

Ausgabe Nr. 0 09/19 | Düsseldorf, 27. Februar 2019 | 39. Jahrgang | ISSN 1431-3391

Beim Auswärtsspiel in Los Angeles nimmt der Trainer der Heimmannschaft eine Auszeit, damit die LA-Fans Dallas-Star Dirk Nowitzki bei seinem vielleicht letzten Gastspiel feiern können. Nehmen Sie sich eine Auszeit für diese Themen:

- Telemedizin-Anbieter versichern Rechtssicherheit
- Systane – Apothekenexklusivität kein Dogma für die Ewigkeit
- Neuer Tavat-Vertrieb Deutschland
- Digitalisierungs-Strategie der Optiker Gilde. Doch zunächst, sehr verehrte Dame, sehr geehrter Herr, Fairplay oder Foulspiel:

brillen.de: Entweder Du wirst Partner oder wir eröffnen ein eigenes Geschäft bei Dir

Man muss gar nicht viel zwischen den Zeilen lesen, um die Botschaft in der Überschrift aus dem Schreiben von **Volker Grahl**, Vorstand des brillen.de-Betreibers **SuperVista**/Schönefeld, an einen Augenoptiker herauszufiltern. Es beginnt bereits mit „Letzte Chance. Vielleicht denken Sie: 'Jetzt schreiben die mich schon wieder an! Das liegt daran, dass die SuperVista AG mit den Marken brillen.de und STEINER Vision weiter auf Wachstumskurs ist – wir sind heute mittlerweile die drittgrößte



Verbundgruppe in der deutschen Augenoptik.“ Diesem interessanten Selbstverständnis und einer kurzen Selbstbeweihräucherung folgt der Hinweis, dass am Standort des Angesprochenen „Monatsumsätze von über 10.000 € realisierbar sind“. Dann wird der Tonfall bestimmter: „Wir bieten Ihnen letztmalig die Chance, Partneroptiker von brillen.de zu werden. Können wir keine bestehenden Augenoptikgeschäfte finden, die an einer Partnerschaft Interesse haben, werden wir an diesen – für uns nachweislich profitablen Standorten – eigene Filialen eröffnen.“

Im Juni des vergangenen Jahres informierten wir Sie über die Vergabe von Exklusiv-Lizenzen durch SuperVista zum Aufbau einer „Kette aus unabhängigen Optikern“ (O 26/18). Der Preis fürs Mitmachen ist die Verpflichtung zum ausschließlichen Verkauf von brillen.de- und Steiner-Vision-Brillengläsern mit Rechnungslegung durch SuperVista. Normale Partnerschaften bestehen an einem Standort solange, bis die Brandenburger sich mit einem Optiker (nicht zwingend mit dem bestehenden Partner) auf Exklusivität verständigen. Die Ankündigung eigener Geschäfte ist also nicht neu. Allerdings erhöht SuperVista den Druck auf die Entscheidungsfindung der Augenoptiker.

Auf 'mi'-Nachfrage nutzt Volker Grahl zunächst einmal die Gelegenheit, die Branche rundum abzuwatschen: „Der deutsche Augenoptikmarkt ist nach Abzug der Filialisten für die traditionellen Optiker rückläufig, und es ist davon auszuge-

hen, dass diese Schere weiter auseinander gehen wird. Es gibt keine Konzepte oder Ideen von Seiten der Verbände oder Industrie, hier eine Hilfestellung zu bieten. Einzige Ausnahme ist die SuperVista AG: Wir investieren sehr erfolgreich in Marketingaktionen, die es unseren angeschlossenen Optikern erlauben, volle Terminbücher zu haben. Allein in den letzten sechs Monaten konnten wir die Anzahl der Termine verdoppeln. Durch unser professionelles Online-Marketing wissen wir sehr genau, welche zusätzlichen Standorte für uns profitabel wären.“



