

# 65. WVAO JAHRESKONGRESS 2014

05.-06. APRIL 2013 IN KOBLENZ

**Weichen stellen  
Werte schaffen**

Wege zu

**zukunfts-fähigen**

Stärken



Wir schaffen  
gute Perspektiven

WISSENSCHAFTLICHE VEREINIGUNG FÜR AUGENOPTIK UND OPTOMETRIE E.V.



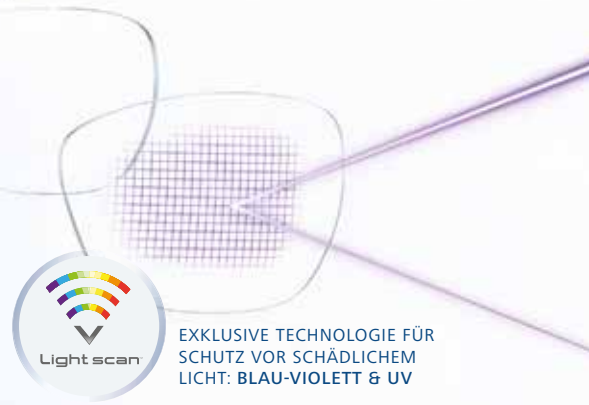
NEU

# Crizal® PREVENCIA™



FÜR GUTES UND GESUNDES SEHEN

© Essilor International - RCS Créteil B 712 049 618 - Mai 2013 - Essilor®, Crizal®, Prevenicia™, Light Scan™, Orma® und E-SPF™ sind auf den Namen Essilor eingetragene Handelsmarken. Konzept: HERZETZ



EXKLUSIVE TECHNOLOGIE FÜR SCHUTZ VOR SCHÄDLICHEM LICHT: BLAU-VIOLETT & UV

ALS ERGEBNIS AUS 4 JAHREN DER FORSCHUNG AN NETZHAUTZELLEN PRÄSENTIERT ESSILOR DIE VEREDELUNG CRIZAL® PREVENICIA™ – FÜR GUTES UND GESUNDES SEHEN.

**1** REDUZIERT SCHÄDLICHES LICHT (BLAU-VIOLETT & UV), das für die frühzeitige Alterung der Augen verantwortlich sein kann.

GESUNDE NETZHAUTZELLEN    GESCHÄDIGTE NETZHAUTZELLEN

**2** LÄSST POSITIVES LICHT (BLAU-TÜRKIS UND REST) durch, das z. B. für die Synchronisierung der „inneren biologischen Uhr“ wichtig ist.

**3** MIT KLARER SICHT AUF LANGE SICHT DURCH UMFASSENDEN SCHUTZ VOR REFLEXIONEN, SCHMUTZ, KRATZERN, STAUB UND WASSER



www.essilor.de



**Crizal®**  
Live life in the clear

Essilor Brillengläser mit Crizal® Prevenicia™ sind Medizinprodukte der Klasse I, die zur Korrektur von Fehl- und Alterssichtigkeit bestimmt sind. Sie bieten selektiven Schutz vor schädlichem blauem Licht und vor UV-Strahlung. Essilor weist darauf hin, dass es sich bei den vorstehend gemachten Angaben um allgemeine Informationen handelt, die zum Zwecke der Prävention und Aufklärung der Öffentlichkeit bereitgestellt werden. Weitergehende Informationen erhalten Sie von Experten für gutes Sehen (Augenoptiker, Augenarzt usw.).

\* E-SPF wurde von Essilor entwickelt und ist eine Formel zur Bestimmung des gesamten UV-Schutzes eines Brillenglasses. E-SPF 25 für alle Crizal Prevenicia, Crizal Forte UV, Crizal Allié UV, Crizal Easy UV und Optifog mit Crizal UV Brillengläser, außer Essilor Orma™ mit E-SPF 10, E-SPF 50+ für alle Crizal Sun UV und Optifog Sun mit Crizal UV Sonnenschutzgläser. Der E-SPF bezieht sich nur auf das Brillenglas. Z. B. 25 E-SPF bedeutet, Brillenträger sind 25 Mal besser geschützt als Menschen, die keine Brille tragen. Berücksichtigt wird keine direkte Bestrahlung der Augen, die auf externen Faktoren beruht (z. B. Gesichtsförm des Brillenträgers, Fassungsdesign und Trageposition etc.).



## 65 JAHRE LEIDENSCHAFT FÜR DIE AUGENOPTIK UND OPTOMETRIE

Liebe Mitglieder,

65 Jahre alt ist die WVAO – eine Zeitspanne, die es lohnt, beachtet zu werden.

Geballte Aktivitäten über Jahrzehnte zum lebenslangen Lernen, neugierige Fragen im Wissens- und Forschungsdrang, gestellt im Kollegenaustausch, führte zu zahlreichen tieferen Themenarbeitungen in diversen Gremien der WVAO. Dies hat bis zum heutigen Tag ihre Berechtigung. Erst recht, im Zuge der gewachsenen Anforderungen in der mittelständisch geprägten Augenoptik.

Schon in den Gründungsjahren verstand sich unsere Vereinigung als freundschaftlich verbundener Kollegen-Kreis, der sich auch nach der Ausbildung nicht aus den Augen verlieren, und gleichzeitig fachlicher Impulsgeber sein wollte. Immer im Kontakt mit angrenzenden bis verwandten Professionen und maßgebenden Vertretern der augenoptischen Industrie.

Auch war man sich bewusst, dass eine Plattform zur Weiterbildung angeboten werden konnte, um mit der einmal erworbenen und abgeschlossenen Berufsausbildung immer auf der Höhe der Zeit zu bleiben; somit gleichermaßen erforderliche Wandlungen in der Branche aktiv mitzugestalten. Unabhängig und fortschrittlich.

Dies hat sich bis heute nicht geändert.

Vera Pfeifer

Vorsitzende  
der WVAO



Männliche Denk- und Handlungsweisen weichen mehr und mehr dem feminineren Gedankengut und individueller agierender Unternehmertum. Und das alles im offenen, weltweit ausgerichteten Kontext.

Moderne elektronisch ausgestattete Marketinginstrumente sowie technisch optometrisches Equipment öffnen den kommunikativ stärker agierenden Spielraum aller augenoptischer Beratungs- und Verkaufssituationen hin zum anspruchsvollen Dienstleister. Das dazu eine qualitätsfördernde Fachlichkeit professionell gemanagt und artikuliert werden musste, war die logische Schlussforderung.

Qualitätsmanagement und Spezialisierungen die konkreten Inhalte.

Praxisbewährte Leitfäden führten zu einem qualitätsverpflichtenden und geprüften augenoptischen und optometrischen Betriebsmanagement. Bislang ungewöhnliche Ausrichtungen, die aber dafür sorgen, dass das fachliche,

neuzzeitliche Profil des inhabergeführten Fachbetriebes geschärft wird und damit in eine Unverwechselbarkeit am Markt, konsequent angewendet, führt.

Daraus ist zu erkennen, wie wichtige und zeitintensive Veränderungen rechtzeitig angegangen wurden und in Maßnahmen einmünden konnten.

Deswegen stellt die WVAO weiterhin ihr einmaliges, gewachsenes Potenzial jedem Mitglied bereit, wohl wissend, dass es von der Kreativität und dem Wissen in der Branche agierender Augenoptiker und Optometristen lebt. Der Austausch auf hohem fachlichen Niveau wird nicht nur gewährleistet

bleiben, sondern entwickelt sich zeitgemäß immer weiter.

Die Idee der Gründungsväter lebt bis heute in uns. Eine Konstante in der Augenoptik. Dies macht uns stolz. Dies verpflichtet einen Jeden von uns.

Vera Pfeifer

## HERZLICH WILLKOMMEN ZUM 65. WVAO JAHRESKONGRESS IN KOBLENZ



# WILLKOMMEN IN KOBLENZ

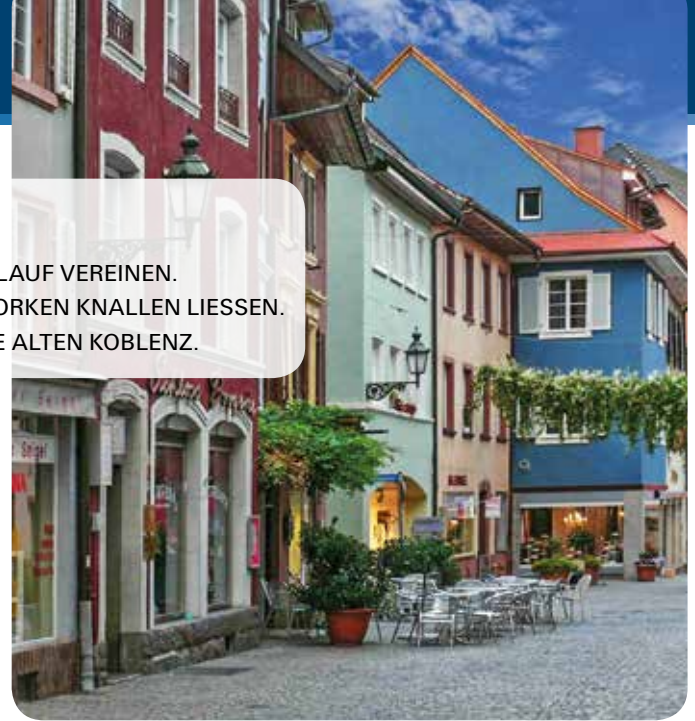
**TAGEN** - WO RHEIN UND MOSEL SICH NACH KURVENREICHEM LAUF VEREINEN.  
**FEIERN** - WO SCHON KAISER, KÖNIGE UND KURFÜRSTEN DIE KORKEN KNALLEN LIESSEN.  
**ERLEBEN** - AUF DEN SPUREN DER RÖMER IM ÜBER 2000 JAHRE ALTEN KOBLENZ.

Koblenz (mundartlich: Kowelenz) liegt im nördlichen Rheinland-Pfalz. Sie ist mit über 100.000 Einwohnern die drittgrößte Stadt dieses Landes.

Koblenz feierte im Jahr 1992 ihr 2000-jähriges Bestehen und gehört damit zu den ältesten Städten Deutschlands. Der ursprüngliche lateinische Name Confluentes (dt.: die Zusammenfließenden) leitete sich von der Lage der Stadt an der Mündung der Mosel in den Rhein am sogenannten Deutschen Eck

ab. Teile von Koblenz gehören zum UNESCO-Welterbe. Seit 2002 ist die Stadt mit ihren Kulturdenkmälern das nördliche Tor zur Kulturlandschaft „Oberes Mittelrheintal“. Das Kastell Niederberg wiederum steht seit 2005 als Teil des „Obergermanisch-Rätischen Limes“ auf der UNESCO-Liste. Im Jahr 2011 fand in Koblenz die erste Bundesgartenschau in Rheinland-Pfalz statt.

Direkt am Rhein gelegen, unweit der historischen Koblenzer Altstadt mit ih-



rem vielfältigen kulturellen Angebot, den zahlreichen Museen, den geschichtsträchtigen Plätzen, kleinen Boutiquen und großen Einkaufsgalerien liegt die zentrale Veranstaltungs-Location „Rhein-Mosel-Halle“. Sie ist optimal erreichbar: nur wenige Gehminuten vom Bahnhof und der historischen Altstadt entfernt. Die Parkhäuser und angegliederte Busparkplätze sorgen für eine reibungslose An- und Abfahrt.



## KOBLENZ ENTDECKEN UND GENIESSEN

### >> *Kurfürstliches Schloss* <<

*Kurfürst Clemens Wenzeslaus ließ von 1777 bis 1786 das Koblenzer Schloss im Stil des französischen Klassizismus errichten. Später residierte hier der preußische Kronprinz Wilhelm - später bekannt als Kaiser Wilhelm I*

## SEHENSWERTES

Entdecken Sie Schlösser, ehemalige Adelshöfe und herrschaftliche Bürgerhäuser, enge Gassen und romantische Winkel. Entdecken Sie die Stadt Koblenz mit ihren Sehenswürdigkeiten und ihrem kulturellen Angebot.



## EINKAUFEN

### Die Altstadt:

Den Charme der Einkaufsstadt Koblenz kann man besonders in der attraktiven Fußgängerzone der historischen Altstadt nahe dem Mosel Ufer erfahren. Exklusive Geschäfte in engen Gassen, kleine Boutiquen an romantischen Plätzen und gemütliche Straßencafés vor der Kulisse alter Patrizierhäuser bieten Erlebniseinkauf pur. Und wer zwischendurch mal abschalten möchte – die Wege zum Rhein- und Mosel-Ufer sowie zum Deutschen Eck sind kurz.



### Die Löhrrstraße:

Ein besonderer Anziehungspunkt für Shopper ist die Fußgängerzone Löhrrstraße, die unmittelbar mit der Altstadt verbunden ist. Als Einkaufsmeile bietet sie das ganze Jahr hindurch ein für die Region überragen-

des Angebot an Markenvielfalt und Sortimentsbreite an. Man findet hier große Filialen und kleine Spezialisten, die vom Designer Anzug, über Kinderspielzeug und Wohnaccessoires bis zur Digitalkamera, alles bieten,

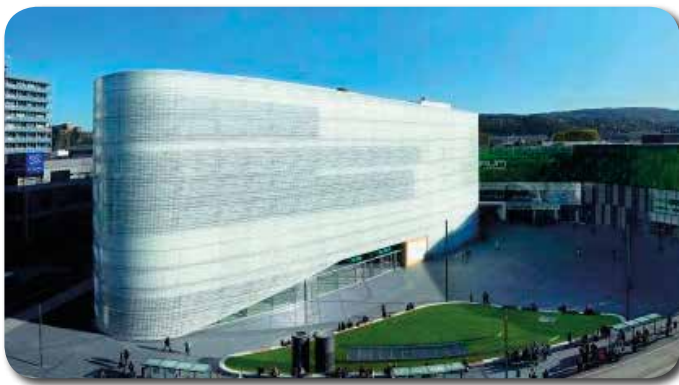
was das Herz begehrt.



