

AUSGABE II / 2024

WWW.BRILLEN-PROFI.DE

# DER OPTOPUS

IHR  
BRILLEN-PROFI MAGAZIN

# peak **24**

24./25. NOVEMBER 2024  
FRANKFURT AM MAIN

## SIND SIE BEREIT FÜR EINEN HÖHEPUNKT?

peak24 – Das Event für Augenoptiker und Hörakustiker



# #GRÜNDUNG #OPTIMIERUNG #NACHFOLGE

## Beratung bringt Erfolg – Die Organisations- und Unternehmensberatung für die Augenoptik und Hörakustik.

Sie suchen einen kompetenten Partner, der Ihr Unternehmen einmal durch eine „andere Brille“ sieht? Oder Sie möchten einmal genau „hinhören“, was die nächsten Schritte in Ihrer Unternehmensweiterentwicklung sein könnten?

**Unser Unternehmensberater Gerd Philipp Ruiner unterstützt Sie auf dem Weg zu Ihrem Geschäftserfolg, z. B. bei Kennzahlenanalysen, Wirtschaftlichkeitsberechnungen, interner Organisation sowie bei der Team- und Führungskräfteentwicklung. Starten auch Sie jetzt mit ihm durch!**

Als Augenoptikermeister, ehem. Geschäftsführer und Gesellschafter eines Fachgeschäfts sowie Gebietsverkaufsleiter, blickt der Organisations- und Unternehmensberater zurück auf 25 Jahre Branchenerfahrung. Seit 4 Jahren berät er erfolgreich unsere Mitgliedsbetriebe und steht auch Ihnen gerne zur Verfügung. **Seine Überzeugung: „In Ihrem Unternehmen steckt mehr – kontaktieren Sie mich und lassen Sie uns gemeinsam Ihre Potenziale finden!“**

Unternehmensberatung – ICH?  
Ein kleiner Test mit großer Wirkung. Damit haben Sie Klarheit in welchen Feldern Optimierungsbedarf zu finden ist. Gemeinsam werten wir in einem Video-Call Ihre Ergebnisse vertraulich aus.



” Jede Phase Ihres Unternehmens hat eigene Herausforderungen. Gemeinsam finden wir die für Sie passgenaue Lösung!

Gerd Philipp Ruiner

### BRILLEN-PROFI-CONTACT GMBH

Gerd Philipp Ruiner

TEL.: +49 (0) 83 41 . 9 09 27 - 321

E-MAIL: g.ruiner@brillen-profi.de

INTERNET: www.brillen-profi.de

## INHALT

- 3 Editorial
- 4 Titelthema
- 6 Aus der Community
- 8 Verbund-Themen
- 10 Exklusivmarken
- 12 Was ist sonst noch los im Verbund?
- 14 Neuigkeiten aus der Industrie
- 16 INSIDE-Wochen
- 18 Gastbeitrag
- 19 Brillen-Profi Allerlei

### Beilagen dieser Ausgabe:

- Programm-Flyer peak24
- Anmeldeformular peak24
- gloryfy-Magazin

### BRILLEN-PROFI-CONTACT GMBH

Mindelheimer Str. 19  
87600 Kaufbeuren

TEL: +49 (0) 83 41 . 9 09 27 - 0

FAX: +49 (0) 83 41 . 9 09 27 - 90

E-MAIL: bp@brillen-profi.de

INTERNET: [brillen-profi.de](http://brillen-profi.de)

MITGLIEDERPORTAL: [inside.brillen-profi.de](http://inside.brillen-profi.de)

## EDITORIAL

### LYRISCH BETRACHTET

Liebe Brillen-Profis,

sind Sie nicht auch der Auffassung, dass in dieser schnelllebigen, technologisierten und unruhigen Zeit, in der wir leben, die einfachen, schönen und kontemplativen Dinge des Lebens zu kurz kommen? Lyrik zum Beispiel. Oder **wann haben Sie zuletzt mit Ruhe und Genuss ein Gedicht gelesen?** Das dachte ich mir schon. Also, wie wär's damit:

#### Der Sehkraftmeister

*Meister der Sehkraft, mit Gespür und Sorgfalt,  
Brillenglas und Fassung, er wählt es wohlgeordnet.  
Nah und fern, er kennt die Stärken genau,  
Damit wir die Welt klar und scharf erschauen.*

*Dankeschön, Augenoptiker, für dein Können und deine Kunst,  
Du schenkst uns scharfe Sicht, mit jedem neuen Punkt.  
Die Welt erstrahlt in Farben, so klar und so schön,  
Dank deiner Expertise, kann unser Auge besser seh'n.*

Wie gefallen Ihnen diese Verse? Ein bisschen holprig sind sie... **Verfasst hat diese Zeilen** nicht etwa Rainer Maria Rilkes Lehrling, sondern **das Google KI-Tool Gemini**. Dafür bedurfte es von mir nur wenige Eingaben („Prompts“). Voilà, fertig.

Zugegeben: Da habe ich mir diesmal für das Editorial einen sehr schlanken Fuß gemacht. Ganz anders unsere Kolleginnen und Kollegen aus der Redaktion, die Zeit, Mühe und Leidenschaft investieren, **um Ihnen mit unserem neuesten Optopus ein informatives Lesevergnügen zu bescheren.**

Glanzpunkt des Magazins auf den **Seiten 4/5: Erleben Sie auf unserem peak24 am 24./25. November in Frankfurt** ein inspirierendes Fachprogramm mit Impulsen renommierter Speaker. Tauschen Sie sich mit Kolleginnen und Kollegen der Augenoptik und Hörakustik aus, erweitern Sie Ihr Netzwerk und feiern Sie mit uns ein einzigartiges Event.