brillen.de-Mustergeschäft
© brillen.de

Dann widmet er sich unseren Fragen nach den stationären Zukunftsplänen für brillen.de: „Wir planen, bis Ende 2020 100 Geschäfte im Joint Venture zu haben. Dafür suchen wir Existenzgründer oder aktive selbständige Optiker, die mit ihrem Geschäft nicht ausreichend Erfolg haben oder einen Standortwechsel vornehmen möchten – wir übernehmen die gesamte Finanzierung, also wieder mehr als partnerschaftlich. An diesen 100 Standorten rechnen wir aufgrund der hohen Leadmengen (Online-Registrierungen) mit Jahresumsätzen weit über 500.000 €. Einige davon sollen Superstores werden mit Umsätzen von über 1 Mio. €. Die Projektierungsphase hat begonnen und 20 Standorte sind bereits in Planung. Unse-

Ihr direkter Draht zur Redaktion Augenoptik/Optometrie: +49 (0) 211 6698-152

■ Fax: +49 (0) 211 6698-197 ■ E-Mail: optik@markt-intern.de ■ www.markt-intern.de/optik

re Exklusivpartner haben jetzt und dauerhaft Gebietsschutz und wir werden mit diesen Optikern weiter wachsen. Selbst in anderen Branchen findet man kein vergleichbares Konzept – wenn wir damit bei Ihren Lesern Interesse wecken konnten, können sich diese selbstverständlich bei uns melden.“

'mi'-Fazit: ■ Das Schreiben vermittelt nicht den Eindruck, als stünden die Augenoptiker bei SuperVista Schlange, um Partneroptiker zu werden ■ Auch erinnert der Tonfall eher an

Telemedizin-Anbieter versichern Rechtssicherheit

„Ich freue mich darüber, dass Sie das Thema aufgreifen. Screening bietet ein neues, attraktives und wichtiges Betätigungsfeld für den Optiker, der damit gleichzeitig einen enorm wichtigen Beitrag zum Wohle aller leistet. Hinweise auf Erkrankungen können und werden früher erkannt und in der Folge

„auch früher medizinisch behandelt. Topcon entwickelt und vermarktet entsprechende Lösungen in Kooperation mit RetinaLyze und anderen Partnern. Wir konzentrieren uns dabei auf künstliche Intelligenz, die den von anderen verfolgten Ansatz der Telemedizin aus unserer Sicht schon sehr bald abgehängt haben wird. Selbstverständlich wird jede unserer Lösungen vor Markteinführung eingehend juristisch geprüft, auch die in Kooperation mit RetinaLyze entstandenen. Wir gehen folglich von rechtlicher Unbedenklichkeit aus und bewerten die vorgebrachten Bedenken entsprechend. Zudem freuen wir uns über die entstandene Diskussion, da sie zur weiteren Klärung der Rechtslage beitragen wird“, erfährt 'mi' von **Dirk Dembski**, Business Director **Topcon Deutschland Medical**/Willich.

Die Willicher sind einer der Hersteller, die die algorithmusgestützte Software von **RetinaLyze System**/CH-Winterthur nutzen. Aufgrund der allein auf künstlicher Intelligenz (KI) beruhenden Screening-Analyse strebt Konkurrent **epitop medical**/Garching eine rechtliche Klärung an, inwieweit dieses System für Sie als Augenoptiker rechtssicher ist. Anders als Augenärzte dürfen Sie keine medizinischen Diagnosen abgeben. In einem Rechtsstreit gegen einen anderen Anbieter stufte das **Oberlandesgericht München** zugunsten von epitop telemedizinisch durchgeführte Analysen des Augenhintergrundes als Ausübung von Heilkunde ein. Die sich daran anschließende Praxisfrage ist: Wenn die Diagnose kein Augenarzt stellt, sondern ein Algorithmus, ist dann der Augenoptiker in der Haftung für Fehler (O 08/19)? 'mi' wandte sich daher an die uns bekannten Nutzer der auf KI beruhenden RetinaLyze-Analysesoftware:

■ „Ich kann Ihnen mitteilen, dass wir das bei Ihnen in 'markt intern' angekündigte Angebot Retina-Care (O 03/19, Anm. d. Red.) im Laufe des März starten werden. Retina-Care wird, wie alle Produkte und Angebote von optoVi-

ehrenwerte Gesellschaften, die einem ein Angebot machen, das man nicht ablehnen kann, als an das Umwerben eines geschätzten Partners ■ Wer die Drohung, ein eigenes brillen.de-Geschäft zu eröffnen, für einen Bluff gehalten hat, wird von Volker Grahl allerdings eines anderen belehrt: 20 Standorte in Planung und 80 weitere, die bis Ende 2020 vorgesehen sind, sprechen für einen massiven Einstieg in den stationären Markt ■ Haben Sie auch Post von brillen.de bekommen? Informieren Sie uns – wir bleiben für Sie am Ball.

sion, für unsere Kunden rechtlich geprüft und entsprechend abgesichert sein“, **Axel Kellersmann**, Geschäftsführer **opto-Vision**/Langen ■ „Seit Jahren haben wir Funduskameras in unserem Produktportfolio, die wir primär an Augenärzte, aber auch an Augenoptiker, vertreiben. Das Gleiche gilt für Tonometer, Perimeter, Endothelzellmessgeräte etc. Primär müssen alle Systeme, egal ob Geräte oder Auswertungssoftware als Medizinprodukt mit CE-Kennzeichen zugelassen sein. Darüber hinaus sollte ein Mehrwert für den Kunden/Patienten erzielt werden. Durch das Entdecken von Auffälligkeiten kann man evtl. viel Leid im Anfangsstadium verhindern. Der Augenoptiker wird niemals selbst eine Diagnose stellen! Dies ist alleine dem Augenarzt überlassen! Patienten mit Auffälligkeiten müssen sofort zum Augenarzt geschickt werden. Dies ist im Übrigen mit allen diagnostischen Geräten der Fall. Der Augenoptiker stellt keine Diagnose! Bezüglich der rechtlichen Bedenken zur RetinaLyze Software, die mit unserer Funduskamera eingesetzt werden kann, möchte ich auf das Statement von RetinaLyze verweisen, das Ihnen vorliegt“, **Franco Salutt**, **EyeNovation**/Bielefeld ■ „Natürlich sind wir voll umfänglich durch RetinaLyze informiert. Der Beantwortung Ihrer Fragen durch RetinaLyze sowie deren Ausführungen hinsichtlich der

Stichhaltigkeit der rechtlichen Bedenken schließen wir uns uneingeschränkt an. Neue und disruptive Technologien halten auch Einzug in unsere Branche. Wir bei Rupp + Hubrach sind immer vorne mit dabei, unsere traditionellen Augenoptiker mit ganzheitlichen und zukunftssträchtigen Konzepten zu unterstützen. Wir legen den Fokus dabei auf aktuelle Branchentrends und Marktbedürfnisse, hohe Kundenorientierung und Kompetenz-Unterstützung. Mit dem R+H Konzept 'Augen-Check' – welches u. a. Funduskamera und die Screening-Software RetinaLyze beinhaltet – glauben wir an diese neue Screening-Technologie, die durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz aber sicher auch kontrovers diskutiert werden kann. Wir sehen genau diese Diskussion auch als wichtig an und als Fortschritt hin zu einem zeitgemäßen Serviceangebot“, **Frank Lindenlaub**, Leiter Marketing **Rupp + Hubrach**/Bamberg ■ „Da wir aus zeitlichen Gründen bislang nicht an der durch den Hersteller angebotenen Schulung zur RetinaLyze-Software teilnehmen konnten, haben wir diese Software auf der diesjährigen opti nicht angeboten“, **Leszek Fragstein**, **Optic-Handel Fragstein**/Würselen.



