zonen des scharfen Sehens ausgedehnt werden.

Beim Glasdesign beschreitet BBGR mit Anateo neue Wege. Auf Grund der Korrekturwerte wird die Biometrie des Auges berücksichtigt. Herkömmliche Gleitsichtgläser nehmen auf die individuelle Länge des Auges, welche zwischen 20.5 und 28 mm variieren kann, keine Rücksicht. Diese bis zu 30 Prozent unterschiedlichen biometrischen Gegebenheiten werden bei der Herstellung von Anateo berücksichtigt.

## Neue Modellierung

In Folge dieser Feststellung hat BBGR das neue Gleitsichtglas Anateo entwickelt. Die Modellierung des Glasdesigns berücksichtigt die Augenlänge, die Biegung der Retina sowie die Position des Rotationszentrums des Auges, welches sich in unterschiedlicher Entfernung zum Glas befindet. Mit diesen Elementen personalisiert, bietet das Gleitsichtglas einen grossen Sehkomfort.

Das Sehen entsteht durch die Projektion eines Bildes auf die Retina. Die Innovation von Anateo besteht nun darin, dass es von diesem Bild ausgeht, um eine ideale progressive Glasoberfläche zu kreieren, die an die unterschiedlichen Daten der Augen angepasst ist. Um dieses Ziel zu erreichen, wird ein exklusives Berechnungsmodell eingesetzt, welches in der Lage ist, die Daten in eine digitale Oberflächengestaltung umzusetzen. Mit der Personalisie-



anateo®

Das **neue** Progressivglas:

*Angepasst an die  
Biometrie des Auges*

Le **nouveau** verre progressiv:

*optimisé avec la  
technique biométrique*

Erhältlich ab, valable dès

**22.01.07**

**REIZE**  
OPTIK AG  
[www.reize.ch](http://www.reize.ch)

rung, auch der peripheren Zonen des Glases, in Übereinstimmung mit der Anatomie des Auges erschliesst Anateo dem Träger ein neues Gefühl des deutlichen Sehens. So erhält zum Beispiel ein Myoper mit  $-4.00$  dpt. und einer Addition von  $2.00$  dpt. eine um 12 Prozent grössere nutzbare Zone als bei einem Standard-Progressivglas.

Die Schaukelbewegungen, die manche Träger bei Progressivgläsern wahrnehmen, stehen im Verhältnis zur Dichte der Aberrationen in den peripheren Zonen des Glases. Diese Dichte ist stärker bei einem Bild, das auf ein kurzes Auge mit einer flachen Retina projiziert wird. Anateo ist in der Lage, einem solchen Träger weiche Übergänge im Glasdesign zu ermöglichen und damit die Schaukelbewegungen stark zu minimieren oder gänzlich unmerkbar zu machen.

### Anateo PDM

Mit der zusätzlichen Option PDM (Personal Data Management) besteht die Möglichkeit, das Gesichtsfeld des Trägers zu optimieren. Zusätzlich zu den biometrischen Daten des Auges wird die Fassungform, die individuelle Position der Pupille, die Distanz «Auge-Glas», die Inklination der Fassung und deren Durchbiegung berücksichtigt. Aufgrund dieser Daten können die Tragbedingungen simuliert und für jedes Auge ein einmaliges Glas berechnet werden. Dieses neue PDM-System ist eine Exklusivität von BBGR.

### Was sagen die Träger?

Bei Trageversuchen – sie wurden als Doppelblindstudien durchgeführt – war Ana-

teo herkömmlichen Progressivgläsern in allen 12 abgefragten Kriterien überlegen. Hervorgehoben wird, dass Anateo ein grösseres Feld des scharfen Sehens auf die Seiten, im Zwischenbereich und in der Nähe aufweist. Die deutlich reduzierten Schaukelbewegungen bedeuten eine Zunahme des Komforts.

### Erforderliche Messdaten

Bei einer Bestellung von Anateo Progressivgläsern müssen keine zusätzlichen Messdaten angegeben werden.

Für Anateo PDM werden zusätzlich zu den Biometrischen Daten (Korrekturwert) auch die Fassungsdaten wie Glasform, Inklination, Fassungswinkel und Hornhautscheibenabstand benötigt.

flash |

flash flash

nachrichten und ereignisse

## ESSILOR NEWS

essilor news

### ■ Crizal A2

Seit Mitte Oktober bietet Essilor den Varilux Spezialisten Crizal A2 an. Es handelt sich dabei um eine Beschichtung, die aufgrund ihrer hoch entwickelten Technologie ganz neue antistatische Eigenschaften aufweist, um weitgehend Staub von den Gläsern fernzuhalten. Die Beschichtung ist erhältlich auf Stylis und Orma in den Versionen Rx und Stock plus Option erhältlich. Crizal A2 ist seit 1. Januar auf Lager und als StockLine-Produkt erhältlich.

### ■ Sport & Sun 2007

Der Winter ist, mit seinen vielen Outdoor-Aktivitäten die geeignete Saison zum Kauf einer neuen Sportbrille. Essilor bietet effiziente Unterstützung bei der Bestellung gewölbter Gläser, ob für Einstärken- oder Gleitsichtgläser. Wir kümmern uns um die Berechnung der neuen Sehstärke, indem wir den Scheibenwinkel sowie die Dicke des Glases mit in Betracht

ziehen. Das Service Center steht bei weiteren Fragen unter der 0848 847 748 gerne zur Verfügung.

### ■ Sportbrillen-Seminare... ein Erfolg

Dank des grossen Interesses bietet Essilor neue Seminar-Daten an:

- Dienstag und Mittwoch, 6. und 7. Februar (Hotel Les Balances, Luzern)
- Donnerstag, 8. Februar (Hotel Sofitel, Zürich)
- Freitag, 9. Februar (Hotel Saentispark, St. Gallen)
- Dienstag, 13. Februar (Hotel Engel, Liestal)

Bei Fragen zu diesem Thema, steht Olivia Gerig unter der Telefonnummer 022 827 47 31 oder per E-mail unter gerigo@essilor.ch gerne zur Verfügung.

Essilor wird vom 26. bis 28. Januar 2007 an der Opti München teilnehmen und freut sich auf Ihren Besuch.

### ■ Crizal A2

Depuis mi-octobre, nous proposons Crizal A2 à nos Varilux Spécialistes. Il s'agit d'un traitement qui combine grâce à une technologie de pointe: la supériorité prouvée de Crizal Alizé pour faciliter le nettoyage des verres et de toutes nouvelles propriétés antistatiques pour réduire au maximum la présence de poussière sur les verres. Il est disponible sur Stylis et Orma en version Rx et en version stock plus option. Crizal A2 sera en stock et stockline à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2007.

### ■ Sport & Sun 2007

L'hiver est une saison propice à l'achat de nouvelles lunettes de sport. Essilor vous propose une aide efficace pour la commande de verres pour des montures cambrées, que ce soit pour des verres simple vision ou progressifs. Nous nous chargeons de calculer la nouvelle prescription en prenant en considération l'angle de la cambrure et l'épaisseur du verre. Notre Service Center se

tient à votre disposition pour toutes informations complémentaires au 0848 847 748.

### ■ Séminaires lunettes de sport... Quel succès!

Suite au grand succès de nos séminaires lunettes de sport nous tenons à vous préciser les nouvelles dates que vous pouvez dès à présent noter dans vos agendas:

- Mardi 30 janvier à l'hôtel Beau Rivage à Nyon
- Mercredi 31 janvier à l'hôtel Beaulac à Neuchâtel

En cas de questions, n'hésitez pas à contacter Olivia Gerig au téléphone 022 827 47 31 ou par e-mail: gerigo@essilor.ch.

Nous tenons également à vous rappeler que nous serons présent à Opti München du 26 au 28 janvier 2006.

## Neva – ohne Sticker

Ab sofort können RX-Gläser mit Neva-Beschichtung ohne zusätzlichen Sticker im Automaten geschliffen werden. Eine zusätzliche Bedampfungsschicht, welche mit einem Baumwolltuch einfach abgewischt werden kann, ermöglicht es, Gläser mit der hochhydrophoben Entspiegelung Neva ohne zusätzlichen Kleber zu blocken. Informationen dazu beim Kundendienst unter 062 289 41 41.



## Neva – sans autocollants

Vous pouvez dès maintenant tailler les verres RX munis du traitement Neva dans votre automate sans autocollants. Une couche supplémentaire qui s'enlève avec un simple tissu en coton, vous permet de bloquer les verres avec le traitement à haute hydrophobie Neva sans autocollants. Pour plus d'informations, contactez le service clients au 062 289 41 41.

Reize Optik AG  
Industriestrasse 17  
4632 Trimbach  
Telefon 062 289 41 41  
Telefax 0800 88 41 43  
mail@reize.ch  
www.reize.ch

## J&J: Vision Care Institute in Prag

Im vergangenen Jahr hat Johnson & Johnson Vision Care das erste europäische Vision Care Institute (TVCI) eröffnet. Ab diesem Frühjahr finden dort erstmals Kurse für die Länder Deutschland, Österreich und Schweiz statt. Das kommerziell unabhängige Ausbildungszentrum liegt inmitten der Prager Altstadt nur drei Gehminuten vom Wenzelsplatz entfernt. Folgende Kursinhalte werden unter anderem angeboten: Patientenkommunikation, Management von Komplikationen, Astigmatismus-Korrektur, Klassifizierung von Befunden und Diskussion von Fallstudien. Für Kursanmeldungen und Informationen sind die Acuvue Account Manager oder der Kundenservice von Johnson & Johnson Vision Care unter Tel. 0800 563 992 zuständig.

## Faces behind Names



Zu ihrem fünfjährigen Bestehen lud die Distrimo GmbH Kunden, Lieferanten und Freunde zu einem rauschenden Fest in die Labüsch Bar nach Winterthur ein. Während die Gäste kulinarisch verwöhnt wurden, konnten sie während einer Firmenpräsentation die Gesichter hinter den Namen von Distrimo kennenlernen. Später am Abend präsentierten sympa-

thische Models Fassungen aus den Distrimo-Kollektionen (Distrimo, Vanni, Dérapage, You's, Bajazzo, Marc Cain, Elégance, Fishbone und Viva). Mit von der Partie waren zudem Giovanni Vitalone, CEO von Nicodesign, und Patrice Grösser von Fishbone.

## Erste Kundenabnahme für neue Inline-Beschichtungsanlage

Die Singulus Technologies AG konnte die erste Opticus-Beschichtungsanlage für Kunststoff-Brillengläser bei einem Kunden installieren. Im 2006 wurden insgesamt drei Anlagen ausgeliefert, von denen jetzt die erste nach umfangreichen Tests in der täglichen Serienfertigung für Brillen-

gläser eingesetzt wird. Das von der Serienfertigung von CDs und DVDs bekannte Inline-Beschichtungsverfahren automatisiert den Herstellprozess und senkt die Personalintensität erheblich. Eine Automatisierung der in der Kunststoffbrillenglas-Veredelung üblichen Schichten ist in den bisher gebräuchlichen Batch-Beschichtungsanlagen und dem Vakuum-Aufdampfprozess nicht möglich gewesen. Dagegen zeichnet sich die Opticus-Anlage mit ihrer patentierten Beschichtungstechnik gegenüber den herkömmlichen Verfahren in mehrerer Hinsicht aus. Ein wesentlicher Schlüssel der Inline-Technologie ist der Transport und das Vergüten von Einzelsubstraten.

## PCO-Brückenkurs

Interessenten, welche nicht den ganzen Brückenkurs zum B.Sc.Optom. absolvieren möchten, haben die Gelegenheit, einzelne Vorlesungen aus dem Kurs zu besuchen. Die nachfolgende Tabelle gibt Auskunft über die Fächer und Vorlesungszeiten. Anmeldungen sind zu richten an shfa@optometric.ch.