## KOBLENZ ERLEBEN

### >> Festung Ehrenbreitstein <<

*Die Festung ist die zweitgrößte erhaltene Festung Europas. Sie wurde zwischen 1817 und 1828 in ihrer heutigen Gestalt erbaut. 118 Meter über dem Rhein hat man den wohl fantastischsten Ausblick auf Koblenz.*



**Forum Confluentes:** Entdecken Sie die neue, interaktive Erlebnisausstellung, in der das romantische Mittelrheintal auf rund 800m<sup>2</sup> mit all seinen Facetten und Besonderheiten inszeniert wird. Begeben Sie sich als Passagier eines

Dampfschiffes auf eine fantastische Zeitreise, erleben Sie die Rheinromantik hautnah und lernen Sie den Rhein mit seinen spannenden Sagen und Märchen in seiner ganzen Vielfalt kennen.

Untergebracht ist die interaktive Ausstellung in einem Neubau, der selbst ein Kunstobjekt ist: Das Kulturzentrum „Forum Confluentes“ gilt als architektonisches Meisterwerk der deutsch-niederländischen Star-Architekten Ben-them-Crouwel.

**Öffnungszeiten:** täglich von 10 bis 18 Uhr

**Ticketpreise:** Einzelpersonen/Erwachsene 6 €, Familienkarte 1 bis 2 Erwachsene und max. 4 Kinder bis 16 Jahre 10 €, Kinder bis 12 Jahre 1 €

**Adresse:**

Forum Confluentes, Zentralplatz 1 in 56068 Koblenz.

**Mit der Seilbahn zur Festung Ehrenbreitstein:**

Besuchen Sie die Seilbahn Koblenz und die Festung Ehrenbreitstein als besonderes Ausflugsziel. Die atemberaubende Seilbahn-Fahrt über den Rhein hinauf zur Festung Ehrenbreitstein sollte bei keinem Koblenz-Besuch fehlen.

Genießen Sie einen spektakulären Blick ins UNESCO-Welterbe „Oberes Mittelrheintal“ aus einer der 18 Panoramakabinen. Für den besonderen Genuss verfügt eine der Kabinen über einen Glasboden.

Schweben Sie mit der Seilbahn über den Rhein und erobern Sie die Festung Ehrenbreitstein. Erleben Sie einmalige Ausblicke auf eine Stadt mit über 2000 Jahre alter Tradition am Zusammenfluss von Rhein und Mosel. Mit einer Länge von knapp 850 Metern und bis zu 7000 Fahrgästen pro Stunde zählt die Seilbahn Koblenz zu den größten



ihrer Art in Europa außerhalb der Alpen. Spazieren Sie durch den herrlichen Festungspark und entdecken Sie die Festung Ehrenbreitstein mit ihren wunderbaren Ausstellungen.

**Achtung:** Fahrzeiten 1. November 2013 - 11. April 2014: Nur Samstag, Sonntags und Feiertags, 10:00 - 17:00 Uhr.



**>> Weindorf <<**

*Besuchen Sie ein echtes Winzerdorf, mitten in der Stadt und genießen Sie heimische Weine und kulinarische Spezialitäten. Weitere Informationen unter [www.koblenz-touristik.de](http://www.koblenz-touristik.de)*





# VOLLE KRAFT VORAUSS!

DAS FEUCHT-FRÖHLICHE KONGRESS-ABEND-EVENT DER WVAO



Wir schaffen  
gute Perspektiven

**SAMSTAG, 05. APRIL 2014**  
19.30 UHR MAXIMILIAN BRAUWIESEN  
DIDIERSTRASSE 25, 56112 NIEDERLAHNSTEIN



Nach einer ca. 30 minütigen Schifffahrt zum Schamott-Schlösschen nach Niederlahnstein erleben Sie einen feucht-fröhlichen Abend ,urige Gastlichkeit, köstliche Speisen und vergnügliche Unterhaltung.

Achtung Treffpunkt: 19.00 Uhr im Foyer des Mercure Hotels Koblenz.



Karten zum Preis von 54 € (inkl. Schiffstransfer, Aperitif, Buffet, Unterhaltung) bei der WVAO, Mainzerstr. 176, 55124 Mainz, Telefon 06131-613061, Fax 06131-614872, E-Mail [info@wvao.org](mailto:info@wvao.org), online [www.wvao-events.de](http://www.wvao-events.de)

Der Moment, in dem sich Ihre Augen auch  
am Abend noch entspannt und frisch anfühlen.  
**ZEISS Digital Brillengläser.**

Bis zu  
**4 x frischere  
Augen**  
mit ZEISS Digital  
Brillengläsern.\*

// **DIGITAL BRILLEGLÄSER**  
MADE BY ZEISS



**ZEISS Digital Brillengläser:**

- Für entspanntes Sehen im digitalen Alltag – den ganzen Tag von morgens bis abends
- Optimierte für den häufigen Blickwechsel zwischen Ferne und digitalem Gerät
- Top-Chancen für Umsatzwachstum besonders bei Kunden ab 30

[www.zeiss.de/digital](http://www.zeiss.de/digital)

\*ZEISS Brillenträgerstudie, Deutschland, 49 Teilnehmer



We make it visible.





## 65. WVAO JAHRESKONGRESS 2014 • DAS PROGRAMM

SAMSTAG 05. APRIL 2014

## FORUM I • FUNKTIONALOPTOMETRIE

- 9.15 **FO – Praxis Management – Tipps und Anregungen aus der Praxis für die Praxis** – Elfi Scheuer, Augenoptikermeisterin und Heilpraktikerin, Funktionaloptometristin (WVAO/SOE), Schwerte
- 9.45 **Bewusstes Sehen – Neue Wege unseren Klienten zu helfen** – Dr. Pashya Roohani (Roberto) Kaplan, Optometrist, Professor für Optometrie, zusammen mit Vistara Haiduk Begründer des EYE-SEE-LIFE Instituts, Wien/Österreich
- 10.45 Pause
- 11.15 **Hochbegabt und Schulversager**  
Niels Ewald, Funktionaloptometrist (WVAO/SOE), Stuttgart; Barbara Glock-Steiff, (Beratung und Meditation für Familie/Schule/Beruf), Stuttgart
- 12.00 **Manualmedizin – Im Blickfeld der Optometrie**  
Dr. med. Marc Wuttke, Gemeinschaftspraxis Manuelle Medizin für Kinder und Erwachsene, Dortmund; Michael Hoste, Staatl. gepr. Augenoptiker und Augenoptikermeister und Funktionaloptometrist (WVAO/SOE), Wermelskirchen
- 13.00 Mittagspause
- 14.00 **Zähne, Augen und die Folgen...**  
Dr. dent. Harald Streit, Zahnarzt, Bad Neustadt  
Wilfried Steiper, Augenoptikermeister und Funktionaloptometrist (WVAO/SOE), Münnerstadt
- 14.30 **Iris Interpretation – Kaplan Iris EyeCode®**  
Dr. Pashya Roohani (Roberto) Kaplan, Optometrist, Professor für Optometrie, zusammen mit Vistara Haiduk Begründer des EYE-SEE-LIFE Instituts, Wien/Österreich
- 15.30 Pause
- 16.00 **Die Akkommodationsflexibilität: ein sinnvoller Funktionstest?** – Silke Lohrengel, Dipl.- Ing. (FH) Augenoptik, M. Sc., Funktionaloptometristin (WVAO/SOE), Freiburg
- 16.30 **VIA VISION – Visualtraining am 3D Fernseher**  
Elfi Scheuer, Augenoptikermeisterin und Heilpraktikerin, Funktionaloptometristin (WVAO/SOE), Schwerte; Alexander Schlotmann, selbständiger Kommunikationstrainer und Systementwickler, Fröndenberg
- 17.00 **Visuelle Lokalisation, Yoke Prismen, Toleranzbreite und Komfortzone – Erfahrungen aus der Praxis** – Jürgen Eichinger, staatl.gepr. Augenoptiker und Augenoptikermeister, Funktionaloptometrist (WVAO/SOE), Behavioral Optometrist (FSOE, FBOAF), Syntonic-Optometrist (FCSO), Nürnberg
- 17.30 Ende

## FORUM II • LOW VISION

- 9.00 **AMD update**  
Dr. med. Alexandra Probst, Oberärztin Klinik für Augenheilkunde, Dortmund
- 9.35 **Therapiemöglichkeiten bei Retinitis Pigmentosa**  
Holger Wagner, Dipl.-Ing., Okuvision GmbH, Reutlingen
- 10.10 **Retinale Gefäßanalyse – Einführung und Überblick**  
Dr. Ing. habil. Walthard Vilser, Geschäftsführer Imedos Systems UG, Jena
- 10.40 **Mögliche Auswirkungen des sichtbaren Lichts auf die Augengesundheit** – Maralen Busche, Augenoptikermeisterin, Essilor GmbH, Freiburg
- 11.00 Pause
- 11.30 **Binokulare PasKal3D – Refraktion für Sehbeeinträchtigte** Fritz Paßmann, Augenoptikermeister, Leiter Fachbereich Augenoptik HWK, Dortmund
- 12.00 **Spezial Brillengläser für sehbehinderte Menschen: Versorgungsmöglichkeiten und Grenzen**  
Walter Blau, staatl. anerk. Augenoptiker u. -meister, Anerk. Fachberater Sehbehinderte (WVAO), Gießen
- 12.30 **Der Einsatz von BiOptics Fernrohr-Brillen bei sehbehinderten Personen**  
Dorothea Grieb, Carl Zeiss Vision GmbH, Aalen
- 13.00 Mittagspause
- 14.00 **BiOptics, Teleskope und verwandte opt. Hilfsmittel für sehbehinderte Menschen**  
H. Peter Derksen, BOptom, FAAO, Elvea Low Vision devices, Arnheim, NL
- 14.30 **Mit Schießbrille und Feldstecher auf Paraglyphenjagd** – Clemens Montkau, Augenoptikermeister, Anerk. Fachberater für Sehbehinderte (WVAO), Schwalbach/Ts.
- 14.50 **Mit Eyewellness zum Erfolg**  
Frederik Stengel, Optelec GmbH, Schwalmstadt
- 15.15 Pause
- 15.45 **Hochaltrigkeit (90+) und Low Vision Rehabilitation**  
Markus Sutter, Low Vision Trainer, Leiter Rehabilitation Beratungsstelle für Sehbehinderte, Schweizerischer Zentralverein für das Blindenwesen SZB, Bern
- 16.15 **Sehbehindertengerechte Gestaltung im Geschäft, zu Hause und im öffentlichen Raum** – Christian Birkenstock, B. Sc. Augenoptik/Optometrie, Fachstelle Sehbehinderung Zentralschweiz, Luzern
- 16.45 **Irlen Syndrom – Praktische Erfahrungen**  
Hanspeter Michel, Optometrist, Eidg. Dipl. Augenoptiker SBAO/SOV, M.Sc., Bellinzona/CH
- 17.30 Ende



## 65. VVAO JAHRESKONGRESS 2014 • DAS PROGRAMM

### SAMSTAG 05. APRIL 2014

#### FORUM III • KOMMUNIKATION

- 9.15 Profilschärfung durch einzigartige Kommunikation - Eugen Erni, Erni Consulting GmbH, Rastatt
- 10.00 Sehprofile & Co – mit der richtigen Anamnese erfolgreicher werden - Fritz Paßmann, Augenoptikermeister, Ltr. Fachbereich Augenoptik HWK, Dortmund
- 10.30 Durch aktives Zuhören zu besseren Refraktionsergebnissen - Markus Knopp, Augenoptikermeister, Freiberuflicher Dozent HWK, Dortmund
- 11.00 Pause
- 11.30 Strategische Kommunikation gegen Internethandel und Dienstleistungsdiebstahl - Prof. Joachim Köhler, Dozent Beuth Hochschule, Berlin
- 12.00 Unzufriedene Gleitsichtglasträger gesucht  
Markus Leonhard, Dipl. Ing (FH) Augenoptik, Schwäbisch Gmünd
- 12.30 Richtige Kommunikation bei Gleitsichtglas-Reklamationen - Dieter Kalder, staatl.gepr.Augenoptiker und -meister, Mörfelden-Walldorf
- 13.00 Mittagspause
- 14.00 „Sprechen wir mal über Gefühle“ – Die Hoya Neuromarketing Studie  
Oliver Fischbach, Geschäftsführer Hoya Lens Deutschland GmbH, Mönchengladbach
- 14.30 Die EDV gezielt zur Kundengewinnung einsetzen  
Martin Himmelsbach, Geschäftsführer IPRO GmbH, Leonberg
- 15.00 App Marketing für Augenoptiker - Kay Dollt, OS IT-Service & Verwaltungs GmbH, Pforzheim
- 15.30 Pause
- 16.00 Mehr als nur AutoRefra – Beratungskompetenz vermitteln und zusätzliche Umsatzpotentiale erschließen - Thorsten Boss, Key Account, Oculus Optikgeräte GmbH, Wetzlar
- 16.30 UV Strahlung am Auge – ein brennendes Problem?  
Dipl. Ing. (FH) Hans Jürgen Grein, Ltr. Wissenschaft u. Lehre an der Fielmann Akademie Schloss Plön
- 17.00 Optometrie – wie kommuniziere ich sie?  
Daniela Nosch, MSc., MCOptom. Dip TP (AS) FBCLA, Dozentin, Olten/CH
- 17.30 Ende