„auch früher medizinisch behandelt. Topcon entwickelt und vermarktet entsprechende Lösungen in

Kooperation mit RetinaLyze und anderen Partnern. Wir konzentrieren uns dabei auf künstliche Intelligenz, die den von anderen verfolgten Ansatz der Telemedizin aus unserer Sicht schon sehr bald abgehängt haben wird. Selbstverständlich wird jede unserer Lösungen vor Markteinführung eingehend juristisch geprüft, auch die in Kooperation mit RetinaLyze entstandenen. Wir gehen folglich von rechtlicher Unbedenklichkeit aus und bewerten die vorgebrachten Bedenken entsprechend. Zudem freuen wir uns über die entstandene Diskussion, da sie zur weiteren Klärung der Rechtslage beitragen wird“, erfährt 'mi' von **Dirk Dembski**, Business Director **Topcon Deutschland Medical**/Willich.

Die Willicher sind einer der Hersteller, die die algorithmusgestützte Software von **RetinaLyze System**/CH-Winterthur nutzen. Aufgrund der allein auf künstlicher Intelligenz (KI) beruhenden Screening-Analyse strebt Konkurrent **epitop medical**/Garching eine rechtliche Klärung an, inwieweit dieses System für Sie als Augenoptiker rechtssicher ist. Anders als Augenärzte dürfen Sie keine medizinischen Diagnosen abgeben. In einem Rechtsstreit gegen einen anderen Anbieter stufte das **Oberlandesgericht München** zugunsten von epitop telemedizinisch durchgeführte Analysen des Augenhintergrundes als Ausübung von Heilkunde ein. Die sich daran anschließende Praxisfrage ist: Wenn die Diagnose kein Augenarzt stellt, sondern ein Algorithmus, ist dann der Augenoptiker in der Haftung für Fehler (O 08/19)? 'mi' wandte sich daher an die uns bekannten Nutzer der auf KI beruhenden RetinaLyze-Analysesoftware:

■ „Ich kann Ihnen mitteilen, dass wir das bei Ihnen in 'markt intern' angekündigte Angebot Retina-Care (O 03/19, Anm. d. Red.) im Laufe des März starten werden. Retina-Care wird, wie alle Produkte und Angebote von optoVi-



Red.) im Laufe des März starten werden. Retina-Care wird, wie alle Produkte und Angebote von optoVi-

sion, für unsere Kunden rechtlich geprüft und entsprechend abgesichert sein“, **Axel Kellersmann**, Geschäftsführer **opto-Vision**/Langen ■ „Seit Jahren haben wir Funduskameras in unserem Produktportfolio, die wir primär an Augenärzte, aber auch an Augenoptiker, vertreiben. Das Gleiche gilt für Tonometer, Perimeter, Endothelzellmessgeräte etc. Primär müssen alle Systeme, egal ob Geräte oder Auswertungssoftware als Medizinprodukt mit CE-Kennzeichen zugelassen sein. Darüber hinaus sollte ein Mehrwert für den Kunden/Patienten erzielt werden. Durch das Entdecken von Auffälligkeiten kann man evtl. viel Leid im Anfangsstadium verhindern. Der Augenoptiker wird niemals selbst eine Diagnose stellen! Dies ist alleine dem Augenarzt überlassen! Patienten mit Auffälligkeiten müssen sofort zum Augenarzt geschickt werden. Dies ist im Übrigen mit allen diagnostischen Geräten der Fall. Der Augenoptiker stellt keine Diagnose! Bezüglich der rechtlichen Bedenken zur RetinaLyze Software, die mit unserer Funduskamera eingesetzt werden kann, möchte ich auf das Statement von RetinaLyze verweisen, das Ihnen vorliegt“, **Franco Salutt**, **EyeNovation**/Bielefeld ■ „Natürlich sind wir voll umfänglich durch RetinaLyze informiert. Der Beantwortung Ihrer Fragen durch RetinaLyze sowie deren Ausführungen hinsichtlich der