	Date	Hours / Day	H / We	Lecturing Time	Costs for Parttime Attendance	Topic	Professors
1	January						
	26. Jan	6		1:00 pm - 7:00 pm	240 USD	General Anatomy & Physiology 1	Dr. L. Lombardi
	27. Jan	9		9:00 am - 7:00 pm	350 USD	General Anatomy & Physiology 1 General Pathology 1	Dr. L. Lombardi Dr. A. Shapiro
	28. Jan	9		9:00 am - 7:00 pm	350 USD	General Pathology 1 Microbiology 1	Dr. A. Shapiro Dr. D. Mladenovich
	29. Jan	8	32	9:00 am - 6:00 pm	350 USD	Microbiology 1 & Immunology 1	Dr. D. Mladenovich
2	February						
	23.2.2007	7		1:00 pm - 8:00 pm	240 USD	General Pharmacology 1	Dr. W. Vogel
	24.2.2007	9		9:00 am - 7:00 pm	350 USD	General Pharmacology 1 Ocular Pharmacology 1	Dr. W. Vogel
	25.2.2007	8		9:00 am - 6:00 pm	350 USD	Ocular Pathology - Anterior Segment	Dr. B. Blaustein
	26.2.2007	4	28	9:00 am - 1:00 pm	240 USD	Ocular Pathology - Anterior Segment	Dr. B. Blaustein
3	March						
	16.3.2007	6		1:00 pm - 7:00 pm	240 USD	Ocular Biology Review	Dr. S. Oleszewski
	17.3.2007	7		9:00 am - 5:00 pm	350 USD	Ocular Biology Review Mechanisms of Disease	Dr. S. Oleszewski Dr. J. Pagani
	18.3.2007	7		9:00 am - 5:00 pm	350 USD	Mechanisms of Disease Clinical Medicine	Dr. J. Pagani Dr. J. Pagani
	19.3.2007	4	24	9:00 am - 1:00 pm	240 USD	Clinical Medicine	Dr. J. Pagani
4	April						
	27.4.2007	6		1:00 pm - 7:00 pm	240 USD	Ocular Pathology - Posterior Segment	Dr. G. Caldwell
	28.4.2007	8		9:00 am - 6:00 pm	350 USD	Ocular Pathology - Posterior Segment Binocular Vision	Dr. G. Caldwell Dr. M. Galloway
	29.4.2007	8		9:00 am - 6:00 pm	350 USD	Binocular Vision Pediatric Optometry 1	Dr. M. Galloway
	30.4.2007	6	28	9:00 am - 4:00 pm	240 USD	Pediatric Optometry 1	Dr. M. Galloway
5	June						
	1.6.2007	6		1:00 pm - 7:00 pm	240 USD	Cell Biology	Dr. C. Wormington
	2.6.2007	9		9:00 am - 7:00 pm	350 USD	Genetics Low Vision	Dr. C. Wormington Dr. P. Freeman
	3.6.2007	7		9:00 am - 5:00 pm	350 USD	Low Vision and Geriatric Optometry	Dr. P. Freeman
	4.6.2007	4	26	9:00 am - 1:00 pm	240 USD	Geriatric Optometry	Dr. P. Freeman
6	June						
	23.6.2007	7		9:00 am - 5:00 pm	350 USD	Public Health	Dr. F. Barker
	24.6.2007	5	12	9:00 am - 2:00 pm	240 USD	Optometric Instrumentation for Ocular Health Assessment	Dr. F. Barker
7	August						
	31.8.2007	6		1:00 pm - 7:00 pm	240 USD	Practice Management Research Techniques Contact Lens Review 1 Record Keeping 1 Optometric Ethics International Optometry	
	1.9.2007	9		9:00 am - 7:00 pm	350 USD	Will be published	
	2.9.2007	8		9:00 am - 6:00 pm	350 USD	Will be published	
	3.9.2007	5	28	9:00 am - 2:00 pm	240 USD	Will be published	
8	Week 32, August		50			Clinical Test Procedures	
9	18.11.2007					Final Examination	

## Abschlussreise nach Berlin

Wieder einmal geht die Lehrzeit einer Optikerklasse zu Ende. Wie immer wird eine Abschlussreise veranstaltet, um sich noch ein wenig Kultur und Spass zu gönnen, bevor die Prüfungsbüffelei beginnt.

Unsere Klasse, die Opt07A der Berufsschule gibb Bern, hat sich als Reiseziel die Metropole Berlin ausgesucht. Nach viel Vorbereitung haben wir uns ins Vergnügen gestürzt.

Am 26. Oktober trafen wir am berühmten Bahnhof Zoo ein. Um 11 Uhr begann schon der erste Ausflug zu ic! berlin. Wir erlebten eine interessante Führung mit Zwischenhalt auf den Dächern von Berlin. Beeindruckt waren wir von der Einfachheit und Funktionalität dieser Brillen und ihrer Erfolgsgeschichte. Der Tag wurde abgerundet mit einem gemeinsamen Abendessen in einem spanischen Restaurant.

Am Freitag ging es, schlaftrunken vom langen Abend, weiter in das Museum «Story of Berlin» mit anschliessender Führung durch einen erhaltenen Atombunker.



Den sonnigen Nachmittag gestalteten wir individuell mit einem Programm, das vom Fernsehturm über den Berliner Zoo bis hin zu Shopping auf dem Kurfürstendamm reichte. Am Abend ging ein Teil der Klasse in das Musical «Blue Man Group», die anderen besuchten das 3D-Kino I-Max. Einen weiteren Teil der Geschichte Deutschlands erlebten wir am Samstag im Konzentrationslager Sachsenhausen. Das bedeutungsvolle Gelände versetzte uns in eine bedrückte Stimmung, welche durch das graue, nasskalte Wetter unterstrichen wurde. Nachdem wir uns von den erschütternden Eindrücken erholt hatten, genossen wir den Abend mit Shopping bis Mitternacht und tanzten durch die Berliner Nachtclubs.

Herzlich danken wir den Firmen Rodenstock, Knecht & Müller und Optiswiss, die es uns ermöglicht haben, alle Schüler mitzunehmen und unseren Hunger nach Kultur sowie nach internationalem Food zu stillen.

SchülerInnen der Opt07A, Bern

## Industriebesuche des 30. Lehrjahrgangs der SHFA Olten



Wie jedes Jahr wurden die Studenten und Lehrer der SHFA Olten auch 2006 von verschiedenen Firmen, die in der Optikbranche tätig sind, zu einer Produktionsbesichtigung eingeladen. Gastgeber waren dieses Jahr die Firmen Alcon in Kaisersberg (F), Ciba Vision in Grosswallstadt (D), Haag-Streit in Liebfeld (CH), SwissLens in Prilly (CH) und Techno-Lens in Lausanne (CH). Nebst interessanten und informativen Führungen wurden zusätzlich ein spektakuläres Freizeitprogramm und tolle Übernachtungsmöglichkeiten organisiert. Wie üblich wurden wir von allen Fir-

men auch kulinarisch «regional-typisch» verwöhnt.

Die Firma Alcon bot uns einen Einblick in die Produktionsstätte für die Monodosen. Die riesigen Reinräume der Abfüllung sind schon eindrucklich und der Aufwand scheint enorm. Von der mehrfachen Filterung des Kaisersberger Quellwassers bis zum fertigen Produkt mit individualisierter Etikette ist es ein langer Weg. Nicht unähnlich, aber mit ganz anderem «Endprodukt», war die Produktion im anschliessend besichtigten Weingut. Eindrücklich auch hier die gehüteten Geheimnisse über Fermentierung und La-

gerung (allerdings neben Edelstahl auch in schönen Eichenfässern). Später durften wir die verschiedenen einheimischen Weine degustieren. Mit einer grossen Auswahl an feinen Flammkuchen wurde der Tag köstlichst abgerundet. Bei Ciba Vision AG informierte man uns über das Konzept und die Herstellung der Focus-Dailies-Linsen. Eine Führung durch die Produktionsstätte war ebenfalls inbegriffen, wobei wir auch das eindruckliche, firmeninterne Versandwesen bestaunen konnten. Den vollautomatischen Produktionslinien zuzuschauen ist schon faszinierend; nicht nur wir Studenten haben den tausend Greifern, Hebeln, Kameras und Rädchen zugeschaut. Nachdem wir

am Nachmittag in einem Freizeitpark unsere Fahrkünste und Motorenkenntnisse bewiesen hatten, wurden wir mit einem vorzüglichen Wild-Menü belohnt. Vor dem Lohn war allerdings Fahren in Gruppen angesagt, mit falsch herum montiertem Lenkrad und überall im Auto verteilten Pedalen! Es war natürlich ein Riesenspass und hat, nicht signifikant, bewiesen, dass Frauen mit dieser Anordnung im Auto besser fahren (... als Männer).

Die Firma Haag-Streit ermöglichte uns, nach einer ersten Stärkung, tolle Einblicke in die Produktion und in die haargenauen Nachkontrollen der Spaltlampen und der Perimeter. Es ist erstaunlich, wie viele der Einzelteile im eigenen



Haus hergestellt werden. Ein Blick in die vielen feinmechanischen Produktionsschritte zeigt klar, wie dieser Rolls-Royce unter den Spaltlampenmikroskopen entsteht. Hightech hält immer deutlicher Einzug in der Kontaktlinsenpro-

duktion. Dies wurde uns eindrücklich beim Besuch der Firmen Techno-Lens SA und SwissLens demonstriert. Wir konnten viel über die Herstellung von formstabilen und hydrogelene Kontaktlinsen lernen und waren von neuem

überrascht, wie viel Know-how doch notwendig ist, um aus einem kleinen Stück Plastik eine kleine, gut verträgliche und unsichtbare «Sehhilfe» zu fertigen. Hiermit möchten wir uns nochmals herzlich bei den genannten

Firmen für die Organisation und die Bemühungen bedanken. Wir hatten eine tolle Zeit, die uns in bester Erinnerung bleiben wird.

**Die Studenten des 30. Lehrganges der SHFA, Olten**

## Burberry – ein Name mit Geschichte

Burberry schöpft noch heute aus einer langen Geschichte. 1895 wurde der legendäre Trenchcoat entworfen und 1901 das Pferdologo als Trademark registriert. Das wohl bekannteste Erkennungszeichen der Marke, das Karomuster in Rot, Schwarz, Weiss und Beige, zunächst als Futter für den Trenchcoat entwickelt, kam 1920 dazu.



Burberry ist eine echt britische Luxusmarke mit starker internationaler Wiedererkennung. Die Fassungen nehmen Designelemente der Marke z.B. am Bügel mit der D-Ring-Schnalle auf. Auffällig ebenso die Röhrenbrillen und die markant versetzten Bügel. Burberry nutzt die Vorteile seiner Bekanntheit durch kontinuierliche Weiterentwicklung der Designinnovationen – eine Verbindung von klassischer Einfühlbarkeit und Modernität. Die Herbst-/Winterkollektion wurde vom bekannten Fotografen Mario Testino aufgenommen und kommuniziert eine intensive britische Atmosphäre.

**Luxtotta (Switzerland) AG**  
Grubenstrasse 109  
3322 Urtenen-Schönbühl  
Telefon 031 858 58 00  
Telefax 031 858 58 09

## Neue Schulräume für die SHFA



Das Schulhaus an der Tannwaldstrasse 2 in Olten.

Im November 2006 hat die SHFA neue Schulräume an der Tannwaldstrasse 2 in Olten bezogen. Dort wird auch der theoretische Unterricht der Fachhochschule stattfinden. Die Praxisräume und das Rektorat bleiben am alten Ort. Der Vorteil der neuen Räume ist die Nähe zum Bahnhof Olten. Zu den Schulräumen und dem grösseren Lehrerzimmer, das auch für Sitzungen genutzt werden kann, gehört ein gegen aussen abgeschlossener Aufenthaltsraum mit einer kleinen Küche. Dort können die Studenten gut arbeiten und in Ruhe Prüfungsvorbereitungen erledigen. Das Gebäude ist erst einige Jahre alt und nach dem neuesten Schulstandard eingerichtet.

## Sports

Klar, dass beim Sport die Augen alles schnell erfassen müssen – und zwar rundum. Mit dem Angebot von Sports können Sie bei Reize Optik individuell korrigierte, kurvige Gläser für extrem gebogene Sportbrillen komplett montiert bestellen. Su-

perleichte und bruchssichere Materialien bieten grössten Komfort in Weiss, Farbe und mit Spiegel. Das Sports-Startpaket und weitere Informationen sind bei Reize Optik erhältlich.



## Sports

Lors d'activités sportives, il est indispensable d'avoir une vision op-

timale, qui permette de prendre rapidement conscience de tout son environnement. Avec la gamme de verres Sports, vous pouvez chez Reize Optik obtenir des verres corrigés avec des fortes courbures montés dans vos lunettes de sport très galbées. Dans des matériaux super légers, très résistants vous pouvez proposer un grand confort avec des verres blancs, miroités et colorés. Le set de départ Sports peut être commandé au-près de Reize Optik.

**Reize Optik AG**  
Industriestrasse 17  
4632 Trimbach  
Telefon 062 289 41 41  
Telefax 0800 88 41 43  
mail@reize.ch  
www.reize.ch

## anzeige |



Die führende Branchenlösung unter Windows.

La solution commerciale est le leader sur le marché sous windows.

eyewin software GmbH  
Rütistrasse 18  
8952 Schlieren  
Telefon 044 738 10 38

info@eyewin.ch  
www.eyewin.ch

**eyewin**  
software

Informationssysteme für die Schweizer AugenoptikerInnen

## +++ telegramm +++ telegramm +++ telegramm +++ telegramm +++

**Ciba Vision** gibt bekannt, dass sie eine Customer Development Group eingerichtet hat, um den Bedürfnissen von Ophthalmologen, Augenoptikern, und Distributoren entgegenzukommen. +++ Die Marcolin-Gruppe und Optex haben ein Joint Venture zur Gründung von **Marcolin Japan** abgeschlossen. +++ **Luxtotta und Tiffany** haben ein Lizenzabkommen über zehn Jahre für Design, Produktion und Vertrieb von Tiffany-Fassungen abgeschlossen – die erste Kollektion wird 2008 erwartet. +++ Santésuisse konnte mit der **Klink Pallas AG** und der **Vista Klinik** Tarifverträge mit Preisen für Kataraktoperationen vereinbaren, welche rund 15 Prozent unter den bisher durchschnittlich verrechneten Einzelleistungstarifen inklusive den Implantatskosten und Nebenleistungen liegen. +++ **Vittorio Tabacchi**, CEO der Safilo-Gruppe, hat den «Leonardo Qualità Italia 2006» vom Präsidenten der Republik, Giorgio Napolitano, überreicht erhalten für seine Verdienste um italienische Qualität in der Welt.

## +++ telegramm +++ telegramm +++ telegramm +++ telegramm +++

Fred Staubitz

# Das Video-Zentriersystem VisuReal

Das VisuReal besteht aus einer schmalen Säule mit eingebauter Videokamera. Diese Säule ist in drei verschiedenen Höhen erhältlich. Die grosse Säule ist freistehend, die mittlere auf einem kleinen Sockel, die dritte ist eine Tischsäule. Ein Zusatzmodul dient als Fassungsberatungshilfe und es können Glastönungen demonstriert werden.



Die Zentrierung und alle Glasmessungen können am PC vorgenommen werden.



Die drei möglichen Säulen.

Der Vertrieb des Systems, hauptsächlich für das Essilor-Glasprogramm, erfolgte bisher von Medilas (Bern). Seit kurzem vertreibt auch Knecht & Müller (Stein am Rhein) das VisuReal, mit dem Hoya-Glasprogramm. Beide Lieferanten bieten heute beide Glasprogramme an.