### SONNTAG 06. APRIL 2014

#### ZUKUNFTSTAG

- 9.00 Eröffnung
- 9.15 Zukunft Handel / Handwerk – Der Augenoptiker in der Zukunft – Dipl.-Kfm. Ulrich Eggert, Geschäftsführer Ulrich Eggert Consulting, Köln
- 10.00 Der Konsument im Wandel  
Peter Kastner, Dipl.-Ing. für Augenoptik (FH), Carl Zeiss Vision GmbH, Aalen
- 10.30 Von Multi-Channel zu Cross Channel: Eine Herausforderung für den Augenoptiker  
Dr. Kai Hudetz, Geschäftsführer des IFH Institut für Handelsforschung GmbH, Köln
- 11.00 Schlüsselfaktoren für Erfolg in der Optometriepraxis  
Christian Stebler, M.Sc. Visual Science Business (Optometry), Brillen Trotter, Aarau / CH
- 11.30 OCT in der Optometrie – Sinn oder Spielerei  
Hanspeter Michel, Optometrist, Eidg. Dipl. Augenoptiker SBAO/SOV, M.Sc., Bellinzona/CH
- 12.00 Pause
- 12.45 Monokulare Refraktion unter binokularen stereoskopischen Bedingungen – vergleichende Untersuchungen (Förderpreis Hans-Sauerborn-Stiftung)  
Sandra Bargenda, B.Sc. / Stefanie Wurche, B.Sc., Beuth Hochschule, Berlin
- 13.15 BEST PRACTICE - Begeisterte Fans bringen uns Mehrumsatz: Mit der richtigen Seh-Beratung kein Problem  
Bernhard Schaub, eidg. dipl. Augenoptiker, Peter & Bosshard AG, Zürich / Schweiz
- 13.45 Sehen 3.0 – Elektronische Sehsysteme – Was werden sie für die Augenoptik bedeuten?  
Jörg Spangemacher, staatl. gepr. Augenoptiker, Verleger des FOCUS, Geschäftsführer Verlagsgruppe Ratingen
- 14.15 Optometrische Bildgebung und Interpretation  
Dr. Rebekka Heitmar, Optometry and Vision Science, Aston University Birmingham/GB
- 15.00 Kognitive Störungen und Optometrie: Was man in der Praxis wissen  
PD Dr. med. Thomas Münzer, Chefarzt der Geriatrischen Klinik, St. Gallen / CH
- 15.30 Künstliches Sehen – heute und morgen – Können wir Blinde wieder sehend machen?  
Prof. Dr. med. Peter Walter, Direktor der Augenklinik am Universitätsklinikum, Aachen
- 16.00 Ende



*Silhouette*<sup>®</sup>

AUTHENTIC EYEWEAR. SINCE 1964.

FEEL ELITE SHOWS STYLE

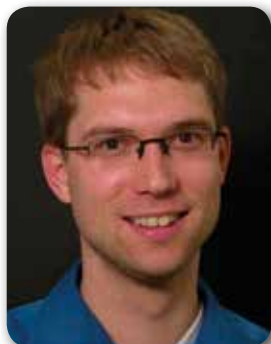
Design and quality made in Austria | [www.silhouette.com](http://www.silhouette.com) | visit us on  

**9.45 Bewusstes Sehen - Neue Wege unseren Klienten zu helfen**

Man kann annehmen, dass die an den Augen gemessenen Dioptrien und schwach ausgeprägte Binokularität nur einen kleinen Teil dessen ausmachen, was darauf folgend in dem größeren Prozess genannt VISION stattfindet. In der Wissenschaft wird heute die Rolle des Gehirns bei der Verarbeitung des durch die Augen hereinströmenden Lichts anerkannt. In diesem Vortrag wird die Frage aufgestellt: "Wenn das Gehirn kontrolliert wie die Augen arbeiten, wer steuert dann das Gehirn?" In den vergangenen 40 Jahren erforschte Dr. Kaplan das Phänomen, das er in einem seiner Bücher "Conscious Seeing" (Bewusstes Sehen) nennt. Sich darauf, und auch auf andere klinische Forschung beziehend wird er praktische Anregungen vorstellen. Um dieses intensivere Niveau des bewussten Sehens zu ermutigen lassen sich seine Anregungen sowohl in den normalen Schprüfungsablauf als auch in das funktionaloptometrische Visustraining integrieren.



**Dr. Pashya Roohani (Roberto) Kaplan** ist Optometrist, Professor für Optometrie und zusammen mit Vistara Haiduk Begründer des EYE-SEE-LIFE Instituts in Deutschland.

**10.45 Pause****11.15****Hoch- begabt und Schulversager**

Warum hat mein Kind ein hohes Begabungspotential (Hochbegabung) und doch eine verminderte Umsetzung in der Schule oder im Sozialverhalten? In praxisnahen Fallbeispielen wird eine interdisziplinäre Zusammenarbeit dargestellt.

**Niels Ewald**, staatlich geprüfter Augenoptiker und Augenoptikermeister, Funktionaloptometrist (WVAO/SOE), Privatdozent an der Heilpädagogischen Fachschule für Entwicklung & frühkindliche Reflexe, Waiblingen.

**Barbara Glock-Steiff**, Beratung, Mediation für Familie/Schule/Beruf, Stuttgart.

**12.00 Manualmedizin - Im Blickfeld der Funktionaloptometrie**

Blockaden und Veränderungen der Halswirbelsäule bedingen oft auch Defizite die wir in unseren Messungen finden. Welche Funktionen davon betroffen sind und welche unmittelbare und langfristige Auswirkung eine manualmedizinische Behandlung auf diese hat, zeigen wir an den Ergebnissen einer Reihenuntersuchung.

**Michael Hoste**, staatl. gepr. Augenoptiker und -meister, Selbstständig, 2008 WVAO-Prüfung zum FO, Fellowship Prüfungen in Syntonic und FO 2010 in Brüssel, Seit 2012 FO in eigener Praxis in Wermelskirchen.

**Dr. med. Marc Wuttke**, Studium der Humanmedizin an der Universitätsklinik der Universität Essen, Weiterbildung zum HNO Facharzt, Gründung einer Gemeinschaftspraxis Manuelle Medizin für Kinder und Erwachsene, Dortmund.

**13.00 Mittagspause****14.00 Zähne, Augen und die Folgen...**

Was haben die Zähne, Stress, Körperhaltung und die Augenfunktion miteinander zu tun? Was muss ich als Optometrist über diese Zusammenhänge wissen? Wie baue ich ein interdisziplinäres Netzwerk auf?



**Wilfried Steiper**, Staatlich geprüfter Augenoptikermeister, Anerkannter Fachberater für Funktional-Optometrie/WVAO, Anerkannter Fachberater für Syntonic-Farblichttherapie, Mitglied im Arbeitskreis für Funktional-Optometrie der WVAO.

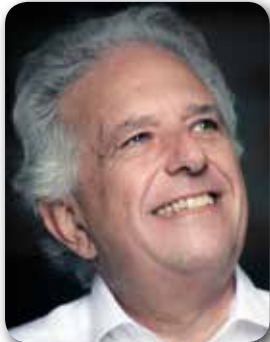
**Dr. dent. Harald Streit**, Zahnarzt, Referent für digitale Zahnheilkunde, Geschäftsführer des Gesundheits- und Präventionszentrums Point Center in Bad Neustadt.





### 14.30 Iris Interpretation – Kaplan Iris EyeCode®

Zeit damit zu verbringen die Iris eines Auges zu betrachten, kann eine Entdeckungsreise sein. Ihre Farben, Formen, Muster und Besonderheiten sind eine pulsierende Repräsentation der Natur des Menschen. Da auch keine zwei Menschen eine exakt gleiche Zusammenstellung besitzen, versetzt einen die Irisanalyse in die Lage, hierin einen sehr genauen EyeCode® eines jeden Klienten zu interpretieren.



Während dieses Vortrags wird Roberto Kaplan aus seinen 35 Jahren Erfahrung beschreiben, was genau der Iris Kaplan EyeCode® über den Klienten aussagt.

Diese entschlüsselte Information kann verwendet werden, um etwa nach funktionellen Gesichtspunkten angepasste Linsen zu empfehlen, zylindrische Korrektionsempfehlungen abzuändern und auch um einen einzigartigen Funken zu setzen in der Steigerung der Effektivität und Tiefenwirkung des funktionaloptometrischen Visiontrainings.

*Dr. Pashya Roohani (Roberto) Kaplan ist Optometrist, Professor für Optometrie zusammen mit Vistara Haiduk Begründer des EYE-SEE-LIFE Instituts in Deutschland. Sein Fachgebiet ist die tiefgründige Erforschung des menschlichen Sehens und Seins. Dabei hat er in aus 40 jähriger Erfahrung heraus eine wissenschaftlich basierte Technologie entwickelt, die das Sehen mit Themen des Lebens in Verbindung bringt. Diese Methode ist der Kaplan EyeCode®.*

### 15.30 Pause

### 16.00 Die Akkommodationsflexibilität: ein sinnvoller Funktionstest?

Fokussieren und erkennen in unterschiedlichen Entfernungen und Geschwindigkeiten gehört zu unserem täglichen Leben. Ob als Kind in der Schule, als Erwachsener am PC-Arbeitsplatz oder beim Sport – die Akkommodations- und Vergenzflexibilität gehört zu der Ausübung unserer Seh- und Wahrnehmungsaufgaben dazu. Durch zu viel statische Sehb belastungen allerdings kann es zu Einschränkungen kommen. In diesem Vortrag geht es vorrangig um die Akkommodationsflexibilität, ihre Messmöglichkeiten und Bedeutung für die Eingangsuntersuchung eines Funktionaloptometristen sowie Ableitungen für die Praxis.

*Silke Lohrengel, Dipl. Ing. (FH) Augenoptik, M.Sc. Vision Science and Business (Optometry), Neben der Contactlinsenanpassung schlägt mein Herz für die Funktionaloptometrie und ganzheitlichen Ansätzen zum Ermitteln von Wahrnehmungsstärken- und Schwächen.*



# Wir machen HD sichtbar

Markenbrillengläser mit HD-Technologie: Brillantes, hochauflösendes Sehen ohne Grenzen.



EYE HD

[www.stratemyer.com](http://www.stratemyer.com)

STRATEMEYER  
BRILLENGLÄSER

Made in Germany

SAMSTAG 05. APRIL 2014

**16.30 VIA VISION – Visualtraining am 3D Fernseher**

Die zirkuläre Polarisationstechnik am 3D-Fernsehgerät bietet der Funktionaloptometrie vielfältige Möglichkeiten, die der herkömmlichen Anaglyphentrennung mit Rot und Grünfiltern deutlich überlegen ist. Antisuppression-, Fusion- und Stereopsis lassen sich in einer natürlichen Farbumgebung auf den unterschiedlichsten Niveaus trainieren. Durch die Veränderbarkeit von Kontrasten oder farblichen Hintergründen, sowie der Einstellbarkeit der Objektgrößen und der Polarisationszuordnungen sind der Arbeit mit diesem Medium keine Grenzen mehr gesetzt.

**Elfi Scheuer** ist Augenoptikermeisterin und Heilpraktikerin. Nach dem Verkauf ihres Optikgeschäftes (2007), hat sie sich in Ihrer Praxis in Schwerte auf Funktionaloptometrie, sowie Naturheilkundeverfahren bei degenerativen Augenerkrankungen (Schwerpunkt Akupunktur) spezialisiert. **Alexander Schlotmann**, Informatikstudium Universität Dortmund, Product Manager DACH bei EHS Electronic Systems (München), seit 2012 selbstständiger Kommunikationstrainer und Systementwickler.

**17.00****Visuelle Lokalisation, Yoke Prismen, Toleranzbreite und Komfortzone Erfahrungen aus der Praxis**

Was ist unser Ziel: Den Bedarf unseres Klienten an Wahrnehmungsverbesserung nicht nur zu erkennen, sondern ihm diesen verständlich werden zu lassen, seine Grenzen deutlich werden lassen, ihm aufzeigen, was a) wir für ihn tun können, aber ebenso klar formulieren und b) was er für sich tun muss, um seine anfänglichen Wahrnehmungsveränderungen in seinen elastischen Komfortbereich umzuwandeln. Wie aber kommen wir direkt und verständlich an diesen Kommunikationspunkt?

**Jürgen Eichinger**, staatl. gepr. Augenoptiker und AO-Meister. Seit 1985 selbständig mit MKH- und CL-Schwerpunkt, ab 1990 auch Kinderoptometrie-Praxis. Funktionaloptometrist (WVAO, SOE), Behavioral Optometrist (FSOE, FBOAF), Syntonic-Optometrist (FCSO), Nürnberg.



[die-persoenliche-contactlinse.de](http://die-persoenliche-contactlinse.de)

Sie trägt nur, was ihr passt.