Stichhaltigkeit der rechtlichen Bedenken schließen wir uns uneingeschränkt an. Neue und disruptive Technologien halten auch Einzug in unsere Branche. Wir bei Rupp + Hubrach sind immer vorne mit dabei, unsere traditionellen Augenoptiker mit ganzheitlichen und zukunftssträchtigen Konzepten zu unterstützen. Wir legen den Fokus dabei auf aktuelle Branchentrends und Marktbedürfnisse, hohe Kundenorientierung und Kompetenz-Unterstützung. Mit dem R+H Konzept 'Augen-Check' – welches u. a. Funduskamera und die Screening-Software RetinaLyze beinhaltet – glauben wir an diese neue Screening-Technologie, die durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz aber sicher auch kontrovers diskutiert werden kann. Wir sehen genau diese Diskussion auch als wichtig an und als Fortschritt hin zu einem zeitgemäßen Serviceangebot“, **Frank Lindenlaub**, Leiter Marketing **Rupp + Hubrach**/Bamberg ■ „Da wir aus zeitlichen Gründen bislang nicht an der durch den Hersteller angebotenen Schulung zur RetinaLyze-Software teilnehmen konnten, haben wir diese Software auf der diesjährigen opti nicht angeboten“, **Leszek Fragstein**, **Optic-Handel Fragstein**/Würselen.



Stichhaltigkeit der rechtlichen Bedenken schließen wir uns uneingeschränkt an. Neue und disruptive Technologien halten auch Einzug in unsere Branche. Wir bei Rupp + Hubrach sind immer vorne mit dabei, unsere traditionellen Augenoptiker mit ganzheitlichen und zukunftssträchtigen Konzepten zu unterstützen. Wir legen den Fokus dabei auf aktuelle Branchentrends und Marktbedürfnisse, hohe Kundenorientierung und Kompetenz-Unterstützung. Mit dem R+H Konzept 'Augen-Check' – welches u. a. Funduskamera und die Screening-Software RetinaLyze beinhaltet – glauben wir an diese neue Screening-Technologie, die durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz aber sicher auch kontrovers diskutiert werden kann. Wir sehen genau diese Diskussion auch als wichtig an und als Fortschritt hin zu einem zeitgemäßen Serviceangebot“, **Frank Lindenlaub**, Leiter Marketing **Rupp + Hubrach**/Bamberg ■ „Da wir aus zeitlichen Gründen bislang nicht an der durch den Hersteller angebotenen Schulung zur RetinaLyze-Software teilnehmen konnten, haben wir diese Software auf der diesjährigen opti nicht angeboten“, **Leszek Fragstein**, **Optic-Handel Fragstein**/Würselen.



'markt intern' kontaktierte mit **Rodenstock**/München auch ein Unternehmen, das das System von epitop verwendet (O 01-02/19). Immerhin kann die rechtliche Auseinandersetzung den einen oder anderen Augenoptiker dazu bringen, von telemedizinischen Lösungen egal welchen Anbieters Abstand zu nehmen. Nach einer Zusammenfassung der auch von 'mi' oben gerafft wiedergegebenen Bedenken gegen die RetinaLyze-Lösung sieht sich **Detlef**



Göttlich, Head of Sales Lenses Germany, in seiner Wahl offenkundig bestätigt: „Entsprechend haben wir einen anderen konzeptionellen Ansatz gewählt, bei dem sich diese Frage von Anfang an nicht stellt und unser Kooperationspartner bei der Erstellung des Dienstleistungsangebotes die entsprechenden Verbände mit eingebunden hat.“ Diesen Ansatz skizziert er so: „Die Daten werden digital über die Patientenakte em.net an den von epitop koordinierten telemedizinischen Dienst übermittelt. Hier kommt auch ein Algorithmus zum Tragen, der neueste Forschungserkenntnisse berücksichtigt, um entsprechende Risikofaktoren besser bewerten zu können. Allerdings ist es zwingende Voraussetzung, dass ein im Netzwerk von epitop zugelassener Augenarzt die Daten und Bilder begutachtet und bewertet. In