## Die technischen Möglichkeiten

Die Ermittlung des Hornhautreflexes und der Pupillenmitte, d.h. der PD einzeln und gesamt; der HSA und der Abstand zwischen den Gläsern; die Inklination in Abhängigkeit der Kopfneigung und der Fassungsscheibenwinkel; die seitliche Kopfverdreherung wird korrigiert; die Konvergenz in Abhängigkeit der Messentfernung wird automatisch korrigiert; alle Masse in 0.1mm, bei Bedarf wird die Kopfneigung nach Augendrehpunktsforderung nachgerechnet. Eine Datenbank berechnet bei den Standardsätzen aller namhaften Glashersteller Durchmesser, Randdicke, Gewicht (absolut und prozentual); bei gestörtem Binokularesehen ist eine monokulare Messung möglich; die Messentfernung kann von 0.7 m bis 4.5 m variiert werden; mit einem Zusatzmodul können in sechs kurzen Videosequenzen sechs Einzelbilder mit verschiedenen Fassungen und diverse Brillenglastönungen und AR Belägen demonstriert werden. Die Software kann auch auf eine vorhandene Hardware in-

stalliert werden und beinhaltet auch das Hoya Glasbestellungsformular sowie Schnittstellen zu den namhaften Anbietern von Verwaltungssoftware für Augenoptiker (WinWorld, Opsy, Eyewin, Winopto, Ipro).

## Die Anwendung

Auf die gut vorangepasste Brillenfassung wird der 10 g wiegender Visierbügel aufgesetzt. Der Kunde steht am besten zwischen 2.5 und 4 m Abstand in lockerer Haltung frontal vor der Säule, meist wird dazu die grosse Säule verwendet, und schaut auf den Lichtpunkt. Mit einem Halbleiterblitz wird mittels Koinzidenzmessverfahren Pupillenmitte oder Pupillenreflex und (mit Zusatzmodul) der Fassungsscheibenwinkel festgehalten und auf den PC übertragen. Für die Inklination braucht es ein weiteres Bild aus seitlicher Position. Auf dem PC erfolgt die Auswertung. Mittels der Zentriervorrichtung in der Mitte des Visierbügels kann eine schiefe oder verdrehte Kopfhaltung bei der Messung korrigiert werden, ebenso die Vorneigung. Mittels waagrecht und senkrecht Linien werden die Glasränder fixiert, um die Glasgrösse zu berechnen. Dieser Vorgang und die nachfolgenden können auch nachträglich gemacht werden, somit spart man Zeit für die Kundenberatung. Mit dem jeweiligen Glasprogramm zeigt bei Gleitsichtgläsern eine Markierung an, ob ein Normalsegment noch möglich ist oder ob auf Kurzsegment ausgewichen werden muss. Das Rezept wird eingegeben und das jeweilige Glasprogramm zeigt die Mitten- oder Randdicke bei verschiedenen Glasmaterialien. Dann erfolgt die Glasbestellung. Für das Fassungsberatungsprogramm stehen sechs Felder zur Verfügung, d.h. der Kunde kann sich mit sechs verschiedenen Fassungen gleichzeitig sehen und dabei auch noch die Glasfarbe wählen.

## Die Meinung der Benutzer

Das VisuReal ist relativ neu auf dem Markt, grosse Erfahrungen über längere Zeit sind noch nicht vorhanden. Einer der ersten war T. in A. Seine Erfahrung: Er braucht das VisuReal regelmässig, wobei der Kopfhaltung viel Gewicht beizumessen ist. Bei der Segmenthöhenmessung misst er nachträglich noch «von Hand». Die PD Messung ist sehr genau. Vom Fassungsberatungsprogramm ist er begeistert.

Kurt Bütikofer

# Langfristige Nachfolgeplanung bei Knecht & Müller

*Seit einem Jahr ist Thomas Fischer als Mitglied der Geschäftsleitung der Knecht & Müller AG, Stein am Rhein, verantwortlich für die Bereiche Marketing, Verkauf und Beschaffung. Gleichzeitig wird er sich auch finanziell an der Familienfirma beteiligen. Als erfahrener Brancheninsider hat er die Aufgabe übernommen, die fünfte Generation des Familienbetriebs ins Glasgeschäft einzuführen.*



Thomas Fischer

Sein ganzes berufliches Leben hat Thomas Fischer bisher in Betrieben der Glasherstellung verbracht. Nach der Mittleren Reife liess er sich zwischen 1984 und 1986 beim Glashersteller Rupp & Hubrach (Bamberg) zum Industriekaufmann ausbilden. In seinem Lehrbetrieb blieb er dann bis 1994 als Sachbearbeiter Einkauf und Materialwirtschaft mit dem Schwerpunkt strategischer Einkauf. Während dieser Zeit bildete er sich berufsbegleitend in Betriebswirtschaftslehre sowie in Einkauf/Materialwirtschaft sowie in Englisch weiter. 1994 erfolgte dann der Wechsel als Leiter Einkauf und Materialwirtschaft zur Eugen Stratemeyer GmbH in Bochum und ab 1997 übernahm er dort die Funktion des Geschäftsführers. Auch während dieser Zeit bildete er sich berufsbegleitend in Controlling weiter und 2001 erwarb er den MBA der Universität von Wales UK mit Schwerpunkt Finanzwirtschaft.

## Umzug in die Schweiz

Firmeninhaber Peter Müller-Knecht ist nicht nur bekannt für sein ökologisches Engagement (er lässt über seine Firma regelmässig einen Nachhaltigkeitsbericht erstellen), sondern auch als vorausplanender Patron. Einerseits möchte er sich in absehbarer Zeit aus der Firma zurückziehen, andererseits sind seine Kinder noch zu jung, um bereits jetzt eine Führungsfunktion zu übernehmen, obwohl zwei davon im Betrieb tätig sind: Tochter Christina arbeitet im Marketing, Sohn Niels in der

## Die Geschichte von Knecht & Müller

**1913** erwirbt Hermann Knecht aus der Konkursmasse einer Uhrenschalenfabrik die Räumlichkeiten in Stein am Rhein und gründet 1914 die Hermann-Knecht-Optik.

**1922** übergibt Hermann Knecht die Firma seinem Sohn, Arnold Knecht. Dieser befasst sich hauptsächlich mit der Brillenoptik, dem Handel mit optischen Instrumenten und Artikeln. Unter Arnold Knecht entwickelt sich die Firma zu einer der bedeutendsten Optikfirmen in der Schweiz.

**1938** beginnt sein Sohn, Gerhard Knecht, die Lehre als Augenoptiker in der Arnold-Knecht-Optik. Er ist es auch, der gleich nach dem Ende des Krieges geschäftliche Kontakte in den USA, England und Frankreich knüpft.

**1956** schafft die Arnold-Knecht-Optik als erste Optikfirma in der Schweiz eine Hochvakuumanlage für Farbbedampfungen an. Dank des technischen Fortschrittes und den auf dem Markt gefragten Produkten wächst die Firma stetig und demzufolge müssen die Räumlichkeiten angepasst und vergrössert werden. So wird 1959 ein Fabrikneubau erstellt.

**1966** übernimmt Gerhard Knecht das Geschäft von seinem Vater. Die Knecht-Optik zählt zu jener Zeit 60 Angestellte.

Seit **1980** ist die Knecht Optik Hoya-Agent und vertritt somit exklusiv die Hoya-Produkte in der Schweiz.

**1986** tritt Peter Müller-Knecht in die Geschäftsleitung ein. Mit ihm ist bereits die vierte Generation in der Firma vertreten.

**1986** übernimmt Peter Müller-Knecht die Firma. Zu diesem Zeitpunkt sind 75 Leute angestellt.

Aktuell erzielt die Knecht & Müller AG eine Jahresproduktion von mehr als 300 000 Brillengläsern und beschäftigt 51 Mitarbeitende. Der Schwerpunkt liegt in der Produktion von qualitativ hochwertigen Rezeptbrillengläsern.

Produktion (EDV, Einführung neuer Maschinen). Daher suchte Peter Müller eine Person, welche in der Lage wäre, die nachfolgende fünfte Generation bei der schrittweisen Einführung in die Führungsfunktion zu begleiten – und wurde in der Person von Thomas Fischer fündig.

### Mit Elan

Thomas Fischer bezeichnet sich als «Mittelständler von der Seele her», und man nimmt es ihm ab. Er glaubt an die Chance kleinerer und mittlerer Betriebe und er weiss, wo ihre Stärken liegen. Den Schweizer Optikmarkt empfindet er als gut funktionierend, anspruchsvoll, innovationsfreudig und qualitätsbewusst, alles Eigenschaften, die ihm zusagen.

Denn auch Knecht & Müller hat sich auf die Fahnen geschrieben, technisch hochwertige Produkte herzustellen und dem anspruchsvollen Augenoptiker, nicht aber Kettenbetrieben, zu verkaufen.

Spürbar ist auch, dass er die Kommunikation über die Produkte und Dienstleistungen seines Betriebs wichtig nimmt und offensiv angeht. Und man glaubt ihm, dass er dem Steiner Betrieb zu Wachstum verhelfen will – in der Schweiz durch seriöse Leistung zusammen mit überzeugten Kunden. Im umliegenden deutschsprachigen Ausland mit Premiumprodukten. Hier will er die Herkunftsbezeichnung «Swiss Made» als Trumpf ausspielen – ein Label, von dem er überzeugt ist, dass es im Ausland viel mehr sticht als die Schweizer selber das wahrhaben wollen.

### Starker Technologiepartner

Seit 1980 als selbstständiger Agent für die japanische Glasherstellerin Hoya hat Knecht & Müller einen starken technologiegetriebenen Industriepartner im Rücken. «Wir hängen sozusagen an der Nabelschnur der technologischen Entwicklung von Hoya», meint Fischer dazu. Die Japaner sind permanent an der Entwicklung von individuellen Gläsern. Das neue Hoyalux iD z.B. wird auf der Vorder- und der Rückfläche bearbeitet, anders als bei vielen andern Herstellern. Am Thema «Wellenfront» wird gearbeitet – allerdings glaubt Fischer nicht daran, dass damit schon bald ein schnelles Standardverfahren für die grosse Masse entwickelt werden wird. Dennoch hält er das Prinzip für zukunftsweisend.

## I aus-/weiterbildung

Fred Staubitz

# Erste ECOO-Diplomanden vom BBT anerkannt

*Zum ersten Mal hat das BBT (ehemals BIGA) das ECOO-Diplom als gleichwertig zum dipl. Augenoptiker anerkannt. Didier Hermann und Marcel Marchion haben die SHFA absolviert. Da ihnen aber ein Jahr Praktikum zur HFP fehlte, haben sie sich in der Zwischenzeit für das ECCO-Diplom weitergebildet und alle drei Teile der Prüfung bestanden.*



Im November haben sie vom BBT die Bestätigung erhalten. Um dieses Ziel zu erreichen, erhielten sie von der SHFA und ihrem Rektor grosse Unterstützung. Der Schweizer Optiker hat die beiden Diplomanden über ihre Beweggründe befragt, diesen Weg zu wählen.

**Schweizer Optiker (SO):** *Didier Hermann, wie war Ihr beruflicher Werdegang?*

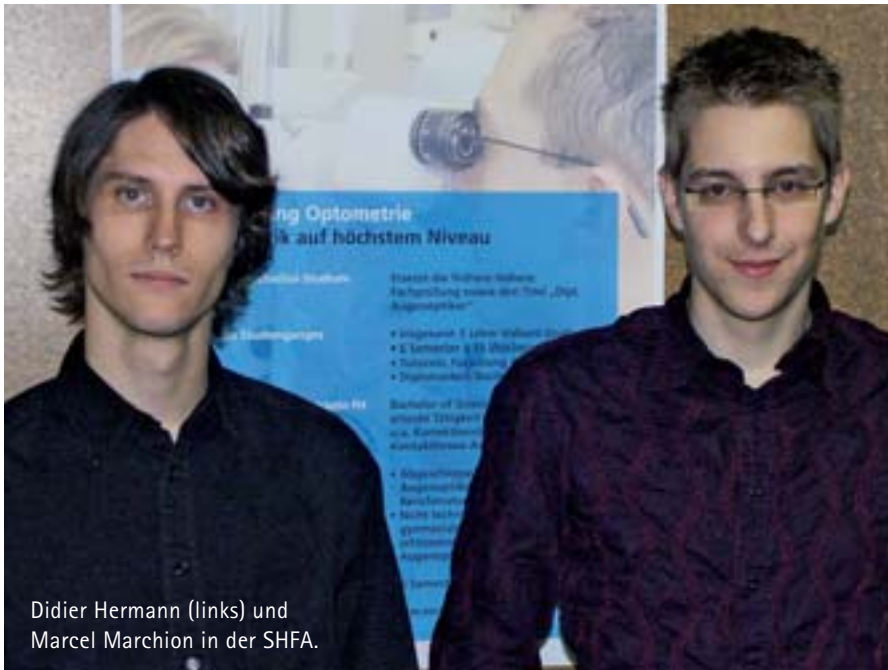
**Didier Hermann (DH):** Ich habe im Wallis meine Lehre als Augenoptiker absolviert, anschliessend in Bern während einem Jahr die BMS besucht und mit der Berufsmatur abgeschlossen. Mit der Berufsmatur konnte ich direkt die SHFA in Olten besuchen.

**SO:** *Marcel Marchion, wie war es bei Ihnen?*

**Marcel Marchion (MM):** Ich habe die Lehre im Bündnerland absolviert und habe via Vorkurs die SHFA besucht.

Die glücklichen Absolventen mit der Schweizer Delegation in Dublin.

v.l. Michael Goldschmidt, Dozent an der SHFA, Didier Hermann, Armin Duddek, Präsident des SBAO, Marcel Marchion, Christian Stebler, Präsident des SOV, Roger Crelier, Rektor der SHFA.