Persönliche Contactlinsen. Freiheit mit Komfort.

Natürlich in der Ausstrahlung. Individuell auf Ihre Ansprüche abgestimmt durch zeitgemäße Contactlinsen-Anpassung.

 HECHT





# LENSDAYS

Contactlinsen-Congress des Industrieverbandes SPECTARIS

Anpasser aus Deutschland, Österreich und der Schweiz

Hochkarätige Business- und Fachvorträge

## Das Programm

Erster Deutscher Contactlinsen Congress  
ICM – Internationales Congress Center München

### SONNTAG, 25. MAI

**Ab 12.00 Uhr** Lunchbuffet

#### KICK OFF

**14.00 – 14.15 Uhr** *Volker Grahl*  
Begrüßung und Einführung

#### MARKTCHANCE

**14.15 – 15.00 Uhr** *Herman Scherer*  
Chancen ergreifen statt Chancen hinterher rennen: Es gibt für Augenoptiker kaum ein größeres Potenzial als die Kontaktlinse

**15.00 – 15.30 Uhr** *Heinz Jürgen Höninger*  
Faktencheck: So groß ist das Potenzial der Kontaktlinse wirklich

**15.30 – 16.30 Uhr** Kaffeepause

#### KUNDENGEWINNUNG

**16.30 – 17.00 Uhr** *Dirk Kreuter*  
Verkaufen extrem: 10 % Steigerung ist was für Weicheier!

#### ANPASSUNG

**17.00 – 17.35 Uhr** *Sarah Morgan*  
So treffen Sie den richtigen Ton im Anpassraum  
*Der Vortrag in englischer Sprache wird simultan übersetzt*

#### VERKAUF

**17.35 – 18.00 Uhr** *Lyndon Jones*  
Keine Hexerei: Von einem, der sich einen Masterplan machte und hunderte KL-Neukunden in nur vier Jahren gewann  
*Der Vortrag in englischer Sprache wird simultan übersetzt*

**18.00 – 21.00 Uhr**

Get-Together auf der Ausstellerfläche

**Ab 20.00 Uhr**

Dinnerbuffet und Kongressparty mit einer Liveband aus Berlin

### MONTAG, 26. MAI

**09.00 – 10.00 Uhr** Frühstücksbuffet

#### NACHKAUF, NACHKONTROLLE

**10.00 – 10.45 Uhr** *Lyndon Jones*  
Die größten Anpass-Irrtümer:  
Der internationale KL-Guru Lyndon Jones stellt den DCC auf die Probe

#### KUNDENBINDUNG

**10.45 – 11.30 Uhr** *Sabine Hübner*  
Service-Oase Anpassraum:  
Dem Internet das Wasser abgraben

**11:30 – 12.15 Uhr**

Provokation: Deshalb brummt mein Internetshop

**12.15 – 13.30 Uhr** Lunch

**13.30 – 14.15 Uhr**

Damit haben wir Erfolg:  
Unterschiedliche Erfolgsmodelle im Umgang mit KL-Trägern  
Es diskutieren: Christian Groß (CH), Jürgen Jainta, Hans Peter Platten, Harry Richter, Wolfgang Sebold

#### CHANCEN ERGREIFEN

**14.15 – 15.00 Uhr** *Dr. Stefan Frädlich*  
Was der Kontaktlinsenverkauf mit dem inneren Schweinehund zu tun hat

#### FINALE

**15.00 – 15.45 Uhr**  
Showtime: Die Highlights des DCC von Schauspielern auf die Bühne gebracht

**15.45 – 16.00 Uhr** Verabschiedung

*Kontakt:*

*DCC-Organisation für den  
Industrieverband Spectaris*

*Pressebüro Jochen Reinke  
Kurfürstendamm 105, D-10711 Berlin  
Tel. +49 (0)30 89543022  
j.reinke@dcc-2014.de  
www.dcc-2014.de*

Hauptsponsoren des DCC

**9.00 AMD update**

Neben der exsudativen Form lässt sich die nicht exsudative Form der AMD nach der neuen Klassifikation (2013) weiterführend unterteilen. Für die Entstehung der AMD spielen neben dem Lebensalter auch genetische Faktoren und externe Umwelteinflüsse eine bedeutende Rolle. Während die intravitreale VEGF-Therapie die Behandlung der 1. Wahl bei der exsudativen AMD darstellt, existiert zur Behandlung der nicht exsudativen AMD aktuell keine evidenzbasierte Therapie. Daher sind hier besonders prophylaktische Maßnahmen von Bedeutung. In klinischer Prüfung zur Behandlung der nicht exsudativen AMD befinden sich mehrere pharmakologische Therapieansätze; u.a. die Verminderung retinaler Toxine, Komplementinhibition und Neuroprotektion.



**Dr. med. Alexandra Probst**, Studium der Humanmedizin und Promotion an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster. Facharztausbildung in der Klinik für Augenheilkunde des St. Johannes-Hospitals in Dortmund. Seit 01.01.2011 Oberärztin der Klinik für Augenheilkunde im St. Johannes-Hospital Dortmund mit operativem Schwerpunkt in der Katarakt-, Glaukom- und Refraktiven Chirurgie.

**9.35 Therapiemöglichkeiten bei Retinitis Pigmentosa**

Die OkuStim®-Therapie von Okuvision kann durch elektrische Stimulation der Netzhaut den typischen Verlauf der RP positiv beeinflussen. Okuvision bietet eine der ersten ambulanten Therapiemöglichkeiten für RP an, deren Wirksamkeit in einer ersten klinischen Studie belegt wurde. Um das Verfahren mit weiteren Daten wissenschaftlich zu untermauern, gab es eine Anschluss-Studie in Tübingen (EST2) und eine Anwendungsbeobachtung (TESOLA) in Deutschland und europäischen Nachbarländern (mit 100 Patienten), die im Laufe des Jahres abgeschlossen sein wird. Neben der Vorstellung des Therapieverfahrens wird erläutert welche Rolle in der Versorgung Low-Vision Optiker übernehmen können und welche Vorteile alle Beteiligten mit Low-Vision Optikern als Versorgungszentren erhalten.

**Dipl.-Ing. Holger Wagner**, seit Apr. 2011 Produktionsleiter Okuvision GmbH, Reutlingen, Aug. 2008 – März 2011 Entwicklungsingenieur Retina Implant AG, Reutlingen, Aug. 2003 – Aug. 2008 Studium der biomedizinischen Technik, Fachhochschule Aachen, Abteilung Jülich

**10.10 Retinale Gefäßanalyse – Einführung und Überblick**

Die Statische und Dynamische Gefäßanalyse untersucht den Zustand und die Funktion der Netzhautgefäße und liefert mikrovaskuläre Parameter auf Basis der Messung von Gefäßdurchmessern. Mit der Gefäßanalyse ist nicht nur ein neuer Zugang zur Mikrozirkulation und damit zur Erforschung, Diagnostik und Therapie vaskulärer Augenerkrankungen geschaffen. Eine Vielzahl von Studien belegen, dass retinale Gefäßveränderungen als Risikoindikatoren von prognostischem Wert für kardio- und zerebrovaskuläre Erkrankungen bzw. Ereignisse sind und therapeutische Wirkungen widerspiegeln. Das öffnet ein neues Kompetenzfeld für Ophthalmologen und Optometristen in Kooperation mit den anderen Fachbereichen der vaskulären Medizin, das Auge als einzigartiges Fenster zur Mikrozirkulation für die vaskuläre Medizin zu nutzen.



**Dr.-Ing. habil. Walthard Vilser**, Geschäftsführer der Imedos Systems UG, Gastdozent an der TU Ilmenau, Studium an der TU Ilmenau, später Promotion, Habilitation, Aufbau und spätere Leitung der AG Retinale Mikrozirkulation als Funktions-Oberassistent an der Uni-Augenklinik Jena, 1996 Gründung der Imedos.

**10.40 Mögliche Auswirkungen des sichtbaren Lichts auf die Augengesundheit**

Präventive Maßnahmen, zu denen der Schutz der Augen vor schädlichem Licht zählt, haben höchste Priorität bei der Bekämpfung der weltweit auftretenden Sehprobleme wie altersbedingter Makuladegeneration (AMD) und Katarakt. Derzeit sind weltweit mehr als 350 Millionen Menschen davon betroffen – eine Zahl, die sich in den kommenden 30 Jahren verdoppeln kann. Das Institut de la Vision in Paris und Essilor arbeiten verstärkt an vorbeugenden Lösungen zur Erhaltung der Sehgesundheit. Aktuelle Forschungsergebnisse zeigen, dass neben der UV-Strahlung, die zu einer Katarakt führen kann, ein Teil des sichtbaren Lichts für die Augen ein Risiko darstellt und zur retinalen Zelldegeneration beitragen kann.

**Maralen Busche**, Nach ihrer Tätigkeit als Redakteurin beim Focus und Dozentin für Kontaktlinsenanpassung an der Handwerkskammer Dortmund ist die Augenoptikermeisterin seit 2009 Produktmanagerin bei der Essilor GmbH und zeichnet u.a. für das Crizal Veredelungsprogramm verantwortlich.

**11.00 Pause**



### 11.30 Binokulare PasKal3D – Refraktion für Sehbeeinträchtigte

PasKal3D Erlebnisrefraktion ist ein innovatives System, bei dem Optotypen in der subjektiven Refraktion von Anfang an unter binokularen Bedingungen in einem 3D Umfeld dargeboten werden. Auf diese Weise wird der komplette Sehapparat des Menschen inklusive seiner am höchst entwickelten Form, dem stereoskopischen Sehen, angesprochen und das natürliche ganzheitliche Sehen gefördert. Hierdurch wird ein Refraktionsergebnis erzielt, das dem normalen, natürlichen Sehen sehr nahe kommt. Gerade bei der Refraktion Amblyoper finden sich erstaunliche Ergebnisse in der Verbesserung des binokularen Sehens. Der Vortrag erläutert die theoretischen Grundlagen der Stereoskopie, sowie der Augendominanz und gibt einen Erfahrungsbericht über die Arbeit mit Amblyopen und lässt Raum für eine anschließende Diskussion.

**Fritz Paßmann**, Leiter des Fachbereichs Augenoptik an der Handwerkskammer. Meisterausbildung in Düsseldorf und Köln. Seit 1991 freiberuflicher Dozent an verschiedenen Handwerkskammern und Fachschulen. 2008 schloss er seine Fortbildung zum „Geprüften Fortbildungstrainer“/HWK ab.



### 12.00



### Spezial Brillengläser für sehbehinderte Menschen: Versorgungsmöglichkeiten und Grenzen

Spezialbrillengläser bieten sehbehinderten Menschen oft eine enorme Verbesserung und mehr Seh-Komfort. Durch einen speziellen Filter ist das Auge bestmöglich gegen die aggressive UV-Strahlung geschützt und erfährt gleichzeitig eine Abnahme der Sensibilität für helles Tages- und Sonnenlicht. Durch das besondere Flächendesign der Gläser wird eine zusätzliche retinale Vergrößerung von bis zu 9% unter Einbeziehung der peripheren Netzhautareale erreicht. Bei vielen Betroffenen wird durch diese Kombination eine erhebliche Verbesserung des Seheindrucks erreicht.

**Walter Blau**, staatlich anerkannter Augenoptiker und Augenoptikermeister, Anerkannter Fachberater für Sehbehinderte (WVAO), Gießen. Angestellter bei NeuSehLand. Seit über 20 Jahren versorge ich Kunden mit vergrößernden Sehhilfen. Über die Jahre ist der Anteil an Versorgungen stetig gewachsen, sodass die Anpassung vergrößernder Sehhilfen mittlerweile einen Großteil meines täglichen Arbeitens abdeckt.

### 12.30 Der Einsatz von Bioptics Fernrohr-Brillen bei sehbehinderten Personen

Fernrohr-Brillen mit Bioptics – Zentrierung zeichnen sich dadurch aus, dass mit dem Hilfsmittel sowohl das Fernrohr – zur Detailerkennen – als auch das Brillenglas – zum „normalen“ Sehen – genutzt werden können. Somit liegt der Hauptnutzen für den Anwender darin, dass die Bioptics Fernrohr-Brille im Gegensatz zu einer herkömmlichen Fernrohr-Brille mobil eingesetzt werden kann. Der Vortrag geht auf die historische Entwicklung der Bioptics Fernrohr-Brille sowie die Anpassung und Zentrierung der Optik ein. Darüber hinaus werden typische Alltagssituationen aufgezeigt, in denen Sehbehinderte vom Gebrauch der Bioptics Fernrohr-Brille profitieren.

**Dorothea Griefß**, Diplom-Ingenieurin (FH) für Augenoptik, seit 1998 im Produktmanagement der Firma Carl Zeiss Vision GmbH für den Produktbereich der Vergrößernden Sehhilfen tätig.



### 13.00 Mittagspause

### 14.00



### Fernrohre und Bioptics Fernrohrsysteme für Fern- und Nahtätigkeiten

Das Verordnen von brillen-montierten Behandlungsmöglichkeiten bietet dem Praktiker eine Vielzahl von klinischen Optionen beim Behandeln visueller Beeinträchtigungen. Diese Vorlesung beleuchtet besonders Überlegungen bezüglich des in Frage kommenden Patientengutes, beschreibt klinische Optik und Anwendung, Ordnungs-Strategien und Schlüssel für erfolgreiche Rehabilitationsergebnisse. Präsentation für modellhafte Behandlungsmöglichkeiten durch brillen-montierte Systeme und Mittel zu effizienter Diagnose und Behandlungsstrategien. Erweitern der Wissensgrundlage für Brillensysteme, die zur Anwendung bei Patienten mit visuellen Beeinträchtigungen kommen und Vermitteln eines Überblicks über klinische Optik von Brillensystemen. Es werden Lern-Beurteilungskriterien und Anpass-Strategien für diese Brillensysteme vermittelt.