der Folge wird eine Risikoanalyse inkl. Handlungsempfehlung erstellt, die dem Augenoptiker sowohl die fachliche als auch rechtliche Sicherheit liefert. Sollte dabei eine Auffälligkeit entdeckt werden, die eine weitere Abklärung und ggf. Diagnosestellung bedarf, wird dann vom Augenoptiker an einen Spezialisten, wie dem Augenarzt, weiterverwiesen, der seinerseits bereits auf fundierte Erkenntnisse zurückgreifen kann. Folglich wird eine interdisziplinäre Zusammenarbeit mit hoher Qualität gewährleistet, von der alle profitieren können.“

'mi'-Fazit: ■ Lassen Sie sich durch die differierenden Meinungen der Analysesoftware-Entwickler nicht grundsätzlich verunsichern, was die Aufgeschlossenheit gegenüber telemedizinischen Lösungen angeht: Rechtliche Auseinandersetzungen sind Teil technischer Evolution ■ Die telemedizinische Lösungen nutzenden Hersteller zeigen sich für die Problematik sensibilisiert und gewissenhaft im Umgang damit ■ Ebenso wichtig wie Ihre Handhabung des Screening-Geräts ist aber auch Ihre Handhabung der Analyse-Ergebnisse: Lassen Sie sich von dem Hersteller Ihres Vertrauens detailliert erklären, wie Sie diese dem Kunden zu vermitteln haben, ohne rechtliche Linien zu übertreten.

Branchen-News: multifokal, asphärisch, entspiegelt

Systane – Apothekenexklusivität kein Dogma für die Ewigkeit ■ Das trockene Auge ist eine Volkskrankheit mit schätzungsweise 15 Mio. Betroffenen ■ Aufgrund der Zunahme der Bildschirmarbeit (Office-Eye-Syndrome), künstlicher Klimatisierung der Räume und des größeren Interesses an Kontaktlinsen statt Brillen, ist die Prävalenz des trockenen Auges in den vergangenen Jahren stark angestiegen ■ Fast 80 % der Menschen, die mehr als drei Stunden täglich am PC verbringen, zeigen Anzeichen eines trockenen Auges. Diese Zahlen erhalten wir aktuell von **Jörg Bauer**,



Business Unit Head **Alcon Vision Care**/Großostheim: „Das hohe Potenzial, das hier zu Grunde liegt,

haben wir erkannt und möchten es gemeinsam mit unseren Partnern nutzen.“ Die KL-Anpasser beklagen indes, dass Systane nicht mehr über sie, sondern ausschließlich über Apotheken angeboten wird. Dabei geht es ihnen nicht nur um den Weiterverkauf, sondern vielfach auch um den Anpasserfolg. Denn vielfach verwenden die KL-Anpasser es bei ihren Kunden, um zuverlässigere Messerfolge zu erhalten. „Da wir Optiker ja auch die Kontaktlinsen von Alcon sowie Reinigungs- und Aufbewahrungsmittel verkaufen sollen, aber nicht deren Systane Benetzungstropfen beziehen dürfen, ist das für mich sehr ärgerlich“, schildert uns ein Augenoptiker aus dem Südwesten sein Unverständnis über Alcons Vertriebspolitik. Jörg Bauer erläutert 'mi' auf Nachfrage: „Alcon vertreibt Systane als hochwertige Marke zur Behandlung der Symptome des trockenen Auges über Apotheken. Im augenoptischen Fachhandel ist das Systane-Portfolio derzeit nicht erhältlich. Hier bietet Alcon ein abgestimmtes Portfolio für das trockene Auge unter der bekannten Marke OPTI-FREE an. Verschiedene strategische Entscheidungen in der Vergangenheit haben dazu geführt, dass