Didier Hermann (links) und Marcel Marchion in der SHFA.

**SO:** Was war für Sie beide die Motivation, das ECOO Diplom zu machen?

**DH:** Das war fast eine Notlösung. Das Problem von uns beiden war, dass wir die höhere Fachprüfung nicht ablegen konnten, da uns beiden ein Jahr «Berufserfahrung» gefehlt hat. Um das erworbene Wissen nicht brachliegen zu lassen, kamen wir auf die Idee, wir könnten doch die Zwischenzeit nutzen, um das Europadiplom anzustreben.

**SO:** Wie haben Sie sich auf diese Prüfung vorbereitet?

**DH:** Der Schulstoff der SHFA bietet eine ideale Grundlage dafür. Allerdings mussten wir in den Fächern Pathologie und Binokularesehen noch ziemlich viel zusätzlichen Stoff erarbeiten.

**SO:** Marcel Marchion, wie war es bei Ihnen?

**MM:** Es war bei mir auch das fehlende Praxisjahr, das mich dazu brachte, mich auf das Europadiplom vorzubereiten. Wir fanden beide grosse Unterstützung vom Rektor und den Dozenten an der SHFA. Zusätzlich haben wir das Praxiswochenende, das die WVAO in Hall offerierte, besucht.

**SO:** In welchen Fächern findet die Prüfung statt?

**DH:** Es gibt eine theoretische und, zeitlich getrennt, eine praktische Prüfung. Die theoretische Prüfung beinhaltet drei Teile: Wahrnehmungsphysiologie und optische Technik (Optik, Visuelle Wahrnehmung, Optische Hilfsmittel); Erkennung und Versorgung von Sehproblemen (Brillenglasbestimmung, Binokularesehen, Kontaktlinsen); Allgemeine Gesundheit

und Auffälligkeiten des Auges (Krankheiten des Auges, Anatomie des Auges, Allgemeine Anatomie).

**SO:** Haben Sie die Prüfung als sehr anspruchsvoll empfunden?

**MM:** Die schriftliche Prüfung fand im Oktober 2005 in St-Etienne in Frankreich statt. Wir waren uns von der Schweiz her gewohnt, dass alles klappt. Am Anfang dieser drei Tage klappte die Organisation kaum, dann wurde es besser. Die Aufgaben wurden im Multiple-Choice-Verfahren gestellt. Wir kamen gut voran und brauchten die vorgesehene Zeit nicht ganz. Die praktische und mündliche Prüfung fand ein halbes Jahr später in Köln statt. Die Experten waren sehr human und wir waren gut vorbereitet, sodass wir keine Probleme hatten. Die schwierigsten Fächer waren Anatomie und Pathologie.

**SO:** Was, glauben Sie, bringt Ihnen das Eurodiplom?

**MM:** Ich habe im Sinn, in naher Zukunft in der Schweiz zu bleiben, so bringt es mir das Gleiche wie das HFP-Diplom.

**DH:** Ich finde, es hat mir doch etwas mehr gebracht als die HFP, besonders im Binokularesehen, der Anatomie und der Pathologie.

**SO:** Roger Crelier, als Rektor der SHFA sind Sie doch an diesem Eurodiplom interessiert gewesen. Werden in Zukunft noch mehr Studienabgänger der SHFA oder des Lehrgangs Optometrie an dieser Prüfung teilnehmen?

**Roger Crelier (RC):** Die Schule wird das sehr fördern. Es gibt den Teilnehmern

Einblicke in die internationale Optometrie. Sie müssen sich mit Themen beschäftigen, die in der Schweiz keinen so hohen Stellenwert haben. Gerade in der aktuellen deutschsprachigen Klasse ist diese Prüfung ein grosses Potenzial vorhanden.

**SO:** Ist das Diplom in der Schweiz und anderen Ländern anerkannt?

**RC:** Mit Didier Hermann und Marcel Marchion erleben wir ein historisches Ereignis. Sie sind die Ersten, deren Diplom in Europa anerkannt wurde. Somit ist auch die Schweiz das erste Land, das dieses Diplom als gleichwertig mit den nationalen Diplomen anerkennt. Die beiden haben in der Schweiz somit die gleichen Rechte wie ein diplomierter Augenoptiker.

**SO:** Wer kann an dieser Prüfung teilnehmen?

**RC:** Neu ist kürzlich in Dublin beschlossen worden, dass jedes Mitgliedland die Eintrittskriterien festlegen kann. Für die Schweiz bedeutet das, dass nur, wer das höchste nationale Diplom hat, an der Prüfung teilnehmen kann. Zum Beispiel müssen auch die Schweizer Absolventen der Schule in St-Etienne, die auch diverse Romands aus der Schweiz besuchen, in Zukunft eine zum dipl. Augenoptiker gleichwertige Ausbildung nachweisen, ehe sie das Europadiplom erhalten können.

**SO:** Wo werden die Prüfungen durchgeführt?

**MM:** Jeweils im Oktober die schriftlichen Prüfungen in St-Etienne und die praktischen im Juni in Köln.

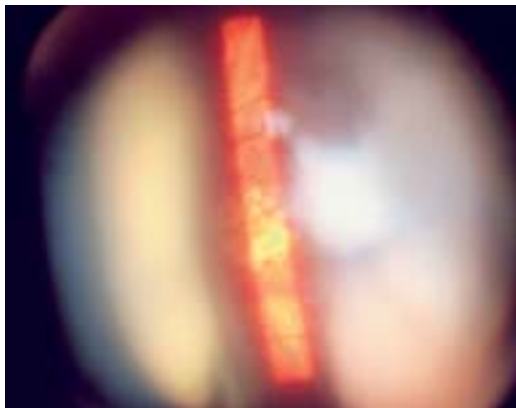
**SO:** Wird das Institut für Optometrie der Fachhochschule diese Prüfungen auch in Zukunft empfehlen oder sogar selbst durchführen?

**RC:** Da kann ich als Leiter des «Education committee» gut antworten. Wir streben an, dass diese Prüfung an jeder Ausbildungsstätte, die sich akkreditieren lässt, durchgeführt werden kann. Das würde für die Schweiz heissen, dass eine Akkreditierungsgruppe, die jetzt gebildet wird, vorbeikommt und das Curriculum, die Ausbildung und die Prüfung begutachtet und, wenn alle Kriterien erfüllt sind, ermöglicht, dass mit dem nationalen Diplom auch das Europadiplom vergeben werden kann. Das Ziel ist das Jahr 2010. Dann könnten die Absolventen des Optometriestudienganges mit dem Hochschuldiplom zugleich das Europadiplom erhalten.

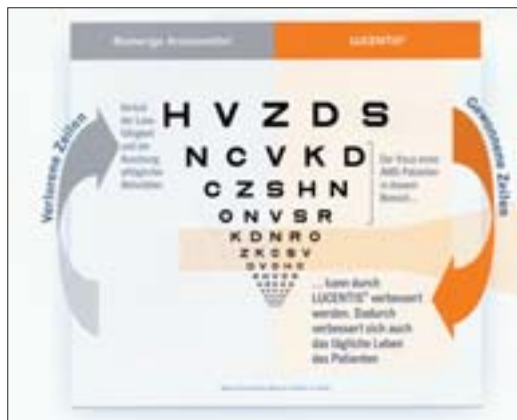
Hanspeter Michel

# Behandlungsmethoden der Makuladegeneration

Altersbedingte Makuladegeneration (AMD) ist in Industrienationen die häufigste Ursache einer Sehbehinderung. Bei der sich langsam entwickelnden «trockenen» Form verursachen stoffwechselbedingte Ablagerungen (Drusen) im Bereich des schärfsten Sehens in der Netzhaut Sehstörungen. Im Gegensatz zur feuchten Form gibt es bis heute keine Behandlungsmethode gegen die trockene Form. Bei etwa 10 bis 15 Prozent der Patienten entwickelt sich eine «feuchte» Form der Erkrankung.



Feuchte Makuladegeneration.



Grosse Hoffnung dank Lucentis?

Die Möglichkeiten der Behandlung der feuchten Form der AMD erweitern sich derzeit ständig. Die folgende Zusammenstellung gibt einen kurzen Überblick über die zurzeit verfügbaren Behandlungsmethoden und unterstreicht die Wichtigkeit einer Früherkennung mit entsprechender Überweisung an einen Spezialisten.

Ursache der feuchten AMD ist eine chorioidale oder subretinale Neovaskularisation (Gefässneubildung, kurz CNV = chorioidal neovascularisation), die zu einer Flüssigkeitsansammlung unter der Netzhaut führt und damit die Funktion der

Makula beeinträchtigt. Ziel der Behandlung ist die Inaktivierung der CNV mit der Rückbildung der Flüssigkeitsansammlung, das heisst eine Austrocknung der feuchten AMD. Von der medizinischen Definition her bleibt eine einmal feuchte AMD eine (möglicherweise erfolgreich behandelte) feuchte AMD, sie wird auch bei einem Behandlungserfolg nicht zu einer trockenen Form.

## Diagnosestellung

Für die Diagnosestellung und Behandlungsbeurteilung einer feuchten Form ist eine Fluorescein-Angiografie notwendig. Eine angiografische Differenzierung ist Voraussetzung für die Wahl der richtigen Behandlung. Wichtig ist ausserdem die Lage zur Stelle des schärfsten Sehens, der Makula beziehungsweise der Foveola. Die jüngste gemeinsame Empfehlung unterscheidet zwischen subfoveal und nicht subfoveal. Eine weitere diagnostische Möglichkeit besteht in der Optischen Kohärenztomografie OCT, mit der im Schnittbild der Netzhaut feinste Veränderungen erkannt werden. Dies kann insbesondere zur Verlaufskontrolle sehr sinnvoll sein, wenn sich zum Beispiel im Angiogramm nur wenig Aktivität zeigt, aber noch eine Flüssigkeitsansammlung im OCT. Das OCT ist auch eine Alternative bei Patienten mit Unverträglichkeiten der Fluorescein-Angiografie.

## Netzhautprozesse einer feuchten AMD

Verschiedene Faktoren führen zu einem Defekt an der Netzhaut. Oxydative Defekte am Pigmentepithel (RPE) und an den Photorezeptoren sind dafür verantwortlich. Eine Ansammlung von intrazellulärem Material (Lipofuszin) am Pigmentepithel und Bruch'schen Membran, wo der Sauerstofftransport, Abtransport von verbrauchtem Material und die Zuführung von Nährstoffen blockiert wird. Die Folge ist ein Sauerstoffmangel, weshalb das Auge mit neuen Blutgefässen reagiert. Diese Gefässe sind allerdings sehr fragil und können dadurch leicht leck werden, eine feuchte Makuladegeneration ist die Folge. Verantwortlich für eine Neubildung der Gefässe sind die VEGF (Vascular endothelial growth factor), also vaskuläre endotheliale Wachstumsfaktoren. Die Behandlungen zielen also darauf hin, eine VEGF zu verhindern und zu blocken.

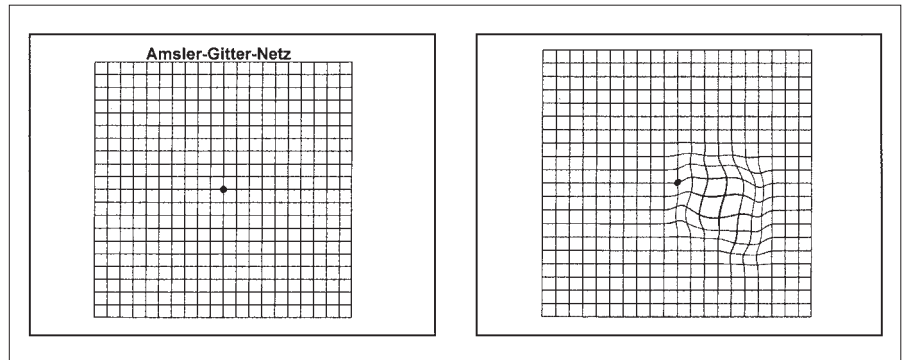
## Risikofaktoren

Der einfachste Weg wäre die Prävention. Dazu muss man zuerst wissen, welche Risikogruppen-

und/oder Faktoren zu einer AMD führen. Hauptgrund ist das Alter. «Jeder Mensch bekommt Falten, jeder bekommt graue Haare – und jeder bekommt eine Makuladegeneration wenn er alt genug wird», sagt Professor G. Lang (Ulm) und trifft damit ziemlich genau den Hauptgrund. Am Altern ist präventiv also nichts zu machen. Genetische Vorbelastung scheint ebenso mitverantwortlich zu sein. Übergewicht oder ungesunder Lebenswandel soll die Entwicklung einer AMD negativ beeinflussen. Das gesicherteste Risiko ist neben dem Alter das Rauchen. Statistisch ist mittlerweile belegt, dass Raucher ein mehrfach höheres Risiko tragen. Auch bei solchen, die schon vor einiger Zeit damit aufgehört haben, ist das Risiko erhöht, damit aufzuhören lohnt sich aber trotzdem. Verschiedene Länder, wie beispielsweise Grossbritannien, zielen mit gezielter Werbung auf dieses Problem hin. Denn dass man durch Rauchen blind werden kann, könnte auf Jugendliche abschreckende Wirkung zeigen. Nicht gesichert, aber in einigen Studien belegt: UV Strahlung scheint keinen Einfluss auf die Entwicklung einer AMD zu haben.