**Hendrik Peter Derksen**, Optometrist, Fellow American Academy Optometry, Clinical candidate Diplomate Low Vision AAO, BOptom, Elvea Low Vision, Arnheim, NL.

**14.30 Mit Schießbrille und Feldstecher auf Paragrafenjagd**

Der Sinn dieser Überschrift erschließt sich dem Zuhörer beim ersten Beispiel dieses Vortrages. Es werden spezielle Sehprobleme verschiedener Betroffener im Alltag beschrieben, welchen mit unkonventionellen Lösungen geholfen werden konnte. Ich erinnere anhand dieser konkreten Versorgungen die spezialisierten Kollegen daran, daß ein Meisterbrief an der Wand hängt und nicht jedes Hilfsmittel in einem Fachbuch zu finden ist.

**Clemens Montkau**, Altenstadt (Hessen), Augenoptikermeister, Anerkannter Fachberater für Sehbehinderte und spezialisierter Augenoptiker in der Low-Vision-Rehabilitation (WVAO), Mitglied des Arbeitskreises Low Vision der WVAO.

**14.50****Mit Eyewellness zum Erfolg**

Intension und Definition des Projektes „Eyewellness“, Entwicklung des Low Vision-Marktes und der Kostenübernahme durch die Krankenkassen, Erweiterung des Marktes für elektronische Vergrößerungsgeräte durch neue Wege der Kundengewinnung, Ansprechen einer größeren Kundengruppe, Vorstellung bestehender und neuer Produkte für den erweiterten Kundenkreis, Schaffung neuer Absatzmöglichkeiten durch Direktverkauf von elektronischen Vergrößerungsgeräten.

**Frederik Stengel**, Studium an der Technischen Fachhochschule Bochum, Ausbildung zum Fachinformatiker für Anwendungsentwicklung, seit dem 01.02.2012 tätig für die Optelec GmbH.

**14.45 Hochaltrigkeit (90+) und Low Vision Rehabilitation**

Das hohe Alter ist variantenreich, dynamisch, aber auch geprägt von Verlusten und Verletzlichkeit. Referiert werden gerontologische Essentials zur Hochaltrigkeit. Auf dem Hintergrund einer Analyse von 100 Fallgeschichten hochaltriger Personen mit Sehbeeinträchtigung wird kaleidoskopartig ein Bild dieser Klientengruppe entworfen. Forderungen an eine altersspezifische Low Vision-Rehabilitation werden zur Diskussion gestellt.

**Markus Sutter**, Leiter Rehabilitation Beratungsstelle für Sehbehinderte, Bern, Executive Master in Gerontologie, Berner Fachhochschule, Soziale Arbeit Klinische Heilpädagogik, Universität Fribourg Low Vision-Trainer, Schweizerischer Zentralverein für das Blindenwesen, SZB

**16.15****Sehbehindertengerechte Gestaltung im Geschäft, zu Hause und im öffentlichen Raum**

„...ist richtig und wichtig“, würde der eine sagen. Ein anderer denkt: „Das ist doch nicht schick!“ Kann man diese zwei Lager vereinen? Man kann!

Es muss nicht immer schwarzer Text auf weißem Hintergrund oder Flutlicht in der Sitzecke sein, damit Menschen mit Sehbehinderung die „gerechte“ Gestaltung bekommen. Sie werden nach diesem Vortrag kleine Tricks kennen und Ideen entwickeln können, gestalterisch reflektiert ans Werk zu gehen und damit Ihren Gästen, Kunden, Klienten, Kollegen und Mitarbeitern etwas Gutes tun zu können.

**Christian Birkenstock**, B. Sc., Anerkannter Fachberater für Sehbehinderte (WVAO), seit August 2012 in der Fachstelle Sehbehinderung Zentralschweiz, Luzern.

**16.45 Das Irlen Syndrom – Praktische Erfahrungen**

Beim Irlen-Syndrom handelt es sich um eine lokalisierbare und behandelbare visuelle Wahrnehmungsstörung. Der Hauptstörfaktor des Syndroms ist in einem anomalen Verarbeitungsmechanismus des Lichts bestimmter Wellenlängen zu finden, wobei angenommen wird, dass eine individuelle Empfindlichkeit gegenüber bestimmten Farben oder Überreizung visueller Wahrnehmungszentren des Gehirns durch bestimmte Wellenlängen besteht. Die Störungen beeinträchtigen das Lesen und Lernen, wie auch die Sensomotorik, das allgemeine Verhalten und schliesslich das Wohlbefinden Betroffener. Die Möglichkeiten der Korrektur mittels Irlen Filter werden erläutert und aufgezeigt.

**Hanspeter Michel**, Optometrist, Eidg, dipl. Augenoptiker SBAO/SOV, Low Vision Spezialist (SZB), Master of Science in Optometry (USA, PCO), Freier Mitarbeiter Fachzeitschrift „Schweizer Optiker“





# POLASKOP 3D

Die neue Generation der Sehzeichengeräte



- 32 Zoll vollpolarisiertes Sehzeichengerät mit Wandhalterung
- Zirkulare Polarisation für perfekte Trennung
- Alle Standardtests, auch MKH
- 3D-Refraktion ohne Abdeckscheibe
- Inkl. 7 Zoll Tablet zur drahtlosen Fernsteuerung
- Auslieferung ab April/Mai 2014 - jetzt vorbestellen

nur 2.490,- €



**9.15 Profilschärfung durch einzigartige Kommunikation**

Stimme, Sprache und Körpersprache gehören untrennbar zum Erscheinungsbild und Auftreten eines jeden Beraters und Verkäufers. Der selbstverständliche und bewusste Einsatz dieser Möglichkeiten gibt Sicherheit, und verbessert entscheidend die Qualität Ihrer Gespräche und Ihrer persönlichen Überzeugungskraft. Die Kunden wissen dies zu schätzen – die mit dem Gütesiegel SEHZENTRUM ausgezeichneten und geschulten Augenoptiker können diesen positiven Effekt seit Jahren in ihren Betrieben bestätigen.

*Eugen Erni, Betriebswirt, 22 Jahre Berufspraxis im Bereich Vertrieb und Marketing, Trainer und Berater seit 1997 mit Spezialisierung auf Vermarktung hochwertiger Güter und Services. Entwicklung des Kommunikationskonzepts für Sehzentrum, das ich von Anfang an selbst in Trainings umsetze.*

**10.00****Sehprofile & Co – mit der richtigen Anamnese erfolgreicher werden**

Bekanntlich kann man nicht **nicht** kommunizieren. Als Dienstleister sind wir im Umgang mit Menschen auf perfekte Kommunikation angewiesen. Doch wie professionell stellen wir unsere Fragen, oder noch wichtiger: Wie gut können wir zuhören? Fragebögen, Sehprofile und Bedarfsanalysen stellen nur Hilfsmittel da, es kommt bei der Anwendung auf das „Wie“ an. Die entgegengebrachte Empathie ist die Voraussetzung einer erfolgreichen Kommunikation mit unseren Kunden.

*Fritz Paßmann, Leiter des Fachbereichs Augenoptik an der Handwerkskammer. Meisterausbildung in Düsseldorf und Köln. Seit 1991 freiberuflicher Dozent an verschiedenen Handwerkskammern und Fachschulen. 2008 schloss er seine Fortbildung zum „Geprüften Fortbildungstrainer“/HWK ab.*

**10.30 Durch aktives Zuhören zu besseren Refraktionsergebnissen**

Ziel der Refraktionsbestimmung ist die möglichst exakte Ermittlung des Refraktionsdefizites des Kunden. Dieser Exaktheit sind Grenzen gesetzt, weil die geschilderten Eindrücke des Kunden auf Interpretationen basieren. Optimal wäre es, könnte der Refraktionsist durch die Augen des Kunden sehen. Da dies unmöglich ist, müssen wir uns ein Bild vom Seheindruck des Kunden machen, indem wir die richtigen Fragen stellen und richtig zuhören. Dies stellt hohe Ansprüche an unsere Kommunikationsfähigkeit. Sie ist der Schlüssel zum Erreichen eines guten Messergebnisses. Der Vortrag befasst sich mit möglichen Verständnisschwierigkeiten im Refraktionsraum und Möglichkeiten, diese zu überwinden.

*Markus Knopp, Augenoptikermeister, Geprüfter Fortbildungstrainer (HWK), ist seit 2007 freiberuflicher Dozent in der Meisterprüfungsvorbereitung bei der Handwerkskammer Dortmund unter anderem in den Bereichen Refraktion, Anatomie und Kontaktlinsenanpassung.*

**11.00 Pause****11.30 Strategische Kommunikation gegen Internethandel und Dienstleistungsdiebstahl**

Die multimedialen Technologien haben eine Fülle von Veränderungen bewirkt. Noch nie war es so einfach, auf digitalem Wege an alle nur erdenklichen Informationen über Produkte und Leistungen zu gelangen. Bis hin zu grenzübergreifenden Preisvergleichen verfügt der Endverbraucher heute aus dem Stand über ein Multifunktionsportal, das noch vor wenigen Jahren fast unvorstellbar erschien. Vor diesem Hintergrund ist der stationäre Handel scheinbar in der schlechteren, wehrloseren Position und wird immer häufiger in die Defensive gedrängt.

In diesem Vortrag soll ein strategisches Konzept zur Kommunikationsverbesserung des Augenoptikers gegenüber seinen Kunden vorgestellt werden. An Beispielen früherer, durchaus erfolgreicher Kommunikationskonzepte wird ein preisoffensives Beratungskonzept vorgestellt, das auch helfen soll, Dienstleistungsdiebstahl zu verhindern.



*Prof. Joachim Köhler, staatl. gepr. Augenoptiker und Augenoptikermeister. Professor an der BEUTH HOCHSCHULE FÜR TECHNIK BERLIN für die Fachgebiete Augenoptik/Optomietrie und Dienstleistungsmarketing.*



### 12.00 Unzufriedene Gleitsichtglasträger gesucht

Markus Leonhard stellt eine Feldstudie vor, in der die subjektive Zufriedenheit von Gleitsichtbrillenträger untersucht wurde. Hintergrund der Studie sind Fragen, die sich im Alltag gestellt haben: Wie viele Kunden, die von sich selbst sagen, sie seien unzufrieden, sind – wenn sie optimal versorgt werden – zufriedenzustellen? Wie viele Kunden bleiben als unzufriedene auf der Strecke? Sind hochwertige, individuelle Gleitsichtbrillengläser Problemlöser? Wo liegen die größten Schwierigkeiten bei den Unzufriedenen? Welche Veränderungen führen zu einer wesentlichen Steigerung der Zufriedenheit? Wie lässt sich die Zufriedenheit eines Gleitsichtbrillenträgers messen?

**Markus Leonhard**, Dipl.-Ing.(FH) Augenoptik, Buchveröffentlichung durch die WVAO „Erfolgreiche Kontaktlinsenanpassung“, Seit 2003 selbstständig in Schwäbisch Gmünd mit Schwerpunkt Kontaktlinse, Seit 2008 nebenberufliche Dozententätigkeit an der staatl. anerkannten Meisterschule ifb, Karlsruhe, nebenberufliches Studium M.Sc. Vision Science and Business/ Optometry an der Hochschule Aalen.



### 12.30



#### Richtige Kommunikation bei Gleitsichtglas-Reklamationen

In jeder Minute in der man sich ärgert, versäumt man 60 glückliche Sekunden. Wie viele glückliche Sekunden können wir mit einer Gleitsichtbrillen Reklamation versäumen? Oder können wir sie dabei eventuell gewinnen? Jede Reklamation hat vier Seiten. Die Seite des Augenoptikers, die Seite des Kunden, die „Wahrheit“ und das, was wirklich durch die Gleitsichtglasbrille passiert. Diese vier Seiten werden zunächst aus dem Blickwinkel des Brillenträgers und dann aus der Sicht des Augenoptikers betrachtet. Fachliche Lösungsansätze werden dargestellt, aber besonders, wie kann ich die Veränderung an der Brille meinem Kunden erklären.

**Dieter Kalder**, staatlich geprüfter Augenoptiker und -meister, Stiftungswart der Hans Sauerbornstiftung, Ehrenmitglied der WVAO, Fachbuchautor. Wissenschaftliche Schwerpunktarbeiten seit über 25 Jahren zur Vermarktung und Beratung bei der Entwicklung von neuen Gleitsichtgläsern und deren Anpassung.

### 13.00 Mittagspause

### 14.00 „Sprechen wir mal über Gefühle“ – Die Hoya Neuromarketing Studie

In den letzten zwei Jahrzehnten konnten zahlreiche Neurowissenschaftler nachweisen, dass vor allem Emotionen die wahren Treiber unseres Verhaltens sind. Auch Entscheidungen werden auf Basis von emotionalen Prozessen getroffen und nicht, wie bisher angenommen, von unserem Verstand. Erfahren Sie mehr über den Einfluss von emotionalen Faktoren in der Augenoptik und wie diese den Gleitsichtbrillenkauf beeinflussen. Mit Hilfe der Erkenntnisse aus der Hoya Neuromarketing Studie erläutert Oliver Fischbach, welche Emotionen für den Verkauf von optischen Gläsern tatsächlich entscheidend sind. Insbesondere beleuchtet er, welche Kundenansprache und welche Hilfsmittel vom Kunden bevorzugt werden sowie die emotionalen Reaktionen die Endkunden in einem Beratungsgespräch zeigen.