es diese Trennung der Vertriebswege gibt – wie z.B. die globale Entscheidung in 2017, das Trockene-Auge-Portfolio in die Novartis Pharma einzugliedern. Mit der Rückführung dieses Portfolios und der Vertriebsübernahme durch Alcon im Oktober 2018 werden nun beide Marken wieder innerhalb eines Unternehmens angeboten. Alcon zeigt volles Commitment zur Indikation trockenes Auge innerhalb der Augenheilkunde und möchte weiterhin das Beste für die Betroffenen erreichen. Daher beabsichtigen wir, uns in dieser Fragestellung für die Zukunft strategisch sinnvoll aufzustellen und werden Sie selbstverständlich sofort informieren, sobald es hierzu Neuigkeiten gibt.“

Neuer Tavat-Vertrieb Deutschland „Seit 1. Januar 2018 ist Kissner Independent, Angela und Walt Kissner, Karl-Wittheim-Straße 27, 81375 München, für den Vertrieb von Tavat Eyewear in Deutschland und der deutschsprachigen Schweiz zuständig“, informiert uns Walt Kissner über eine in unserem 'Wo gibt's Was?' noch nicht vermerkte Änderung im Vertrieb der italienischen Marke. „Wir freuen uns, mit Tavat ein Label im Portfolio zu haben, das unserer Philosophie bezüglich Design, Qualität und Innovationskraft entspricht. Die Kundengewinnung im vergangenen Jahr war sehr erfreulich und zeigt, welch großes Potenzial Tavat bei Optikern und Endverbrauchern hat.“ Sie erreichen die Kissners mobil unter +49 (0) 172 8600996 (Angela) bzw. +49 (0) 179 2139913 (Walt) oder per E-Mail an angela@tavateyewear.com bzw. walt@tavateyewear.com.

Digitalisierungs-Strategie der Optiker Gilde Die **Optiker Gilde**/Hagen sieht sich in einer Vorreiterrolle als „die erste digitale Kooperation auf dem augenoptischen Markt in Deutschland“. Geschäftsführer **Winfried Bahn** erläutert

dies so: „Wir haben in zukunftsweisende Technologien und Strukturen investiert, um den unternehmerischen Erfolg unserer Partnerunternehmen in den nächsten Jahren und Jahrzehnten zu sichern. Unsere Partner profitieren von ganz neuen Möglichkeiten und einem deutlichen Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb.“ Die beiden Standbeine der Digital-Strategie sind:

▪ **FaceFashion** – Unter diesem Titel betreibt die Optiker Gilde ab März einen Unternehmens-Blog, ein Online-Portal sowie Social-Media-Auftritte auf den wichtigsten Kanälen. Auf allen Plattformen informiert die Optiker Gilde Augenoptiker und interessierte Endverbraucher mit hochwertigem redaktionellen Content über die

Themen Mode, Lifestyle, Beauty und Augenoptik. Partnern der Optiker Gilde stehen alle Inhalte exklusiv zur Nutzung zur Verfügung. Komplettiert wird das FaceFashion-Programm durch die Printausgabe FaceFashion Magazine

▪ **Digitaler Marktplatz** – Auf diesem Portal finden Augenoptiker der Optiker Gilde alle wichtigen Informationen gebündelt auf einen Blick und bietet Partnern und Lieferanten eine digitale Möglichkeit zur unmittelbaren Kommunikation.



Die Branche unter der Lupe – kurz und knapp

Berlin wieder Olympiastadt Die Special Olympics World Games, das weltweit größte Sportfest für geistig oder mehrfach behinderte Athleten, werden 2023 in Berlin stattfinden.