### Photodynamische Therapie PDT

Im Jahre 2000 gelangte zum ersten Mal eine Therapiemethode für die feuchte Makuladegeneration auf den Markt. Das unter dem Handelsnamen Visudyne (Verteporfin / Novartis) vertriebene Medikament versprach zwar keine Heilung, hingegen wurde eine leichte Verbesserung oder ein Stoppen der Krankheit angestrebt. Das intravenös verabreichte Medikament wird nur im Bereich der CNV durch einen speziellen Laser (Non thermal Laser 689 nm) aktiviert und greift von innen die Gefässwände der CNV an. Behandlungskontrollen und weitere Laserbehandlungen bis zu fünf Mal müssen eingehalten werden. Ein Lichtschutz, der den Patienten nach der Behandlung abgegeben wird, ist strikte zu tragen. Verschiedene Studien konnten statistisch signifikante Erfolge der PDT nachweisen (TAP Study). Resultate lieferten gute Erfolge auf der Netzhaut, die aber mit dem Visus des Patienten nicht immer korrelierten. Demzufolge waren die Patienten über die Resultate in vielen Fällen enttäuscht. Auch wenn sich der Visus nicht immer besserte, so konnten viele über ein besseres Kontrastsehen berichten, was Auswirkungen auf den Licht- und Vergrößerungsbedarf für optische Hilfsmittel hatte. Viele AMD Patienten sind für eine PDT ungeeignet und auch für er-



Alt und bewährt: Amsler Grid.

folgreich behandelte Patienten kann sich die Situation später verschlechtern (gemäss Studien in der Regel nach 24 Monaten).

### Lucentis

Das wohl zurzeit am meisten diskutierte Medikament kommt ebenfalls aus dem Hause Novartis unter dem Handelsnamen Lucentis (Ranibizumab). In Zusammenarbeit mit der Firma Genentech konnte vor kurzem eine Zulassung erreicht werden. Lucentis wird mittels Injektion in den Glaskörper gespritzt. Im Gegensatz zur PDT hemmt Lucentis sämtliche Unterformen des VEGF. Die Injektionen erfolgen in Monatsabständen. Der Behandlungserfolg bestand in einer Stabilisierung der Funktion, eine Verbesserung wurde in rund 30 Prozent der Fälle beobachtet. Derzeit laufen weitere Studien. Erfolgsstudien berichten von einer 80–90-prozentigen Visus-Verbesserung. Anzuführen ist, dass es sich um eine sehr teure Behandlung handelt, an einigen Kliniken scheint man aber bezüglich der Erfolge euphorisch zu sein.

### Macugen

Macugen (Pegaptanib / Pfizer) das seit Dezember 2004 auf dem amerikanischen Markt erhältlich ist, wirkt ähnlich wie Lucentis. Der Wirkstoff bindet an den Wachstumsfaktor an und verhindert, dass dieser sich an seinen Rezeptor an der Innenwand der Blutgefässe binden kann. Es wird ebenfalls wie Lucentis in den Glaskörper gespritzt, mit einem Behandlungsintervall von acht Wochen. Macugen wird in einigen Fällen auch mit der PDT zusammen verabreicht. Empfohlen wird eine zweijährige Behandlung.

### Avastin

Avastin (Bevacizumab / Roche) ist eigentlich ein Krebsmedikament, das Molekül ist aber grösser, ist also sozusagen

der grössere Bruder von Lucentis. Das Zeitintervall bei Avastin scheint höher als bei Lucentis zu liegen. Genau wie Lucentis und Macugen wird das Medikament in den Glaskörper gespritzt. Ein Vorteil von Avastin liegt im günstigeren Preis, die Resultate scheinen aber schlechter zu sein. Alle Injektionen direkt ins Auge bringen ein geringes Infektionsrisiko für eine Ophthalmitis mit sich. In den meisten Fällen werden solche chirurgischen Eingriffe in Kliniken unter hohen hygienischen Standards durchgeführt, so dass Komplikationen äusserst selten, aber nicht zu 100 Prozent auszuschliessen sind. Mit der direkten Injizierung erzielt man ein besseres Resultat, da das Medikament schnell und direkt ans Ziel gelangt.

### Retaane

Retaane (Anecortave-Acetat / Alcon) wird nicht in das Auge, sondern mit einer speziellen Nadel hinter das Auge nahe der Macula appliziert. Wiederholungs-Injektionen werden in Studien alle sechs Monate durchgeführt. Anecortave-Acetat ist ähnlich wirksam wie eine PDT bei klassischer CNV. Eine Zulassung besteht in Australien. Der injizierte Stoff ist ein Stereoid (angiostatic steroid) das bis heute keine Nebenwirkungen aufweist. Anwendung findet diese Behandlungsmethode vorwiegend bei subfoveolarer CNV, die Resultate sind ähnlich wie bei PDT und kommen in einigen Fällen gleichzeitig zum Einsatz.

### Laserkoagulation

Eine Laserbehandlung mittels Argon Laser führt zu einer kompletten Zerstörung der behandelten Netzhautstelle und dem darunter liegenden Pigmentepithel, aber auch einer CNV. Das Risiko eines erneuten CNV-Wachstums liegt bei rund 50 Prozent nach zwei Jahren. Wegen der zerstörerischen Wirkung ist eine Laserkoagulation nur sinnvoll bei nicht-subfovealen

klassischen CNV. Eine Laserkoagulation wird heute nur noch in einzelnen Fällen angewendet.

### Einfluss der Ernährung

In einer grossangelegten Doppelblindstudie, der sogenannten «Age related Eye Disease Study AREDS», aus welcher die meisten Daten für diesen Artikel entnommen wurden, hatten sich elf amerikanische Augenzentren mit dem Ziel zusammengeschlossen, die Wirkung von hochdosierten Vitaminen C und E, Beta-karotin sowie Zink auf altersabhängige Augenerkrankungen zu untersuchen. Vitamin E und C besitzen antioxidative Eigenschaften, welche die Netzhaut theoretisch vor der Bildung freier Radikale schützen können. In der Studie zeigte sich, dass ein Fortschreiten dank Vitamineinnahme verzögert wird (Kategorie 3 + 4). Liegt keine AMD vor, könnten Antioxydanten zur Prophylaxe eingesetzt werden. Es existieren aber keine gesicherten Daten, die zeigen, dass mit Hilfe einer gezielten Anwendung von Antioxydanten das Auftreten einer AMD verhindert werden kann. Die Anwendung von hochdosierten Vitaminen, Karotinoiden (Lutein und Zeaxanthin) und Mineralien sollte nicht ohne Absprache mit dem Arzt vorgenommen werden, denn die Zutaten zeigten in der Studie nicht unerhebliche Nebenwirkungen, wie beispielsweise die Zunahme an Lungenkarzinom bei Rauchern in Kombination mit Betakarotene. Unklar ist, ob die Vitaminsubstitution mit beispielsweise Lutein das Auftreten des Leidens bei gesunden Menschen verhindert oder hinausschiebt. Gleichwohl raten Ärzte zu einer gesunden Ernährung mit viel Obst und Gemüse. Eine Ernährungsergänzung in Pillenform sei nur sinnvoll, wenn diese

Ernährung sonst nicht gewährleistet wäre. Und bei vielen älteren Menschen weiss man, dass die gesunde Ernährung sowie die Flüssigkeitszunahme oft ungenügend ist.

### Andere Behandlungsmethoden

Neben den erwähnten Behandlungsmethoden sind einige erst in der Frühphase der Forschung. Einige sind eher experimentell, so beispielsweise die Drehung der Makula in Bereiche, die gut mit Blutgefässen versorgt sind. Chirurgische Ansätze wie auch die Transplantation fetaler Pigmentepithel-Zellen sind im heutigen Zeitpunkt risikoreich und teuer.

### Aufgabe der Optometristen?

Der Optometrist kann die Erstanlaufstelle eines Betroffenen sein. Wenn beispielsweise ein Kunde eine stärkere Brille wünscht, weil die alte nicht mehr genügt. Subjektive Symptome einer AMD können beispielsweise sein: Lesen nur mit Lupe möglich, man kann kleine Schrift nur mit guter Beleuchtung oder nur bei gutem Tageslicht lesen, man erkennt Gesichter von Mitmenschen nicht mehr genau, die eigene Schrift ist nicht auf einer Linie, verschiedene Muster oder Schriften sind verzerrt, erhöhte Blendempfindlichkeit und Adaptation an schnell ändernde Lichtverhältnisse, beispielsweise beim Autofahren in Tunnels. Bemerkungen, wie, man fühle sich unsicher bei Nachtfahrten sollten einem hellhörig machen. Bei einer Refraktion liegt der Fernvisus tiefer als bei früheren Werten. Ist eine Makuladegeneration in einem Auge schon ausgebrochen, wird dies von den Betroffenen meist gar nicht wahrgenommen, vor allem, wenn das nicht dominante Auge zuerst betroffen ist. Objektiv

ve Symptome können beispielsweise sein: bei monokularer Refraktion bewegt der Kunde häufig den Kopf um Buchstaben besser zu erkennen, er bekundet auch immer, dass es nie richtig deutlich wird. Der Kontrast, falls er denn gemessen wird, ist stark vermindert, man erkennt Drusen bei indirekter Ophthalmoskopie, ein weiterer einfacher Test stellt die Amsler Chart dar. Weniger verbreitet sind Gesichtsfeldmessungen beispielsweise mit einem Makulaprogramm. Allerdings sollten diese Werte mit Vorsicht interpretiert werden. Noch mehr aufmerksam sollte man bei einer Katarakt sein. Denn allzu schnell wird eine Katarakt als Grund für einen verminderten Visus angegeben. Da eine Katarakt selten dringend ist, geht oft viel Zeit verloren. Denn nicht selten besteht neben einer Katarakt zusätzlich eine AMD. Und Zeit ist bei einer AMD der wichtigste Faktor. Gerade bei den neuen Therapieformen wie Lucentis oder Macugen entscheidet eine frühe Erkennung über Erfolg und Misserfolg. Deshalb ist es wichtig, beim geringsten Verdacht auf AMD den Patienten rasch zu einem Spezialisten zu schicken. Neben der medizinischen Behandlung sollten früh auch optische Hilfsmittel angepasst werden.

### Quellen

Review of Optometry, Nov. 2004/ June 2006, Zeitschrift praktische Augenheilkunde, Die Kontaktlinse 10/2005: Photodynamische Therapie zur Behandlung von altersbedingter Makuladegeneration, Die Kontaktlinse: 7–8/2006; Makulapigment, Retina Suisse (diverse Publikationen), Tagungen: AAO: San Diego 2005, Tampa 2004, Deutsche Ophthalmologische Gesellschaft DOG, September 2006 Berlin.

Herbert B. Reize, Rechtsanwalt &amp; Notar Olten und Zofingen

# Übernahme der Kosten eines Angestelltenberaters

**Frage:** Ich beschäftige seit vielen Jahren einen ausländischen Augenoptikermeister, mit dem ich im Grunde genommen sehr zufrieden war. Er ist fachlich kompetent und im Umgang mit den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern umgänglich und angenehm. Probleme hatte ich mit ihm keine. Das Verhältnis trübte sich allerdings in den letzten Monaten, weil dieser Angestellte sehr häufig krankheitsbedingt ausfiel. Ich hege hinsichtlich seiner Krankheit gewisse Zweifel, ist er doch mit seinen Freizeitbeschäftigungen in keiner Weise eingeschränkt. Er macht viel Sport und engagiert sich in mehreren Vereinen. Für die Erledigung dieser Arbeiten ist er nie krank, hingegen ist er dem Geschäft über Wochen hin fern geblieben; er präsentierte mir hierfür verschiedene Arztzeugnisse, die ihm immer wieder eine ein- bis zweiwöchige hundertprozentige Arbeitsunfähigkeit bescheinigen. Auf Rat meines Anwalts kündigte ich ihm vor einigen Wochen fristgerecht gemäss unserem Arbeitsvertrag. Der Arbeitnehmer machte horrenden Lohnforderungen geltend und berief sich hierbei auf die Sperrfrist gemäss Art. 366c Abs. 1 lit. b OR bei Krankheit vor und während der Kündigung. Er trat mit seinem Treuhänder auf, und als diesem mit meinem Anwalt keine Einigung gelang, zog er selber einen Anwalt bei. Letztlich wurde nach vielem Hin und Her eine Einigung erzielt. Gemäss diesem Vergleich bezahle ich ihm einen Restlohnbetrag in der Höhe von mehreren tausend Franken, dies per Saldo aller Ansprüche aus dem Arbeitsverhältnis. Nachdem die Sache erledigt war, kam mein Mitarbeiter mit zusätzlichen Rechnungen seines Treuhänders und seines Anwalts, die ich ihm zu vergüten hätte. Als Laie sei er nicht in der Lage gewesen, das vorliegende Rechtsproblem zu lösen, weshalb er sich buchhalterische und rechtliche Hilfe beschaffen musste. Nach Ansicht meines Angestellten muss ich ihm diese Kosten zurückvergüten, da dies logischerweise aus dem Arbeitsverhältnis abzuleiten sei. Ich jedoch bin nicht ganz sicher, ob ich ihm diese zusätzlichen Kosten bezahlen müsse. Was raten Sie mir?

**Antwort:** Die Frage des Ratsuchenden geht im Wesentlichen dahin, ob Anwalts- und Treuhänderkosten, welche bei aussergerichtlichen Streitigkeiten entstehen, durch die Gegenpartei ersetzt werden müssen. Im gerichtlichen Verfahren auferlegt das Gericht in der Regel die Bezahlung der Verfahrenskosten und der Kosten des Anwalts der Gegenpartei der unterliegenden Partei. Dies rechtfertigt sich dadurch, dass es die unterliegende Partei trotz nicht vorhandenem Anspruch zu einem Prozess kommen liess und so weitere (unnötige) Kosten generierte. Kann in einem gerichtlichen Verfahren keine Partei ihre Ansprüche voll durch-

setzen – kann man also nicht von unterlegener und obsiegender Partei sprechen – werden die Verfahrenskosten in der Regel beiden Parteien auferlegt und die Parteikosten – also die Kosten eines Anwalts – werden wettgeschlagen, das heisst, jede Partei bezahlt ihre eigenen Anwaltskosten.