**Oliver Fischbach**, Studium der Betriebswirtschaftslehre. Nach Tätigkeiten als Filialgeschäftsführer bei Karstadt, Vertriebsleiter bei der Rewe Handelsgruppe und Leiter der Unternehmensplanung bei der Marktkauf/AVA AG übernahm Oliver Fischbach als Geschäftsführer die Verantwortung bei der Krane Optik. Seit 2009 leitet Fischbach die Hoya Lens Deutschland GmbH.



### 14.30



#### Die EDV gezielt zur Kundengewinnung einsetzen

Immer mehr Prozesse beim Augenoptiker werden von Software und Hardware unterstützt und von EDV erleichtert. Deshalb wird auch der gezielte Umgang mit der EDV-Ausstattung immer wichtiger. Der Referent zeigt an praktischen Beispielen, wie erfolgreiche Unternehmer dazu beitragen, dass ihre EDV auch der Kundengewinnung dient. Denn von der Anamnese bis zur Abgabe von Brille, Contactlinse oder Hörgerät werden Informationen gesammelt, die danach entweder in eine Datenbank verschwinden oder die bereits bei der Eingabe so aufbereitet werden, dass sie für die Kundengewinnung nutzbar sind.

**Martin Himmelsbach**, Studium der Mathematik und Philosophie. Seit 1991 Geschäftsführer der Leonberger IPRO GmbH.

**15.00 App Marketing für Augenoptiker**

In den vergangenen Jahren wurden wir Zeugen einer technischen Revolution, die in ihrer Geschwindigkeit ihres Gleichen sucht. Das Tempo, das die Entwicklung und Verbreitung von Smartphones und Tablets vorlegte, konnte damals nicht mal die Einführung von klassischen Computern erzielen. Im Vortrag erleben Sie einige der gängigen Apps aus den unterschiedlichsten Kategorien. Von Visualisierungen, Unterstützungen in der Refraktion, der Kontaktlinsenanpassung und anderen Bereichen lernen Sie Möglichkeiten kennen, wie Sie Kunden beeindrucken können.

**Kay Dollt**, Augenoptikermeister. Neben dem Bau von Webseiten, dem Thema Online-Marketing und Social Media sind Apps sein großes Hobby.

**15.30 Pause****16.00****Mehr als nur AutoRefra – Beratungskompetenz vermitteln und zusätzliche Umsatzpotentiale erschließen**

Autorefraktometer sind heute aus der augenoptischen Voruntersuchung kaum noch wegzudenken. Doch wie funktioniert eigentlich ein solches System und welchen Mehrwert bringen zusätzliche Mess- und Analysefunktionen für die Kundenberatung? Es werden Mess- und Analysefunktionen vorgestellt und deren Mehrwert praxisorientiert vermittelt. Musterformulierungen für die Kunden-Kommunikation zeigen hierbei zusätzliche Beratungs- und Umsatzpotentiale im Beratungsgespräch mit Ihrem Kunde.

**Thorsten Boss**, Staatlich geprüfter Augenoptiker und Augenoptikermeister, Betriebswirt (B.A.) Seit 1987 in der Augenoptik tätig, davon 16 Jahre als Augenoptikermeister und Kontaktlinsenanpasser. Seit 2012 Key Account Manager OCULUS Optikgeräte GmbH.

**16.30 UV Strahlung am Auge – ein brennendes Problem?**

Ob Sonnenschein oder bedeckter Himmel, im Freien sind wir oft UV-Strahlung der Sonne ausgesetzt. Neben der Haut sind insbesondere die Augen gefährdet. Langzeitschäden entstehen kumulativ und sind erst in der Spätphase offensichtlich. Bindehaut, Hornhaut, Augenlinse und Netzhaut können durch degenerative Prozesse betroffen sein. Brillengläser mit UV-Schutz sollen die Augen vor direkter oder indirekter UV-Belastung bewahren. Im Vortrag werden typische UV-Schäden von Haut und Augen dargestellt. Die Effektivität von Schutzmaßnahmen wird diskutiert.

**Prof. Dr. med. Dipl.-Ing. (FH) Hans Jürgen Grein**, Augenoptikstudium in Aalen, Dipl.-Ing. (FH), Medizinstudium in Würzburg, ophthalmologische Ausbildung und wissenschaftlicher Assistent an der Universitäts-Augenklinik Würzburg. 2001-2007 Professor an der Fachhochschule Jena. Seit 2007 Professor an der Fachhochschule Lübeck, Studiengang Augenoptik / Optometrie und Leiter Wissenschaft und Lehre an der Fielmann Akademie. Aufbau des Vertiefungsstudienganges Ophthalmotechnologie im Bereich Biomedizintechnik an der FH Lübeck.

**17.00 Optometrie – wie kommuniziere ich sie?**

Die demographischen Veränderungen und die sinkende Anzahl von Praxen allgemeiner Augenärzte bieten unserem Berufstand an, mehr klinische Verantwortung zu übernehmen. Diese sich neu ergebenden spannenden Herausforderungen verlangen jedoch eine stete Weiterbildung bzw. für die zukünftige Generation solide optometrische Grundlagen. Wenn diese Voraussetzungen erfüllt sind, bedarf es einer geeigneten Kommunikation sich neu zu positionieren: Wie überzeugen wir Kunden/Patienten und die (Augen)-Spezialisten in unserem Umfeld davon, dass die erweiterte Rolle eine Win-Win Situation darstellt? Wie können wir insbesondere mit der Anamnese (während einer Augenprüfung) und den Überweisungsbriefen unserer Professionalität Ausdruck verleihen? Über welche technische Infrastruktur sollten wir idealerweise verfügen? Wo liegen unsere Grenzen? Wie können wir die Optometrie auch wirtschaftlich gewinnbringend in unseren Berufsalltag einbauen?



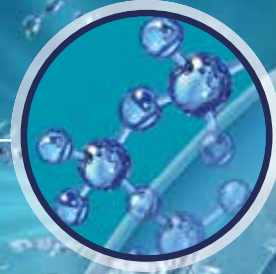
**Daniela Nosch**, Bachelor of Science (Hons.) in Optometrie an der Cardiff University in 1999 und Master of Science in Clinical Optometry an der City University in 2006. Über 10 Jahre klinische Optometrie in augenoptischen Betrieben in England, Deutschland und der Schweiz. Sechs Jahre Kontaktlinsenabteilung, Augenklinik in Brighton (England). Seit 2010 ist sie als Dozentin am Institut für Optometrie, Fachhochschule Nordwestschweiz, in Olten tätig.



# DANK INNOVATIVER TECHNOLOGIE:

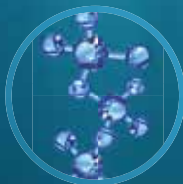
Erfrischender Tragekomfort mit jedem Lidschlag –  
was immer der Tag auch bringt.

## LIDSCHLAG-AKTIVIERTES FEUCHTIGKEITSSYSTEM



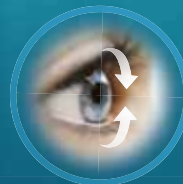
Die **DAILIES® AquaComfort Plus®** Kontaktlinsen sind die einzigen Tages-Kontaktlinsen mit einem lidschlag-aktivierten Feuchtigkeitssystem<sup>1</sup> für hervorragende Tränenfilmstabilität und erfrischenden Tragekomfort den ganzen Tag – jeden Tag.

Mehr Informationen unter **dailies.de** oder fragen Sie Ihren Alcon Vertriebsrepräsentanten.



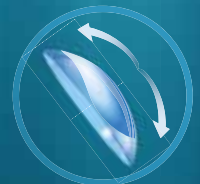
### 3 FEUCHTIGKEITSSPENDER

HPMC für hohen Spontankomfort, PEG und PVA wirken zusammen für hohen Tragekomfort den ganzen Tag.<sup>2,3</sup>



### LIDSCHLAG-AKTIVIERTE FEUCHTIGKEIT

Benetzungsstoffe, die mit jedem Lidschlag aktiviert werden, stabilisieren den Tränenfilm.



### HERAUSRAGENDE TRÄNENFILM-STABILITÄT<sup>1,4</sup>

Ein stabiler Tränenfilm ist essentiell für ausgezeichnete Sehqualität.

PERFORMANCE DRIVEN BY SCIENCE™



Die **NEUE** Kontaktlinsen-Familie

Referenzen: 1. Basierend auf DAILIES® AquaComfort Plus® sphärischen Kontaktlinsen. 2. Winterton L, Lally J, Sentell K, Chapoy L. The elution of poly (vinyl alcohol) from a contact lens: The realization of a time release moisturizing agent/artificial tear. J Biomed Mater Res B Appl Biomater. 2007;80B:424-432. 3. Laborvergleichsstudie Release Profil; Signifikanz bei 0,05; Alcon data on file, 2007. 4. Wolffsohn J, Hunt O, Chowdhury A. Objective clinical performance of 'comfort-enhanced' daily disposable soft contact lenses. Contact Lens Anterior Eye. 2010;33(2): 88-92.

Siehe Produktinformation für vollständige Trage-, Reinigungs- und Sicherheitsinformationen.

GO 8800 Fachanzeige DACP-0 13.12 © Alcon, a Novartis company 2014

Alcon Pharma GmbH · Geschäftsbereich Vision Care · Bauhofstraße 16 · 63762 Großostheim

**9.00 Zukunft Handel / Handwerk – Der Augenoptiker in der Zukunft**

Augenoptiker müssen sich in Zukunft damit abfinden, dass die Brille zu einem normalen Konsumgut geworden ist. Damit wird der Verkaufserfolg abhängig von der Zielgruppe und ihrem Einkommen, vom Preis, von der Mode, Vertriebsmethode und ähnlichen Aspekten. So ist es denn auch kein Wunder, dass die Filialisten mittlerweile über 50 Prozent Marktanteil (Wert) erreicht haben, das Internet wird zudem immer wichtiger. Mittelständler werden kooperieren müssen, auf der einen Seite im Einkauf, auf der anderen Seite aber auch im Vertrieb. Sie werden sich zudem persönlich stark engagieren und Emotionalisierung auf ihre Fahnen schreiben müssen – das Profil kommt vor dem Profit und dazu können besondere ergänzende Sortimente wie aber vor allem auch Dienstleistungen beitragen. Der Vortrag zeigt die Situation und Entwicklungen auf, bringt detaillierte Strategie-Vorschläge.



**Ulrich Eggert, Dipl.-Kfm.** ist auf Basis eines Marketing-Studiums bei Prof. Meffert in Münster seit über 35 Jahren mit und für den Handel sowie die Absatz- und Konsumgüterwirtschaft beratend und forschend tätig. Bevor er sich als freiberuflich aktiver Unternehmensberater niederließ, war er als Geschäftsführer für die frühere BBE-Unternehmensberatung GmbH in Köln tätig.

**10.00 Der Konsument im Wandel**

Die Welt wächst zusammen, Märkte verschmelzen. Unser Umfeld wird komplexer und instabiler. Die Zeiten rasch sich ändernder Trends und demographischen Wandels sind von Ungewissheit geprägt. Unsicher ist auch, wie die Verbraucher durch ihr Konsumverhalten darauf reagieren. Für den Unternehmer wird es umso schwieriger und wichtiger zugleich, nicht nur seinen Markt, sondern vor allem seinen Kunden zu kennen und zu verstehen. Erst mit dem tiefen Verständnis für den Kunden, seinem Kauf- und Konsumverhalten gelingt es, die eigene Vertriebs- und Verkaufsstrategie zu optimieren und gezielt auf ihn auszurichten. Doch wie „tickt“ der Verbraucher, und gibt es ihn überhaupt?

**Peter Kastner, seit 2002 bei Carl Zeiss, Tätigkeit: Produkt- und Markenmanager, Operatives Marketing D-A-CH der Carl Zeiss Vision GmbH, Studium zum Dipl.-Ing. für Augenoptik (FH) in Aalen, Master of Business Administration (MBA).**

**10.30 Von Multi-Channel zu Cross Channel: Eine Herausforderung für den Augenoptiker**

Der Siegeszug des Internets hat das Konsumentenverhalten dramatisch verändert. Der Online-Handel boomt, während der stationäre Handel seltener aufgesucht wird. Das Internet hat sich für die Mehrzahl der Konsumenten zum Informationsmedium Nummer eins vor einem Kauf entwickelt – unabhängig davon, ob online oder stationär einkauft wird. Diese Entwicklung macht auch vor den Augenoptikern nicht halt. Reine Online-Händler versuchen Marktanteile zu erobern, während es für den Augenoptiker vor Ort vor allem gilt, den Kunden online für sein Ladengeschäft zu gewinnen. Wie sich Augenoptiker im digitalen Zeitalter aufstellen sollten, wird eingehend erläutert.

**Dr. Kai Hudetz** ist seit August 2009 Geschäftsführer der IFH Institut für Handelsforschung GmbH Köln. Zuvor leitete er seit 2000 das dort angesiedelte E-Commerce-Center. Im Jahr 2003 wurde Dr. Hudetz in den Beirat des BMWi-Förderprojekts PROZEUS, im Mai 2007 in den Beirat des Projekts „e-Business Market Watch – The Retail Industry“ der Europäischen Union berufen.