Die deutsche Hauptstadt setzte sich bei der Abstimmung gegen Moskau durch. Mehr als 7.000 Athletinnen und Athleten aus rund 170 Nationen werden erwartet, dazu über 3.000 Betreuende und 12.000 Familienmitglieder. Auch bei Essilor/Freiburg ist der Jubel groß: Die Essilor-Gruppe engagiert sich bereits seit 2002 mit Brillenglasspenden für das von den Special Olympics



Frank Walenda, Essilor Director Country Management Marketing Germany & Austria
© Essilor

initiierte 'Opening Eyes'-Programm. In dessen Rahmen können die Athleten von freiwilligen Helfern ihr Sehvermögen kostenlos testen lassen. Mehr als 100.000 Sportler nutzten seither das Angebot. „Wir freuen uns riesig, dass die Spiele nach Berlin kommen und gratulieren Special Olympics Deutschland ganz herzlich“, begrüßt daher auch **Frank Walenda**, Essilor Director Country Management Marketing Germany & Austria, den Zuschlag.

KIND übernimmt Wiehle Seit dem 4. Februar wird das Fachgeschäft **Wiehle Optik & Akustik**/Freiburg laut **Badischer Zeitung** vom bundesweit tätigen Hörakustik-Unternehmen **KIND**/Großburgwedel geführt. Zusätzlich zu den zwei bereits bestehenden Hörakustik-Fachgeschäften betreibt **KIND** damit erstmals ein kombiniertes Hörakustik- und Augenoptik-Fachgeschäft in Freiburg und setzt so die Expansion in die Augenoptik-Branche kontinuierlich weiter fort.

Am Rosenmontag ist die Redaktion nicht besetzt –
Düsseldorf Helau!



Marko Schucht
Dipl.-Wirtschaftsjur. Marko Schucht
– Chefredakteur –



Carsten Schmitt
Ass. jur. Carsten Schmitt
– Chefredakteur –

Das Nervige in der fünften Jahreszeit ist, dass auch ziemlich plumpe Typen in die Karnevalshochburgen einfallen. Zum Glück wissen die Rheinländerinnen damit umzugehen. Beispiel gefällig? Er: „Hey, kannst du lesen?“ Sie: „Ja, wieso?“ Er: „In meiner Hose steht was für dich.“ Sie: „Für Kleingedrucktes brauche ich meine Brille!“

Impressum markt intern Augenoptik/Optometrie – Redaktion markt intern Verlag GmbH | Herausgeber: Olaf Weber | Leitender Redaktionsdirektor: Rechtsanwalt Lorenz Huck

markt intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 337 a, 40235 Düsseldorf, Telefon +49 (0) 211 6698-0, Telefax +49 (0) 211 6698-222, www.markt-intern.de | Geschäftsführer: Bwt. (VVA) André Bayer, Olaf Weber | Prokuristin: Sandra Kinder, M.A. | Justiziar: Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold | HRB 11693 | Sitz: Düsseldorf | Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch | Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages | Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen

markt intern

Europas größte Brancheninformationsbrief-Verlagsgruppe kämpft mit allen ihren Redaktionen für den langfristigen Erhalt und die Stärkung des deutschen Mittelstandes. – Im **markt intern** Verlag erscheinen zumeist wöchentlich:

Steuern & Mittelstand:

- arbeitgeber intern
- GmbH intern
- Ihr Steuerberater
- immobilien intern
- Mittelstand
- steuerberater intern
- steuertip
- umsatzsteuer intern

Gesundheit & Freizeit:

- Apotheke/Pharmazie
- Augenoptik/Optometrie
- Hörgeräteakustik
- Parfümerie/Kosmetik
- Schuh-Fachhandel
- Spielwaren/Modellbau/Kreativ
- Sport-Fachhandel

Technik & Lifestyle:

- Automarkt & Tankstelle
- Büro-Fachhandel
- Consumer Electronics
- Elektro-Fachhandel
- Foto-Fachhandel & -Studio
- Uhren & Schmuck

Bauen & Wohnen:

- Eisenwaren/Werkzeuge/Garten
- Elektro-Installation
- Installation Sanitär/Heizung
- Möbel-Fachhandel

International:

- EXCLUSIV (Schweiz)

Im **kapital-markt intern** Verlag erscheinen wöchentlich:

- Bank intern
- finanztip
- kapital-markt intern
- versicherungstip