Wird ein Rechtsstreit aussergerichtlich mittels Vergleich erledigt, wie dies vorliegend der Fall war, so ist dies grundsätzlich mit der Situation eines Gerichtsverfahrens ohne obsiegende oder unterlegene Partei zu vergleichen. Auch bei einem Vergleich kann man nicht von einer obsiegenden und einer unterlegenen Partei sprechen, weshalb es sich auch nicht rechtfertigen würde, Anwaltskosten der Gegenpartei aufzuerlegen. Zwar sind diese Kosten im Zusammenhang mit dem Arbeitsverhältnis entstanden. Es steht aber jeder Partei offen, ob sie einen Berater beiziehen will oder nicht. Dementsprechend ist auch das Vertragsverhältnis – ein Auftrag – zwischen Partei und Berater, nicht zwischen Berater und Gegenpartei. So muss vorliegend ja auch der Ratsuchende seine Anwaltskosten selbst tragen, obwohl er nicht unterlegene (aber auch nicht obsiegende) Partei ist.

Sollte es in einem Vergleich ausnahmsweise eine klar obsiegende Partei geben, so muss bereits im Vergleich selbst – als Bestandteil des Vergleichs – geregelt werden, wer die Anwaltskosten zu tragen hat. Dies wird meist mit der Vereinbarung einer Pauschalzahlung und dem Zusatz «per Saldo aller Ansprüche» erledigt.

Vorliegend wurde die Wendung «per Saldo aller Ansprüche aus dem Arbeitsverhältnis» in den Vergleich aufgenommen. Der Arbeitnehmer hat bei Anmeldung seiner neuerlichen Forderung sogar selbst mitgeteilt, er habe Anspruch auf Ersatz der Anwalts- und Treuhänderkosten «da dies logischerweise aus dem Arbeitsverhältnis abzuleiten ist». Dass diese Kosten aus dem Arbeitsverhältnis abzuleiten sind, ist korrekt. Gerade deshalb hat der Arbeitnehmer aber keinen Anspruch auf Ersatz dieser Kosten, weil der Vergleich explizit mit dem Zusatz «per Saldo aller Ansprüche *aus dem Arbeitsverhältnis*» abgeschlossen worden ist.



Geschäftsstelle / Secrétariat: Markus Jäggi, Baslerstrasse 32, Postfach, 4601 Olten  
 Telefon 062 212 80 33, Telefax 062 212 14 85  
 E-Mail: [admin@sov.ch](mailto:admin@sov.ch) Internet: [www.sov.ch](http://www.sov.ch)

## Lehrmittel vom SOV | Moyens didactiques de l'ASO

### Berufskennnisse Augenoptik

SOV, 1. Auflage 2000/6  
 Die auf dem Ausbildungsreglement 2000 basierende Dokumentation umfasst alle theoretischen Grundlagen der Augenoptik und dient zum Aufbau des theoretischen Unterrichts für Lehrer, als Bibel für die Experten der Lehrabschlussprüfung, als Ausbildungsgrundlage für jede/n Lehrmeister/in sowie als Nachschlagewerk für alle Berufsleute.

als Ordner A4, rund 200 Seiten  
 SOV-Preis Fr. 88.–  
 als CD (MS Word und PDF-Files, PDF-Acrobat inbegr.)  
 SOV-Preis Fr. 55.–

### Formel-Handbuch für Augenoptik

SOV, 2. überarbeitete Auflage 2004  
 186 Seiten, an Prüfungen zugelassen

SOV-Preis Fr. 58.–

### Formelheft für Augenoptiker

SOV, 4. Auflage 1988, an Prüfungen zugelassen

SOV-Preis Fr. 9.–

### Auge und Brillengläser

Fred Staubitz, 1989  
 68 Seiten, 50 Abbildungen, 3 Tabellen

SOV-Preis Fr. 14.–

### Wörterbuch der Optik

deutsch-français-italiano-english  
 SOV, 1. Version 2005  
 als CD (MS Excel und PDF-Files, PDF-Acrobat inbegr.)

SOV-Preis Fr. 18.–

### Rechnen für Optiker

E. Koch-Bosshard, 3. Aufl. 1992  
 107 Seiten

SOV-Preis Fr. 6.–

### Duansche Kurve

mit Tabelle der Arbeitsbereiche  
 s/w beidseitig bedruckt, in PVC eingeschweisst, Format A5

SOV-Preis Fr. 5.–  
 ab 10 Stück Fr. 4.–

### Connaissances professionnelles: Optique

ASO, 1<sup>er</sup> tirage 2000/6  
 La documentation basée sur le règlement sur la formation 2000, comprend toutes les bases de la théorie d'optique et sert de structure pour l'enseignement de la théorie, de «bible» pour les experts aux examens de fin d'apprentissage, de base pour la formation pour chaque maître d'apprentissage, ainsi que d'ouvrage à consulter pour les professionnels.

Sous forme de classeur A4, environ 200 pages  
 Prix ASO Fr. 88.–

Sous forme de CD (MS Word et PDF-Files, PDF-Acrobat incl.)  
 Prix ASO Fr. 55.–

### Formulaire d'optique oculaire

ASO, 2<sup>ème</sup> édition révisée 2004  
 186 pages, admis en tant que moyen auxiliaire aux examens

Prix ASO Fr. 58.–

### Œil et verres de lunettes

F. Staubitz/F. Simon, 1992  
 72 pages, 50 figures, 3 tableaux

Prix ASO Fr. 18.–

### Dictionnaire d'optique

français-italiano-deutsch-english  
 ASO, 1<sup>er</sup> tirage 2005  
 Sous forme de CD (MS Excel et PDF-Files, PDF-Acrobat incl.)

Prix ASO Fr. 18.–

### Livret de formules pour l'opticien

ASO 3<sup>e</sup> édition 1988

Prix ASO Fr. 9.–

### Courbe de Duane

avec une table de la profondeur de champs  
 b/n imprimé des deux côtés, soudé en plastic, dimension A5

Prix ASO Fr. 5.–  
 à partir de 10 p. Fr. 4.–

### L'occhio

Jörg Trotter, 286 pagine, 110 immagini

Prezzo ASO Fr. 58.–

## Mutationen | Mutations

### Namensänderungen/changement de nom:

früher/autrefois: Birgelen Optik Kat G  
 neu/nouveau: Ménat Optik, 4104 Oberwil

### Streichen/biffer:

Birgelen Martin Kat A, 4104 Oberwil

- Opticien suisse
- Ottico svizzero

# Schweizer Optiker



## Die nächste Ausgabe erscheint am 15. Februar 2007

### Anzeigenschluss kom. Anzeigen: 31. Januar 2007

### Anzeigenschluss Stellenanzeigen: 7. Februar 2007

Rufen Sie mich an, um Ihre Anzeige optimal zu platzieren!

**publimag**

Daniel Baer  
 Telefon 044 809 31 11  
[dbaer@publimag.ch](mailto:dbaer@publimag.ch)



### Bestellungen an | Commandes au:

SOV/ASO Olten  
 Tel. 062 212 80 33, Fax 062 212 14 85, E-Mail: [admin@sov.ch](mailto:admin@sov.ch)



Sekretariat / Secrétariat: Marion Beeler-Kaupke, Winkelbüel 2, 6043 Adligenswil  
 Telefon 041 372 06 82, Telefax 041 372 06 83  
 E-Mail: [info@sbao.ch](mailto:info@sbao.ch) Internet: [www.sbao.ch](http://www.sbao.ch)

## Fachtagung

### 52. SBAO-Fachtagung

Sonntag/Montag,  
 18./19. März 2007  
 Ort: Allegro Grand Casino,  
 Kursaal Bern  
 Generalversammlung:  
 Sonntag, 18. März 2007,  
 17.00 Uhr

## SBAO-Weiterbildung

### Allergie – das rote Auge

Termin:  
 Mittwoch, 24. Januar 2007  
 Referent:  
 Dr. med. Martin Kägi, Allergologe  
 Ort: Hotel Schweizerhof, Zürich  
 2 Credit Points

### Moderne Orthokeratologie – Basiskurs

Termin: Montag, 29. Januar 2007  
 Referenten:  
 Michael Bärtschi, Michael Wyss  
 und Nina Müller  
 Ort: Kontaktlinsenstudio Bärtschi,  
 Bern  
 4 Credit Points

### Spaltlampentechnik – Tipps und Tricks für eine effiziente Linsenkontrolle

Termin:  
 Sonntag, 18. Februar 2007  
 Referent:  
 Thomas Gisler, dipl. AO SBAO  
 Ort: Buck Optik, Kreuzlingen  
 4 Credit Points

### Konstruktive Gestaltung von zwischenmenschlichen Begegnungen

**Konflikt: Krise oder Chance?**  
 Termin:  
 Montag, 26. Februar 2007  
 Referentin: Barbara Hirt, Coach  
 Ort: Kurszentrum für Augenoptik,  
 Starrkirch  
 3 Credit Points

### Neue Erkenntnisse zur Theorie der MKH und Konsequenzen für die Praxis

Termin: Montag, 5. März 2007  
 Referent: Volkhard Schroth,  
 staatl. gepr. Augenoptiker  
 Ort: Hotel Arte, Olten  
 4 Credit Points

### Messungen am Auge – Kundenwunsch und Kontaktlinsenwahl

Termin:  
 Sonntag, 25. März 2007  
 Referent:  
 Thomas Gisler, dipl. AO SBAO  
 Ort: Buck Optik, Kreuzlingen  
 4 Credit Points

### Allgemeine und okuläre Pharmakologie für Augenoptiker und Optometristen

Termine: Sonntag/Montag,  
 22./23. April 2007  
 Referent: Dr. Andreas Berke  
 Ort: Hotel Arte, Olten  
 8 Credit Points

### Vorort Klinik Pallas: Moderne Intraocularlinsen beim phaken und aphaken Auge

Termin:  
 Montag, 30. April 2007  
 Referent:  
 Dr. med. Bojan Pajic  
 Ort: Hotel Arte, Olten  
 1 Credit Point

### Jugendliche Mitarbeiter fördern, fordern und motivieren

Termin: Montag, 7. Mai 2007  
 Referent: Hans-Ulrich Müller,  
 Ökonom und Coach  
 Ort: Kurszentrum für Augenoptik,  
 Starrkirch  
 3 Credit Points

### Moderne Orthokeratologie – Seminar für Fortgeschrittene

Termin: Montag, 4. Juni 2007  
 Referenten: Michael Bärtschi,  
 Michael Wyss und Nina Müller  
 Ort: Kontaktlinsenstudio Bärtschi,  
 Bern  
 2 Credit Points

### Rationelles und effizientes Anpassen von formstabilen torischen Kontaktlinsen

Termin: Sonntag, 1. Juli 2007  
 Referent:  
 Thomas Gisler, dipl. AO SBAO  
 Ort: Buck Optik, Kreuzlingen  
 4 Credit Points

### Moderne Orthokeratologie – Seminar für Experten

Termin:  
 Montag, 27. August 2007  
 Referenten:  
 Michael Bärtschi, Michael Wyss  
 und Nina Müller  
 Ort: Kontaktlinsenstudio Bärtschi,  
 Bern  
 2 Credit Points

## Congrès

### 52<sup>e</sup> Congrès de la SSOO

Dimanche/lundi,  
 le 18/19 mars 2007  
 Lieu: Allegro Grand Casino,  
 Kursaal Berne  
 Assemblée générale:  
 Dimanche, 18 mars 2007, 17.00 h

## Formation continue SSOO

### Séminaires en français:

**Examen binoculaire sans polarisation – Méthodes actuelles et connaissances nouvelles**

Date: Mardi, le 27 février 2007  
 Oratrice: Caroline Kovarski,  
 Prof. de l'Université Paris  
 Lieu: Hôtel Mon-Repos, Genève  
 2 Credit Points

### Lunettes de protection – Quelles verres choisir pour quelle activité ou quel sport?

Date: Mercredi, le 28 février 2007  
 Oratrice: Caroline Kovarski,  
 Prof. de l'Université Paris  
 Lieu: Hôtel Royal-Savoy,  
 Lausanne  
 2 Credit Points

En collaboration avec UCBA:  
**Basse Vision pour opticiens**

Dates:  
 Lundi/mardi, 7/8 mai 2007  
 Orateurs: Karin Cretton-Schwarz,  
 OD, UCBA Lausanne et Fritz  
 Buser, OD Low Vision Buser, Olten  
 Lieu: Centre d'Information et  
 de Réadaptation CIR,  
 1224 Chêne Bougeries GE  
 8 Credit Points

[www.apoob.be](http://www.apoob.be)  
[www.optometrie-aof.org](http://www.optometrie-aof.org)  
[www.isvision.fr](http://www.isvision.fr)

## SBAO im Internet | La SSOO sur Internet

Unter [www.sbao.ch](http://www.sbao.ch) finden Sie Anmeldetalons,  
 Links zur Augenoptik, Informationen.

Sous [www.ssoo.ch](http://www.ssoo.ch) vous trouvez des formulaires d'inscriptions,  
 des liens à propos de l'optique et des informations.

offene stellen |  
offres d'emplois |



**OPTIC 2000 – Dietrich AG**

Gesucht nach Düdingen  
(zwischen Freiburg und Bern)

**Augenoptiker/in**

für Verkauf und Werkstatt

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche oder  
telefonische Bewerbung.