**11.00****Schlüsselfaktoren für Erfolg in der Optometriepraxis**

Christian Stebler, M.Sc. Visual Science Business (Optometry), FEAOO, beschäftigt in seinem Unternehmen 14 gelernte AugenoptikerInnen davon 5 mit höherer Fachausbildung B.Sc. oder M.Sc. In seiner Optometriepraxis betreut er die Bevölkerung sehr erfolgreich seit vielen Jahren, stets auf dem aktuellsten Stand der Wissenschaft und Technik. Der Referent fasst in seiner Präsentation die wichtigsten Erfolgsfaktoren beim Patientencoaching zusammen und präsentiert die groben Züge eines Businessplanes für die Praxis.

**Christian Stebler, M.Sc. Visual Science and Business (Optometry), selbstständiger Augenoptiker mit Optometriepraxis. Seit 2001 Zentralpräsident des Schweizer Optikverband (SOV) und Delegierter bei der ECOO.**



## WERTE SCHAFFEN – WEICHEN STELLEN

11.30


**OCT in der Optometrie – Sinn oder Spielerei**

OCT (Optical Coherent Tomography) hat in den letzten 10 Jahren eine enorme Entwicklung gemacht, sowohl in der Auflösung wie auch der Möglichkeit, die Geräte in der Kontaktlinsen Anpassung anzuwenden. Waren diese Geräte zu den Anfängen vorwiegend in Kliniken anzutreffen, sind dank günstiger Preise solche nicht-invasive Diagnostikgeräte auch für den Optometristen eine Option. Doch was können diese Geräte überhaupt und wo machen sie für uns Optometristen Sinn. In meinen Ausführungen soll aufgezeigt werden, wo und wie ein OCT in einer optometrischen Abklärung einzusetzen sind. Berufspolitische wie auch finanzielle Überlegungen werden aufgezeigt und vielleicht die Entscheidung für oder gegen ein OCT Klarheit zu schaffen.

**Hanspeter Michel**, Optometrist, Eidg. dipl. Augenoptiker SBAO/SOV, Low Vision Spezialist (SZB), Master of Science in Optometry (USA, PCO), Freier Mitarbeiter Fachzeitschrift „Schweizer Optiker“.

12.00 Pause

**12.45 Monokulare subjektive Refraktion unter binokularen stereoskopischen Bedingungen – Vergleichende Untersuchungen** (Förderpreis Hans –Sauerborn–Stiftung)

Ziel der Arbeit war es festzustellen, ob eine Abweichung zwischen der herkömmlichen monokularen subjektiven Refraktionsbestimmung und einer monokularen subjektiven Refraktionsbestimmung unter binokularen stereoskopischen Bedingungen nachweisbar ist.

Als Ausgangssituation wurde die These zu Grunde gelegt, dass ein binokular sehendes Augenpaar eine andere Stellung einnehmen würde, als es bei der monokularen Refraktionsbestimmung der Fall ist. Gegenstand der Untersuchung war hierbei insbesondere die Feststellung, ob und wie sich die Achse des korrigierenden Zylinders verändert.

**Stefanie Wurche**, 2010 bis 2014 Studium Augenoptik/Optometrie an der Beuth Hochschule für Technik Berlin mit Abschluss B.Sc; seit 2014 Masterstudium Augenoptik/Optometrie an der Beuth Hochschule.

**Sandra Bargenda**, seit der Ausbildung zur Augenoptikerin bei Fielmann beschäftigt, 2014 Abschluss zum B.Sc. of Science Augenoptik/Optometrie in Berlin.



13.15


**BEST PRACTICE - Begeisterte Fans bringen uns Mehrumsatz: Mit der richtigen Seh-Beratung kein Problem.**

1984 gab es 1000 Internet-Zugänge, 1992 waren es schon 1 Million, Heute sind es deutlich mehr als 1 Milliarde. Bildschirmtätigkeiten nahmen rasant zu und damit auch der Sehstress - viele leiden an Sehermüdung. Eine Belastung, die mit Computer-Gläsern gemildert werden kann. Vor 50 Jahren standen einem Augenoptiker nur 4 Arten von Brillengläsern zur Verfügung. Vor 20 Jahren waren es bereits 22 Heute verfügt er über mindestens 250 Brillenglastypen um das beste Produkt für seine Kunden auszuwählen. Und wie viele Brillen haben Ihre Kunden, um Ihre täglichen Bedürfnisse zu decken? Ich zeige Ihnen, wie wir in unserem Betrieb das „Mehrbrillenkonzept“ pflegen und über das Beziehungsmarketing leben.

**Bernhard Schaub**, Refraktions- und Kontaktlinsenspezialist in der Kundenbetreuung bei Peter & Bosshard, in Zürich tätig. Seit nun 5 Jahren im Verwaltungsrat der INTERLENS Schweiz als Hauptverantwortlicher im Bereich QM, Fort- und Weiterbildung.

**13.45 Sehen 3.0 – Elektronische Sehsysteme – Was werden sie für die Augenoptik bedeuten?**

Nur die wenigsten Augenoptiker haben schon einmal folgende zwei Begriffe gehört: Augmented Reality (AR), Erweiterte Realität, Virtual Reality (VR), Virtuelle Realität. In vier Rubriken zeigt der Referent in Bildern und Filmen wo und wie diese Technologien schon eingesetzt werden und er erläutert, auf welche Fragen sich der Fachmann für Gutes Sehen einstellen sollte. Was ist digitales Sehen, und warum Sehen 3.0? Sehen 1.0 definiert der Referent als freies Sehen ohne Korrektionsmittel. Sehen 2.0 ist das Sehen mit Korrektionsmitteln. Sehen 3.0 bezeichnet digitales, virtuelles Sehen und Sehen mit erweiterten Inhalten.

**Jörg Spangemacher**, staatl. gepr. Augenoptiker, seit 1976 Fachjournalist, seit 1981 Verleger des FOCUS.



14.15



#### Optometrische Bildgebung und Interpretation

Grundlagen zur Fundusbeurteilung mit verschiedenen Bildgebenden Verfahren, deren vor und nachteile sowie best practise. Beispiele zu den Augenerkrankungen (AMD, Diabetes, Bluthochdruck, Glaucom, etc) und wie man sie am Augenhintergrund erkennen kann.

*Dr. Rebekka Heitmar, Auslandssemester im Studiengang Optometry in Glasgow. Augenoptikstudium in Aalen. 2005 Doktorarbeit, Aston University Birmingham (England). Lecturer im Studiengang Optometry and Vision Sciences. Unterrichtet unter anderem "Optics and Medical Imaging" und "Further Investigative Techniques". Forschung hauptsächlich im Bereich retinaler Bildgebender Verfahren und deren applicationen im Bereich Screening und Diagnostic fuer Oculaere und Systemische Vasculaere Erkrankungen.*

#### 15.00 Kognitive Störungen und Optometrie: Was man in der Praxis wissen

Mit zunehmendem Alter steigt die Zahl der an Demenz erkrankten Mitmenschen und auch die der Sehstörungen. Mit Fortschreiten der Demenz kommt es oft zu einer subtilen „Übernahme“ von Funktionen durch Betreuungspersonen. Dennoch können Betroffene mit leichter Demenz mit wenig Unterstützung von Fremdhilfe unabhängig leben. Gerade dieser Population begegnen wir in vielen Dienstleistungsbereichen zum Beispiel beim Augenoptiker. Bei Betroffenen und deren Angehörigen besteht ein grosser Bedarf an Wissen und Kenntnis über die Krankheit und den Umgang mit an Demenz erkrankten Personen. Das trifft auch für demente Kundinnen und Kunden zu. Der Vortrag gibt einen Einblick in die Demenzdiagnostik, stellt die wichtigsten Demenzformen vor und gibt praktische Empfehlung im Umgang mit dementen Personen als Kundinnen und Kunden beim Augenoptiker.



*PD Dr. med. Thomas Münzer ist klinischer Geriater, Chefarzt der Geriatrischen Klinik und ärztlicher Leiter der Memory Clinic St. Gallen. Seit 2013 präsidiert er die Schweizerische Fachgesellschaft für Geriatrie. Nach einem Forschungsaufenthalt in den USA habilitierte er sich im Fach Geriatrie mit dem Thema Effekte von Hormonen bei alten Menschen. Er ist zudem wissenschaftlicher Gutachter für nationale und internationale Fachzeitschriften.*

#### 15.30 Können wir Blinde wieder sehend machen?



Erbliche Netzhautdegenerationen wie die Retinitis pigmentosa (RP) gehören zu den nicht behandelbaren Erblindungsursachen. In Deutschland gibt es zwischen 15 und 20.000 Patienten, die wegen einer Retinitis pigmentosa erblindet sind. Behandlungsansätze mit Stammzellen oder Gentherapie sind noch weit von einer klinischen Anwendung entfernt. Dagegen werden die ersten elektronischen Prothesen zum Netzhautersatz bereits bei blinden RP Patienten eingesetzt. Diese Implantate werden auf der Netzhautoberfläche oder unter der Netzhaut implantiert und stimulieren noch verbliebene Nervenzellen in der Netzhaut elektrisch ähnlich einem Schrittmacher. Sowohl mit epiretinalen als auch mit subretinalen Implantaten werden bei Blinden so Restsehfunktionen wieder hergestellt. Die Komplikationsrate dieser Eingriffe ist gering und an spezialisierten Augenkliniken können diese Operationen von erfahrenen Netzhautchirurgen durchgeführt werden. Die Kosten werden von den Krankenversicherungen übernommen.

*Dr. med. Peter Walter, Professor für Augenheilkunde, Direktor der Augenklinik am Universitätsklinikum Aachen, Lehrstuhl für Augenheilkunde der RWTH Aachen, Sprecher des Interdisziplinären Zentrums für klinische Forschung IZKF der Medizinischen Fakultät der RWTH Aachen.*

#### WVAO IM INTERNET

Neues erfahren Sie immer am Schnellsten auf unserem Internetportal [www.wvao.org](http://www.wvao.org). Unter „Wissen aktuell“ erfahren Sie zeitnah das Aktuellste aus der Fach- und Tagespresse und unter Veranstaltungen unsere neueste Weiterbildungsangebote. Diese sind auch unter [www.wvao-events.de](http://www.wvao-events.de) einseh- und buchbar. Und wenn Sie sich für eines unserer Fachbücher, Kundenbroschüren oder Kunstdrucke interessieren, sind Sie auch auf [www.wvao-shop.de](http://www.wvao-shop.de) richtig.

Einen Blick wert sind auch unsere weitere Internetdomains [www.sehzentrum.de](http://www.sehzentrum.de) und [www.ok-info.org](http://www.ok-info.org), die den Verbraucher über die Leistungsfähigkeit des Augenoptikers/Optomtristen informieren. Und auf Facebook können Sie sich immer aktuell auf dem Laufenden halten unter [www.facebook.com/WVAO.Mainz](https://www.facebook.com/WVAO.Mainz).



## ANMELDUNG ZUM 65. WVAO JAHRESKONGRESS 2014

WVAO-Kongressbüro · Mainzer Str. 176 · 55124 Mainz · Telefon 06131/613061 · Telefax /614872 · info@wvao.org

Firma:	<input type="text"/>		
Name:	<input type="text"/>	Vorname:	<input type="text"/>
Straße:	<input type="text"/>	PLZ / Ort:	<input type="text"/>
Telefon:	<input type="text"/>	E-Mail:	<input type="text"/>

### Kongress-2-Tageskarte (inkl. Kaffee, Mittagsimbiss und Foren) Die Foren können jederzeit gewechselt werden.

- |   |  |  |
|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> Forum I - Funktionaloptometrie | <input type="checkbox"/> Forum II - Low Vision               | <input type="checkbox"/> Forum III - Kontaktlinsen |
| <input type="checkbox"/> Mitglieder/-anwärter (415 €)   | <input type="checkbox"/> Mitarbeiter eines Mitglieds (465 €) |  |
| <input type="checkbox"/> Nichtmitglieder (545 €)        | <input type="checkbox"/> (Ehe-) Partner (415 €)              | <input type="checkbox"/> Dozent/Student* (50 €)    |

### Kongress-Tageskarte Samstag (inkl. Kaffee, Mittagsimbiss und Foren) Die Foren können jederzeit gewechselt werden.

- |   |  |  |
|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> Forum I - Funktionaloptometrie | <input type="checkbox"/> Forum II - Low Vision               | <input type="checkbox"/> Forum III - Kontaktlinsen |
| <input type="checkbox"/> Mitglieder/-anwärter (295 €)   | <input type="checkbox"/> Mitarbeiter eines Mitglieds (345 €) |  |
| <input type="checkbox"/> Nichtmitglieder (425 €)        | <input type="checkbox"/> (Ehe-) Partner (295 €)              | <input type="checkbox"/> Dozent/Student* (50 €)    |

### Kongress-Tageskarte Sonntag (inkl. Kaffee, Mittagsimbiss)

- |   |  |   |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Mitglieder/-anwärter (295 €) | <input type="checkbox"/> Mitarbeiter eines Mitglieds (345 €) |   |
| <input type="checkbox"/> Nichtmitglieder (425 €)      | <input type="checkbox"/> (Ehe-) Partner (295 €)              | <input type="checkbox"/> Dozent/Student* (50 €) |
| <input type="checkbox"/> Workshop A Sonntag (75 €)    | <input type="checkbox"/> Workshop B Sonntag (75 €)           |   |

### Abendprogramm

- JA, ich nehme mit \_\_\_\_\_ Personen am Abendprogramm „Volle Kraft voraus“ teil (54 €)<sup>1</sup>

<sup>1</sup> (Kinder bis 12 Jahre erhalten eine Ermäßigung von 50%)

Anmeldeschluss: 28.03.2014

Bei Absagen, die nach dem 28.03. vorgenommen werden, müssen wir eine Bearbeitungsgebühr von 25 € erheben. Die Gebühren für die Rahmenveranstaltung können grundsätzlich nicht zurückerstattet werden.