Telefon 026 493 26 03  
optic2000.duedingen@switzerland.org

Wir bieten einem versierten

**DIPL. AUGENOPTIKER**

einen vielseitigen und interessanten Arbeitsplatz mit  
Schwerpunkt Kontaktlinsenanpassung in Basel an.  
Eintritt im Frühjahr oder nach Vereinbarung.

Sind Sie eine kommunikative Persönlichkeit, die mit  
Herz und Engagement unsere anspruchsvolle Kund-  
schaft gerne beraten und betreuen möchte? Ja?  
Dann freuen wir uns über Ihre kompletten Bewer-  
bungsunterlagen (zu Händen Frau N. Schneider).




4055 Basel, Spalenring 15, Tel. 061 381 91 91  
www.optik-schneider-basel.ch

**Canton de Genève**  
Souhaitant renforcer notre équipe, nous recherchons  
**un(e) Opticien(ne) CFC ou diplômé(e)**. Nous vous  
remercions d'envoyer votre candidature. Par courrier sous  
chiffre toute candidature sera traitée avec confidentialité.  
Faire offre sous chiffre C 049-769064 à  
Publimag AG, Postfach, 8152 Glattbrugg



**BANZ  
OPTIK**

In unser modernes Geschäft in Grenchen  
suchen wir per 1. März oder nach Verein-  
barung

**1 Augenoptikerin**

für Verkauf, Werkstatt usw. (Allrounderin).

Wir erwarten präzises und selbständiges  
Arbeiten, positive Ausstrahlung und gute  
Fachkompetenz.

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.


**Banz Optik**  
Marktpassage  
2540 Grenchen  
Tel. 032 652 15 36

Cherchons

**Maître Opticien/ne**

Aimant évoluer dans un commerce original et  
dynamique.

Intéressé/e, veuillez prendre contact avec M. Manduca  
au 022 362 41 77 ou adressez-nous votre dossier  
complet. Discrétion assurée.



NEO OPTICIENS – 5, AVENUE VIOLLIER – 1260 NYON

Wir suchen per sofort für unser Geschäft in Basel  
eine/n

**Augenoptiker/in**

Sie sind jung, dynamisch und modebewusst!  
Sie haben Refraktionskenntnisse!  
Sie haben Kontaktlinsenkenntnisse!  
Sie sind an selbstständiges Arbeiten gewöhnt!

Dann zögern Sie nicht mehr lange und senden Ihre  
Bewerbungsunterlagen an:

Delta Optik  
z.Hd. Herr Tschiggfrei  
Migros Claramarkt  
4058 Basel  
delta-optik-basel@bluewin.ch

Wir suchen **engagierte/n Augenoptiker/in** im Raum  
Nord-Ost-Schweiz. Selbstständiges Arbeiten im kleinen,  
aufgestellten Team mit hohen Qualitätsstandards. Beginn  
nach Absprache. Gerne erwarten wir Ihre Bewerbungsun-  
terlagen unter Chiffre C049-769515, an Publimag AG,  
Postfach, 8152 Glattbrugg

Wir suchen per sofort oder nach Vereinbarung für unser neues modernes Geschäft im Raum Basel einen

## dipl. Augenoptiker

(als Geschäftsführer)

und eine/n

## Augenoptiker/in

Sind Sie eine junge, dynamische und starke Verkaufs- und Beraterpersönlichkeit mit modischem Flair und haben Erfahrung und Kompetenz in Refraktion und Kontaktlinsen? Sie tragen gerne Verantwortung, sind teamfähig und an selbstständiges Denken und Arbeiten gewöhnt?

### Sie suchen die Herausforderung?

Dann zögern Sie nicht mehr lange. Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung.

d+m Management AG  
Optical Departement  
Walter K. Haupt  
Flecken 22, CH-6023 Rothenburg  
dm.management@bluewin.ch

**ASCARI GROUP** vertritt die Marken:  
Vuarnet (Sonnenbrillen), Hiéro, Clayton Franklin,  
Kame ManNen und par!bleu.

Wir suchen für baldmöglichsten Eintritt eine/n  
engagierte/n und verkaufsstärke/n

## Aussendienstmitarbeiter/in für den Augenoptik-Fachhandel

Teilzeit 50 % bis 80 %

Das Verkaufsgebiet umfasst einen Teil der Deutschschweiz.

Zur Verstärkung unseres Verkaufsteams suchen wir eine kontaktfreudige, selbständige Persönlichkeit, die ihren Beruf mit grosser Begeisterung ausübt und unsere Kundschaft mit hoher Fachkompetenz berät.

Wir freuen uns auf Ihre komplette schriftliche  
Bewerbung unter:

**ASCARI GROUP**  
**Ch. de Sus-Craux 10b**  
**C.P. 91, 1166 Perroy**  
**Telefon 021 825 58 06**  
**Mail: office@ascari.ch**

## Import Optik

Sissach BL

Sie lieben Ihren Beruf und sind ein/e engagierte/r

## Augenoptiker/in

Dann möchten wir Sie gerne kennen lernen!

Wir wünschen uns von Ihnen eine hohe Professionalität und ein gepflegtes, modisches Auftreten. Erfahrung in den Bereichen Refraktion und Kontaktlinsen sind erwünscht. Weiter sind Sie kommunikativ und haben Freude am Umgang mit Kunden.

Es erwartet Sie ein dynamischer Betrieb mit einem jungen Team sowie attraktive Anstellungsbedingungen. Bei Fragen kontaktieren Sie bitte Herrn Thomas Bartlomé, Telefon 079 432 75 55.

Bitte senden Sie uns Ihre vollständigen  
Bewerbungsunterlagen inkl. Foto an

**Import Optik**  
**Zentrale, Thomas Bartlomé**  
**Hauptgasse 33, 4600 Olten**  
**oder bartlome.tc@bluewin.ch**

## VISILAB

IHRE BRILLE IN EINER STUNDE



Visilab Zugerland bietet ab sofort oder nach Vereinbarung eine Vollzeitstelle für eine/n junge/n

## Augenoptiker/in

Wir suchen eine kontaktstarke Persönlichkeit mit Spass am Verkaufen. Sie sind mode- und trendbewusst und zeichnen sich durch Eigeninitiative und Engagement aus. Zudem wäre es von Vorteil, wenn Sie in Refraktion und Kontaktlinsenanpassung bereits Erfahrung mitbringen.

Es erwarten Sie bei uns fortschrittliche Arbeitsbedingungen sowie ein aufgestelltes, junges Team. Unser Geschäft befindet sich im Einkaufszentrum Zugerland in modernen Ladenräumlichkeiten.

Ihre Bewerbung richten Sie bitte direkt an den verantwortlichen Augenoptiker, Herrn Ali Al-Beik, Visilab Zugerland, Hinterbergstrasse 40, 6312 Steinhausen, Telefon 041 740 49 79.

**www.visilab.ch mail: al-beik@visilab.ch**

**Absolute Diskretion ist für uns selbstverständlich.**



## Ehrler-Optik Küssnacht a/R

Wir suchen per **März/April 07** oder nach Vereinbarung eine **aufgestellte, begeisterungsfähige und motivierte**

### Augenoptikerin

zur Ergänzung unseres Teams.

Haben Sie Allrounderqualitäten und wollen selbständig mit Verantwortung in einem kleinen Team in den Bereichen Werkstatt, Verkauf, Administration mit EDV mitarbeiten?

Dann geben wir Ihnen gerne diese Herausforderung!

Auf Ihre Bewerbung oder Ihren Anruf und das persönliche Kennenlernen freut sich besonders Matthias Ehrler.

Ehrler-Optik  
Im Trychlepark · Bahnhofstrasse 12  
6403 Küssnacht am Rigi  
Telefon 041 850 56 80  
info@ehrlere-optik.ch

**fleury**  
OPTICIENS SA  
LES MAÎTRES OPTICIENS DEPUIS 1949

Nous recherchons de suite ou à convenir

**un(e) opticien(ne) diplômé(e)  
expérimenté(e)**

-  Nous offrons des conditions de travail exceptionnelles.
-  Nous travaillons avec les moyens technologiques les plus perfectionnés.
-  L'atmosphère de travail est dynamique, évolutive et avant-gardiste.
-  Nous répondons aux plus hautes exigences du métier d'optométriste.

**CONTACT:**  
M. Silvio FLEURY  
FLEURY OPTICIENS SA, Grand-Rue 12, 1630 Bulle  
TEL 026 919 68 00      fleury@fleury-optic.ch

## BARTLOM

Wir suchen eine unternehmerisch denkende und führungsstarke Persönlichkeit als

### Geschäftsführer/in

Begriffe wie Qualität, Mode, Kompetenz, Lifestyle und vollumfänglicher Kunden-Service gehören klar zu unserem Firmenleitbild.

#### Ihre Aufgaben

Sie tragen die Gesamtverantwortung für unser modernes Geschäft und führen und motivieren ein kleines, aber feines Team in einem Umfeld hoher Kundenansprüche.

#### Ihr Profil

Sie haben sehr gute Umgangsformen, sind mit allen Bereichen der Augenoptik bestens vertraut und verfügen über einen dementsprechenden Leistungsausweis.

#### Wir bieten Ihnen

Eine vielseitige Aufgabe in einer prosperierenden Unternehmung mit Entwicklungspotential sowie attraktive Anstellungsbedingungen.

Wir freuen uns auf Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. Foto. Bitte senden an:

Bartlomé Optik, z.H. Thomas Bartlomé, Hauptgasse 33, 4600 Olten oder bartlome.tc@bluewin.ch

## Lust auf Kochoptik?

- ✓ Eigenverantwortung
- ✓ Karriereförderung
- ✓ Abwechslungsreiche Tätigkeit
- ✓ Erfolgsbeteiligung
- ✓ Zukunftsorientierte Weiterbildung

### Wir suchen

- ab Februar für unsere Filiale in Fribourg eine/n Augenoptiker/in

Französisch- und Deutschkenntnisse erforderlich.

Interessiert?

Dann freuen wir uns auf Ihre schriftliche Bewerbung

www.kochoptik.ch

Kochoptik AG  
Friedrich Grimm  
Industriestrasse 52  
8112 Otelfingen  
grimm@kochoptik.ch

**KOCH**  
OPTIK



### Beratung und Rehabilitation für Sehbehinderte im Kanton Zürich

Wir suchen per 1. Mai oder nach Vereinbarung eine/n erfahrene/n **Augenoptiker/Augenoptikerin** mit Bereitschaft zur Ausbildung als

### Low-Vision-Trainer 60%

Sie arbeiten mit Einfühlungsvermögen und Kompetenz sowie fachübergreifend in einem kollegialen Team.

Suchen Sie eine interessante Aufgabe mit sehbehinderten Menschen, gute Anstellungsbedingungen und einen angenehmen Arbeitsplatz mitten in der Stadt Zürich?

Dann richten Sie Ihre Bewerbung bitte an den Geschäftsleiter der Zürcher Sehhilfe, Herrn René Ehrensperger, Lutherstrasse 14, 8004 Zürich.  
Tel. 043 322 11 75 oder Mail: r.ehrensperger@zkbv.ch

# b ä r t s c h i

*Mehr als besser sehen!*

Bärtschi Optik AG  
Zeitglockenlaube 6, 3000 Bern 7  
www.baertschi.ch

Zur Unterstützung unseres jungen, dynamischen Teams suchen wir per **sofort** oder nach Vereinbarung

### Augenoptiker/in zu 100%

der/die in unserem modernen/innovativen Geschäft mithilft, Kunden zu begeistern.

Menschen verwöhnen durch top Beratung, super Service und riesige, trendige Brillenauswahl stehen in unserem Leitbild an oberster Stelle.

Nehmen Sie die Herausforderung an und kommen Sie mit uns auf Erfolgskurs! Es lohnt sich.

Kontaktperson: Herr Daniel Strüby, Telefon 031 329 60 60

## Alpöhi sucht Heidi oder Peter.

Alpenglühn (ca. 400 m ü.M.) sucht die smarteste Optikerin oder den smartesten Optiker unterhalb der Baumgrenze. Bist du schwindelfrei, wetterfest und verfügst über Qualifikationen, die auf hohem Niveau liegen? Dann bist du vielleicht schon bald Teil unseres kleinen Teams, das eine anspruchsvolle, trendbewusste Kundschaft betreut.

Wir freuen uns auf deine aussagekräftige Bewerbung. Stellenantritt ist anfangs April oder nach Vereinbarung. Gute Fremdsprachenkenntnisse erwünscht, Refraktionserfahrung von Vorteil.

Noch Fragen? Kai Müller erzählt dir unter 044 251 55 51 gerne mehr über die schönen Aussichten.



Nägelihof 1, Postfach 2014, 8022 Zürich, www.alpengluehn.ch

### Die Chance für jungen

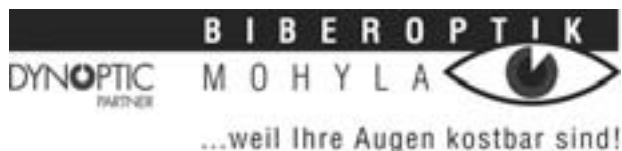
## dipl. Augenoptiker

### als Geschäftsführer in Wetzikon

- Sie sind eine jüngere, kontaktfreudige Persönlichkeit mit hoher Fachkompetenz!
- Sie sind versiert in Refraktion sowie in der Anpassung von Kontaktlinsen!
- Sie sind unternehmerisch denkend!
- Sie sind innovativ und an selbstständiges Arbeiten gewöhnt!

Dann zögern Sie nicht mehr lange. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbungsunterlagen. Es erwartet Sie ein junges, aufgestelltes Team!

Rösli Optik  
z.Hd. Herr D. Maus  
Bahnhofstrasse 106, 8620 Wetzikon  
Telefon 044 930 06 08



Unsere langjährige Mitarbeiterin sieht Mutterfreuden entgegen. Deshalb suchen wir zur Ergänzung unseres Teams per sofort oder nach Vereinbarung eine/n

### Augenoptiker/in welche/r mit Begeisterung und Engagement mit uns zusammenarbeiten möchte.

Biberoptik, Toni Mohyla, Hauptstrasse 30, 4562 Biberist  
Telefon 032 672 18 54, info@biberoptik.ch, www.biberoptik.ch

Gesucht nach Vereinbarung im Raum Zentralschweiz ein/e

## dipl. Augenoptiker/in

Wir legen Wert auf freundliches und kompetentes Auftreten, Teamfähigkeit und Engagement in den Bereichen Refraktion, Kundenberatung und KL-Anpassung.

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Bewerbung.

Chiffre 049-769484, an Publimag AG, Postfach, 8152 Glattbrugg

Dolce Vista – Maîtres Opticiens recherche,  
afin de compléter son équipe

## Opticien(nes) diplômé(es)

**Spécialiste(s) en lentilles de contact  
à plein temps ou temps partiel**

Personne dynamique, vive d'esprit, responsable,  
discrète, ayant un bon contact avec la clientèle,  
bonne présentation, ayant un bon niveau  
d'anglais.

A contacter M<sup>me</sup> Leila Krir  
Dolce Vista  
10, Quai du Général Guisan  
1204 Genève  
Téléphone +41 22 310 17 11  
dolce.vista@bluwin.ch

### Region Bern:

**Augenarztpraxis** sucht ab sofort oder nach Verein-  
barung zur Ergänzung unseres Teams eine junge flexible,  
gut motivierte, initiative, selbständige und freundliche

## Augenoptikerin 20% bis 60%

Es erwartet Sie ein moderner Arbeitsplatz in einem  
kleinen Team. Arbeitsgebiet: Sprechstunde Organisation,  
Praxisadministration.

Schriftliche Bewerbung mit Foto unter  
Chiffre 049-769483, an Publimag AG, Postfach,  
8152 Glattbrugg

**KRASS**  
OPTIK  
www.krass-optik.de

## KRASS demnächst in Zürich

Für unser neues Geschäft in Zürich suchen wir  
ein Augenoptik-Team:

- Teamleiter/in
- Stellvertreter/in
- 3 Augenoptiker/innen VZ /TZ

Bewerbung an **René Krass**, KRASS Optik,  
Max-Planckstr. 6, D-85609 Dornach  
Telefon +49 89 290940-20, rene.krass@krass-optik.de

### Gesucht werden Augenoptiker/innen 1 x 100% und 1 x Teilzeit auf Anfang März 07

Wir suchen auf Anfang März 07 oder nach Vereinbarung für unser neues  
Geschäft im St. Galler Rheintal top motivierte, modebewusste Augen-  
optiker/innen. Idealerweise bringen Sie Erfahrung in Refraktion und  
Linsenanpassung mit (kann auch gelernt werden). Wir freuen uns auf Ihre  
Bewerbung. **Junginger Optik GmbH, Postfach 309, 8303 Bassersdorf,**  
**Telefon 076 332 66 69, Mail: georges.junginger@hispeed.ch**

## OPTIC 2000 HOULMANN Marin-Centre

En raison du développement de nos  
magasins et pour renforcer nos équipes.  
Nous engageons pour date à convenir:

### DES OPTICIENS(NES)

Pour notre futur magasin de Neuchâtel  
et pour notre magasin de Marin-Centre.

Nous attendons votre appel au 032 753 33 50.

stellengesuche |  
demandes d'emplois |

Motivierte, aufgestellte 49-jährige

### Augenoptikerin

in ungekündigter Stellung sucht neuen Wirkungskreis als  
Teilzeitmitarbeiterin für Werkstatt und Verkauf (max. 50%)  
im Raum Basel. Angebote bitte unter Chiffre 049-769486,  
an Publimag AG, Postfach, 8152 Glattbrugg

verkäufe | à vendre

Nidek Automat LE-8080 11/93, sehr guter Zustand,  
Fr. 4400.-; Topcon Spaltlampe SL-6E 1997, 6, 10, 16, 25+,  
40fach, Fr. 2400.-; Streit Spaltlampe 1969!  
Ophthalmometer ca. 1986, je Fr. 900.-

Details siehe auch unter [www.sov.ch](http://www.sov.ch) member oder zeiherr,  
Telefon 079 784 00 00

## «Man kann helfen» Dimitri



Ein behindertes Kind zu fördern kostet in der Dritten  
Welt 50 Franken im Monat.

 **CBM**  
**Christoffel**  
**Blindenmission**

Postfach, 8027 Zürich  
Spendentelefon 044 202 21 71  
[www.cbmch.org](http://www.cbmch.org)  
Spendenkonto 70-1441-5

# Highlights der Februar-Ausgabe

## American Academy: Tagung in Denver

Weiterbildung und Skilaufen – eine Kombination, die sich einige nicht nehmen liessen und den weiten Weg nach Denver/Colorado vom 5. bis 10. Dezember zur jährlichen Tagung der American Academy of Optometry (AAO) in Kauf nahmen – vor allem, da zu dieser Zeit in der Schweiz frühlinghafte Temperaturen herrschten. Bei einem solch grossen Programm ist es immer schwer, Höhepunkte herauszufinden, denn gerade die kleinen Dinge sind es, die den Unterschied ausmachen. Heute Wissenschaft – morgen Praxis, diese Gleichung dürfte am ehesten zutreffen. Sei es in der Refraktion, der Kontaktlinsenanpassung, bei refraktiver Chirurgie oder den Allgemeinerkrankungen im Zusammenhang mit dem Auge: der Besucher steht vor der schwierigen Aufgabe, sich für das Richtige zu entscheiden.

## Ausstellungen: Die traditionellen



Bereits am ersten Januar-Wochenende gingen die beiden traditionellen Optiker-Anlässe SOFA und Von-Hoff-Ausstellung über die Bühne. Die SOFA fand diesmal wieder am Sonntag und Montag statt, die Von-Hoff-Ausstellung in Zürich dauerte von Samstag bis Montag. Die SOFA mit dem Neuzugang Marcolin erlebte am Sonntag einen guten Zulauf, der Montag lief eher flau, die erwartete Besucherzahl konnte

knapp erreicht werden. Sehr zufrieden zeigten sich die Verantwortlichen der Von-Hoff-Ausstellung: Sowohl Besucheraufmarsch als auch Order-Eingang seien zufrieden stellend gewesen.

(Änderungen vorbehalten)



## weitblick.

Weil Stillstand Rückschritt bedeutet, ist Multicolor Print immer in Bewegung. Wir investieren laufend in die neuesten Technologien und bieten Ihnen einen multidigitalen Full-Service, der mit Sicherheit dafür sorgt, dass Ihre Präsenz in den Neuen Medien zu einem durchschlagenden Erfolg wird.

**multi  
digital**  
die zukunft lebt.

Multicolor Print AG  
Multi Digital  
Sihlbruggstrasse 105a, 6341 Baar  
Tel. 041 767 76 76  
info@multidigital.ch  
www.multidigital.ch  
Ein Unternehmen der LZ medien

## Impressum

Offizielles Organ des Schweizer Optikverbandes (SOV) und des Schweizerischen Berufsverbandes für Augenoptik und Optometrie (SBAO)

Organe officiel de l'Association Suisse de l'Optique (ASO) et de la Société Suisse pour l'Optique et l'Optométrie (SSOO)

Organo ufficiale dell'Associazione Svizzera dell'Optica (AOS), e all'Associazione professionale Svizzeri per l'Optica et l'Optometria (ASOO)

Luzern/Lucerne/Lucerna  
15. Januar/janvier/gennaio 2007

82. Jahrgang/82<sup>e</sup> année/82<sup>o</sup> anno

Inseratenschluss für Nr. 2/2007: 31. Januar 2007

Stelleninsserate: 7. Februar 2007

Redaktionsschluss für Nr. 2/2007:  
26. Januar 2007

Erscheinungsdatum der nächsten Ausgabe:  
15. Februar 2007

**Erscheint 11 Mal im Jahr**  
**Paraît 11 fois par an**  
**Esce annualmente 11 volte**

### Redaktion:

Kurt Bütikofer, Chefredaktor  
Fred Staubitz

### Ständige Mitarbeiter:

Bertrand Chevalley, Jacques Culand, Christoph Flury, Imre Kovats,  
Hanspeter Michel, Herbert B. Reize

### Redaktionsadresse:

Schweizer Optiker  
Kurt Bütikofer, Unteres Frobüel, 8618 Oetwil am See  
Telefon/Telefax 044 929 14 29  
E-Mail: kbk@goldnet.ch

### Verlag:

LZ Fachverlag AG, Postfach, 6002 Luzern  
Telefon 041 429 52 52, Telefax 041 429 53 67  
Verlagsleitung: Bruno Vonwil  
E-Mail: bruno.vonwil@lzmedien.ch

Ein Unternehmen der **LZ medien**

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

### Anzeigenmarketing:

Publimag AG, Europastrasse 30, 8152 Glattbrugg  
Telefon 044 809 31 11, Telefax 044 809 32 22  
www.publimag.ch, E-Mail: info@publimag.ch  
Anzeigenleitung: Daniel Baer

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

### Gesamtherstellung:

Multicolor Print AG/Maihof Druck  
Sihlbruggstrasse 105a, 6341 Baar  
Telefon 041 767 76 76, Telefax 041 767 76 77

### Abonnemente/Abonnements/Abbonamenti:

LZ Fachverlag AG, Postfach, 6002 Luzern  
Telefon 041 429 53 86  
Telefax 041 429 53 67  
E-Mail: peter.lischer@lzmedien.ch

Jahresabonnement/Abonnement annuel/Abbonamento annuale:

Schweiz/Suisse/Svizzera: Fr. 121.–  
Ausland/Etranger/Estero: Fr. 145.50  
Lehrlinge/Apprentis/Apprendisti: Fr. 61.–  
Einzelpreis/Vente au numéro/  
Prezzo per numero: Fr. 13.–/15.50

Postkonto:  
60-261777-1 (LZ Fachverlag AG)

Internetadresse:  
www.schweizeroptiker.ch



Rosine, Korinthe	mittelalterliche Anrede für eine Frau	Fluss durch Zürich	Stadt im Kt. Bern	brasilian. Autorennfahrer +1994	Körnerfrucht	...pass, Bergübergang Bern/Wallis	Stadt im Kt. St. Gallen	Jüngerin Jesu
		Verneinung				Meeres-säugetier		
						Ort im Kt. Aargau		
europ. Strom				fleißig (Bienen)				traditionsreiches Hotel in Berlin
				Vorname von Marcos Frau				
Hinrichtungsgestüst	ital. Riviera-Ferienort	Ob- und Nidwalden					Abk: ausser Dienst	
Tapferkeit, Courage							brit. Nationalflagge	
Hände, ital.	zu, nach, engl.	Spass, Vergnügen					Ziffer griech. Vorsilbe: neu	
Erbfaktor							Nbfl. der Donau aus der Schweiz	
Schanklokal								Abgabe, Steuer, franz.
			Europ. Weltraumorganisation				Bundesstaat im Südwesten Indiens	Palast bei Granada, Spanien
Männername							Marmelade, engl.	
best. Artikel							Bergweide	
Falkenvogel							Himmelsrichtung	
				Urkundsperson		schriftl. Beweisstücke	acht, span.	
franz. Hafencstadt am Atlantik	schwarzer Vogel	Kellner altgriech. Säulenhalle				Blume, Mz.	Kartenspiel	
				verloren, engl.				span. Mehrzahl-Artikel
				Musikstil (Kurzwort)				nicht begütert
Stern im Skorpion						ital. Mittelmeerinsel		
dt. Popsängerin *1960	Gewitter, franz.					Spasmacher		
			schweiz. Kantonshauptstadt				Uncle ..., scherzh. Bez. für die USA	

Heft Nr. 1 4. Januar 2007 71. Jahrgang Fr. 3.-  
 14-täglich das älteste  
**SCHWEIZER RÄTSELMAGAZIN**  
**PROBLEM**

Gewinnen Sie zwei Mal zwei Vollmondfahrten auf den Säntis, gesponsert von Säntis-Schwebebahnen AG

In jeder Ausgabe: Kreuzwort-, Schweden-, Silben-, Zahlen-, Amerikanische und Spezialrätsel und TOLLE PREISRÄTSEL!

## LZ fachverlag

LZ Fachverlag AG  
 Maihofstrasse 76, Postfach  
 6002 Luzern  
 Telefon 041 429 52 52  
 Fax 041 429 53 67  
 E-Mail info@lzfachverlag.ch  
 www.lzfachverlag.ch

Ein Unternehmen der LZ medien

## Lernen Sie «Probleme» kennen, die Spass machen

Das älteste Schweizer Rätselmagazin Problem gibt Ihnen 14-täglich auf 32 Seiten amüsante und knifflige Rätsel auf.

- Ich bestelle **1 Gratisexemplar** zum Kennenlernen.
- Ich abonniere das Rätselmagazin Problem und bezahle für 25 Ausgaben Fr. 68.-. **Zusätzlich erhalte ich 4 Ausgaben gratis.**

Name, Vorname \_\_\_\_\_

Adresse \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_



**Jeder Sport hat seine SOL-ution. Wählen Sie Ihre!**

Essilor steht Ihnen ab 2007 mit erweiterten Sport & Sun SOL-utions zur Seite!

Besuchen Sie unsere beliebten Sportbrillen Seminare, in denen Sie alles über unsere Sport & Sun Produktneuheiten 2007 erfahren!