\* = bei Vorlage eines Studentenausweises!

- JA, ich bin an einer WVAO-Mitgliedschaft interessiert. Bitte senden Sie mir Unterlagen zu.

Ort, Datum

Unterschrift

Summe in €

## ANMELDUNG ZUM 65. WVAO JAHRESKONGRESS 2014

WVAO-Kongressbüro · Mainzer Str. 176 · 55124 Mainz · Telefon 06131/613061 · Telefax /614872 · info@wvao.org

Firma:	<input type="text"/>		
Name:	<input type="text"/>	Vorname:	<input type="text"/>
Straße:	<input type="text"/>	PLZ / Ort:	<input type="text"/>
Telefon:	<input type="text"/>	E-Mail:	<input type="text"/>

### Kongress-2-Tageskarte (inkl. Kaffee, Mittagsimbiss und Foren) Die Foren können jederzeit gewechselt werden.

- |   |  |  |
|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> Forum I - Funktionaloptometrie | <input type="checkbox"/> Forum II - Low Vision               | <input type="checkbox"/> Forum III - Kontaktlinsen |
| <input type="checkbox"/> Mitglieder/-anwärter (415 €)   | <input type="checkbox"/> Mitarbeiter eines Mitglieds (465 €) |  |
| <input type="checkbox"/> Nichtmitglieder (545 €)        | <input type="checkbox"/> (Ehe-) Partner (415 €)              | <input type="checkbox"/> Dozent/Student* (50 €)    |

### Kongress-Tageskarte Samstag (inkl. Kaffee, Mittagsimbiss und Foren) Die Foren können jederzeit gewechselt werden.

- |   |  |  |
|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> Forum I - Funktionaloptometrie | <input type="checkbox"/> Forum II - Low Vision               | <input type="checkbox"/> Forum III - Kontaktlinsen |
| <input type="checkbox"/> Mitglieder/-anwärter (295 €)   | <input type="checkbox"/> Mitarbeiter eines Mitglieds (345 €) |  |
| <input type="checkbox"/> Nichtmitglieder (425 €)        | <input type="checkbox"/> (Ehe-) Partner (295 €)              | <input type="checkbox"/> Dozent/Student* (50 €)    |

### Kongress-Tageskarte Sonntag (inkl. Kaffee, Mittagsimbiss)

- |   |  |   |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Mitglieder/-anwärter (295 €) | <input type="checkbox"/> Mitarbeiter eines Mitglieds (345 €) |   |
| <input type="checkbox"/> Nichtmitglieder (425 €)      | <input type="checkbox"/> (Ehe-) Partner (295 €)              | <input type="checkbox"/> Dozent/Student* (50 €) |
| <input type="checkbox"/> Workshop A Sonntag (75 €)    | <input type="checkbox"/> Workshop B Sonntag (75 €)           |   |

### Abendprogramm

- JA, ich nehme mit \_\_\_\_\_ Personen am Abendprogramm „Volle Kraft voraus“ teil (54 €)<sup>1</sup>

<sup>1</sup> (Kinder bis 12 Jahre erhalten eine Ermäßigung von 50%)

Anmeldeschluss: 28.03.2014

Bei Absagen, die nach dem 28.03. vorgenommen werden, müssen wir eine Bearbeitungsgebühr von 25 € erheben. Die Gebühren für die Rahmenveranstaltung können grundsätzlich nicht zurückerstattet werden.

\* = bei Vorlage eines Studentenausweises!

- JA, ich bin an einer WVAO-Mitgliedschaft interessiert. Bitte senden Sie mir Unterlagen zu.

<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Ort, Datum	Unterschrift	Summe in €





## ORGANISATORISCHE HINWEISE

### Anmeldung

Sowohl die Anmeldung zum WVAO - Kongress als auch die Zahlung der Teilnehmergebühren mittels Überweisung sollten für alle Teilnehmer **bis zum 28.**

**März 2014** erfolgen. Nicht rechtzeitig eingehende Anmeldungen erfordern einen zusätzlichen Organisationsaufwand, daher wird an der Tageskasse eine zusätzliche Gebühr von 5 € erhoben. Bei Absagen die **nach dem 28. März 2014** vorgenommen werden, müssen wir eine Bearbeitungsgebühr von 25 € erheben, Gebühren für Tageskarten und Rahmenveranstaltungen können grundsätzlich nicht zurückerstattet werden.

### Tagungsort

Rhein-Mosel Halle, Julius-Wegeler-Straße 4, 56068 Koblenz

### Zimmerreservierungen

Im Tagungshotel Mercure Hotel, Julius-Wegeler-Straße 6, 56068 Koblenz, Telefon 0261-1360, EZ 101 € / DZ 118 € inkl. Frühstück oder bei Tourist-Information Forum Confluentes, Zentralplatz 1, 56068 Koblenz, Telefon: 0261/19433, Fax: 0261/1291620, E-Mail: Touristinformation@koblenz-touristik.de

### Kongressbüro

Das Kongressbüro ist eingerichtet und geöffnet in der Rhein Mosel Halle zu folgenden Zeiten:  
Samstag 5. April 2014: 8.30 Uhr - 17.30 Uhr  
Sonntag 6. April 2014: 8.45 Uhr - 15.45 Uhr

### Kongressgebühren

#### Tageskarte Samstag oder Sonntag

Mitglied /Mitgliedsanwärter /Partner	295 €
Mitarbeiter vom WVAO-Mitglied	345 €
Nichtmitglied	425 €
Dozenten / Studierende	50 €

#### 2-Tages-Karte

Mitglied / Mitgliedsanwärter/Partner	415 €
Mitarbeiter vom WVAO-Mitglied	465 €
Nichtmitglied	545 €
Dozenten / Studierende	50 €

### Abendveranstaltung

„Volle Kraft voraus“ 54 €

### Bankverbindung

WVAO, Commerzbank Mainz, IBAN: DE 56 55 08 00 65 02 35 12 13 00, BIC: COBADEFFXXX, Kto. 235 121 300, BLZ 550 800 65

### Credit Points:

Der Besuch der Kongresstage wird wie folgt bewertet:

**1 Tag Samstag:** 6 Punkte Anerkannten Fachberater für Sehbehinderte; 8 Punkte Anerkannter Fachberater für Funktionaloptometrie.

**2 Tage:** 8 Punkte Anerkannten Fachberater für Sehbehinderte; 16 Punkte Anerkannter Fachberater für Funktionaloptometrie.

## MIT DEM BAHN-VORZUGSRABATT ZUM KONGRESS

Mit dem Kooperationsangebot der Koblenz-Touristik und der Deutschen Bahn reisen Sie entspannt und komfortabel zum WVAO Kongress nach Koblenz. Der Preis für Ihr Veranstaltungsticket zur Hin- und Rückfahrt nach Koblenz beträgt einheitlich: 2. Klasse 99 €, 1. Klasse 159 €. Die Ticketpreise für internationale Verbindungen nennen wir Ihnen gerne auf Anfrage.

Buchen Sie Ihre Reise telefonisch unter der Service-Nummer +49 (0)1806-311153 mit dem Stichwort „Koblenz-Kongress“ und halten Sie Ihre Kreditkarte zur Zahlung bereit.

\* Vorausbuchungsfrist mindestens 3 Tage. Mit Zugbindung und Verkauf, solange der Vorrat reicht. Umtausch und Erstattung vor dem 1. Geltungstag 15 € ab dem 1. Geltungstag ausgeschlossen. Gegen einen Aufpreis von 40 € sind innerhalb Deutschlands auch vollflexible Fahrkarten (ohne Zugbindung) erhältlich.

\*\* Die Hotline ist Montag bis Samstag von 7:00 - 22:00 Uhr erreichbar, die Telefonkosten betragen 20 Cent pro Anruf aus dem deutschen Festnetz, maximal 60 Cent pro Anruf aus den Mobilfunknetzen.

\*\*\* Preisänderungen vorbehalten. Angaben ohne Gewähr.

### Weitere Infos im Internet:

[www.koblenz-kongress.de/anreise/bahn.html](http://www.koblenz-kongress.de/anreise/bahn.html)

## DIE WVAO WÜNSCHT IHNEN EINE GUTE ANFAHRT

### Anreise mit der Bahn

Die Stadt verfügt über eine sehr gute Anbindung an das Schienennetz der DB. Und: Je nachdem aus welcher Richtung Sie kommen ist schon die Anreise ein Erlebnis. Die Strecke aus Richtung Süden, entlang des Rheins, ist eine der interessantesten und landschaftlich eindrucksvollsten Zugverbindungen in ganz Deutschland.

### Anreise mit dem Flugzeug

Die Flughäfen Frankfurt (ca. 110 km), Frankfurt-Hahn (ca. 80 km) und Köln-Bonn (ca. 100 km) sind jeweils nur eine Autostunde von Koblenz entfernt. Zwischen Koblenz und dem Flughafen Frankfurt- Hahn verkehrt mehrmals täglich ein Airportshuttlebus.

### Anreise mit dem Auto

#### A 61 von Köln

bis Autobahnkreuz Koblenz, Ausfahrt auf A48 Richtung Frankfurt, Ausfahrt Koblenz, dann B9 Richtung Koblenz City, den Schildern Pfaffendorfer Brücke, Rhein Mosel Halle, Weindorf folgen. Auf dem Friedrich Ebert Ring nach der 4. Ampel rechts abbiegen, dann links in die Rizzastrasse. An der nächsten Ampel geradeaus. Die Rhein-Mosel-Halle liegt links von Ihnen, das Parkhaus befindet sich hinter der Halle.



#### A3 von Frankfurt oder Köln/ Bonn

bis Autobahndreieck Dernbach, Ausfahrt auf A48 Richtung Trier, Ausfahrt Koblenz Nord, dann B9 Richtung Koblenz City, den Schildern Pfaffendorfer Brücke, Rhein Mosel Halle, Weindorf folgen. Auf dem Friedrich Ebert Ring nach der 4. Ampel rechts abbiegen, dann links in die Rizzastrasse. An der nächsten Ampel geradeaus. Die Rhein-Mosel-Halle liegt links von Ihnen, das Parkhaus befindet sich hinter der Halle.







## WVAO TERMINVORSCHAU

15.-16. März

VT III – Myopie, Stuttgart

17. März

Praktische Übungen zur Myopie, Stuttgart

22.-23. März

VT II – OEP 21 Punkte, Nürnberg

29.-30. März

Kurs zum Gütesiegel SEHZEMTRUM II, Mainz

10.-11. Mai

VT IV – The low Achiever, Stuttgart

12. Mai

Praktische Übungen zu low Achiever, Stuttgart

17.-18. Mai

Kurs zum Gütesiegel SEHZEMTRUM III, Mainz

18. Mai

FO-Management in der täglichen Praxis, Mainz

24.-25. Mai

VT III – Myopie, Nürnberg

26. Mai

Praktische Übungen zur Myopie, Nürnberg

15.-16. Juni

Mehrbrillenverkauf, Mainz

28.-29. Juni

VT V – General Skills, Stuttgart

30. Juni

Praktische Übungen zu General Skills, Stuttgart

5.-6. Juli

VT IV – The low Achiever, Nürnberg

7. Juli

Praktische Übungen zu low Achiever, Nürnberg

9. November

Ostdeutsche Fachtagung, Leipzig

16. November

Norddeutsche Fachtagung, Bremen

Das neue ARK-1s  
von OCULUS/Nidek

# Autorefraktion mit Kunden- kommunikation



- Messung von Tages- und Nachtsehschärfe
- Kontrast- und Visustest unter Blendungsbedingungen
- Visualisierung von Linsentrübungen
- Simulation der Fern- und Nahkorrektur

# MODERNE SONNENBRILLEN, DIE MITDENKEN.

Dank ColorMatic IQ® Sun – den neuen selbsttönenden Brillengläsern von Rodenstock.

Mit der einzigartigen intelligenten Sonnenbrille von Rodenstock profitieren Sie gleich mehrfach: Dank klarer Kundenvorteile fällt der Verkauf besonders leicht und Sie stärken Ihre Kernkompetenz als Sonnenbrillenexperte. Gleichzeitig erschließen Sie neue Zielgruppen durch attraktive Glasfarben und stylische Verspiegelungen.

[haus-des-besseren-sehens.com](http://haus-des-besseren-sehens.com)

- Neu: Selbsttönende ColorMatic IQ® Sun Sonnenschutzgläser
- Neu: Solitaire® Protect Sun für Schutz und Langlebigkeit
- Neu: Stylische Verspiegelungen für einen lässigen Look
- Patentierte Eye Lens Technology für 100 % Sehqualität
- 100 % UVA- und UVB-Schutz sowie Blendschutz



**RODENSTOCK**  
See better. Look perfect.