#### GLEICH ANMELDEN!

Sie an diesen Tagen wieder durch das Programm moderieren zu dürfen – wird ganz sicher mein Highlight des Jahres. **Ich freue mich auf Sie!**

Ihre

Dr. Janika Jürgens



## ERLEBEN SIE MIT UNS IN DIESEM JAHR EIN NEUES SPANNENDES VERANSTALTUNGSFORMAT

Am 24./25. November 2024 findet die Premiere von peak24 in Frankfurt statt - [jetzt Frühbucherrabatt sichern!](#)

Für viele von Ihnen zählen unser Unternehmertage-Wochenende im Sommer sowie unsere Roadshow, die Thementage, im Herbst bereits zu festen Terminen in Ihrem Kalender. Und gerade deshalb werden Sie sich sicher schon gefragt haben, ob es in diesem Jahr gar keine Veranstaltung bei Brillen-Profi geben wird? Tatsächlich verzichten wir 2024 auf unsere beiden altbewährten Events. Aber nur deshalb, weil wir Ihnen **in diesem Jahr ein noch nie dagewesenes neues Veranstaltungsformat bieten werden**: unser **Verbundevent peak24!**

### Was sollten Sie jetzt tun?

**1. Termin blocken:** Streichen Sie sich diese beiden Tage jetzt schon in Ihrem Terminkalender rot an: **24. und 25. November 2024.**

**2. Frühbucherrabatt sichern:** Melden Sie sich **bis zum 31. Juli 2024** an und profitieren Sie von unserem vergünstigten Preis (nähere Informationen folgen im Beitrag).

### Wieso ein neues Veranstaltungsformat?

Weil es einfach an der Zeit war, **Ihnen etwas völlig Neues zu bieten**. Und peak24 ist **nicht allein eine Brillen-Profi-Veranstaltung**. Zum ersten Mal haben wir uns mit unseren **Verbundtöchtern BestAkustik sowie to.eyes zusammengeschlossen**, um ein gemeinsames Event auf die Beine zu stellen. Denn unser aller Herz schlägt für den vielfältigen Erhalt und die Weiterentwicklung mittelständisch geprägter Fachgeschäfte in einem wettbewerbsintensiven Umfeld! Wir sind fest davon überzeugt, dass wir die Zukunft der augenoptischen und hörakustischen Branche gemeinsam erfolg-



reich gestalten werden. Was es dafür allerdings braucht, sind **Inspiration, fachlicher Austausch und vor allem: die Gemeinschaft**. Und all das erwartet Sie im November bei peak24!

### Worauf können Sie sich in Frankfurt freuen?

- **Impuls- und Fachvorträge mit den 3 Top-Speakern** Dr. Reinhard K. Sprenger, André Wiersig und Prof. Dr. med. Volker Busch (siehe Bildercollage unten von links nach rechts)
- **Podiumsdiskussion** mit hochkarätigen Teilnehmern
- **Ausstellerflächen mit Messeständen** ausgewählter Kooperationspartner



- **Austausch** unter Gleichgesinnten
- Gemeinsame **Abendveranstaltung** mit Musik

### Der Sonntag: Ein Feuerwerk an Inspiration

Ein wahres **Feuerwerk an inspirierenden Impulsen** erleben Sie am **Sonntag, 24. November**. Denn wir holen gleich drei bekannte Top-Speaker auf die Bühne.

- „**Radikal führen - Wie kann die Führung von Mitarbeitern gelingen?**“ - Mit dieser Frage beschäftigt sich **Dr. Reinhard K. Sprenger**, einer der profiliertesten Führungsexperten Deutschlands.
- „**Kopf hoch - Wie wir Mut und Zuversicht entwickeln in herausfordernden Zeiten**“ - Dieser Aufgabe widmet sich der Neurowissenschaftler und Arzt **Prof. Dr. med. Volker Busch** (lesen Sie dazu auch den Gastbeitrag auf Seite 18).
- „**Erfolgreich unter extremen Bedingungen - Nachhaltigkeit im Kontext mit Natur und Wirtschaft**“ - Darüber spricht der Extremschwimmer **André Wiersig**.

### Der Montag: Fachlicher Input vom Feinsten

Damit auch der **fachliche Input** nicht zu kurz kommt, steht der **Montag, 25. November**, bei der Augenoptik ganz im Zeichen der brennenden Frage: **Optometrie - Chance oder Bedrohung?** Neben einer **Podiumsdiskussion** mit erstklassigen Teilnehmern erwartet Sie eine ganze Reihe an **wegweisenden Vorträgen** mit namhaften Referenten aus der Branche, wie Brillen-Profi-Mitglied & Optometrie-Experte Markus Leonhard oder auch unser neu gelisteter Partner Visionix zusammen mit Fritz Passman.

### Jetzt gleich anmelden und kräftig sparen!

Verpassen Sie auf keinen Fall die Premiere von peak24 und melden Sie sich gleich heute noch an. Denn: **Bis zum 31. Juli 2024 zahlen Frühbucher** für die Teilnahme **statt 159 Euro nur 129 Euro! Auszubildende nehmen kostenfrei teil**. Nutzen Sie für die Anmeldung das **Online-Anmeldeformular unter [www.peak-event.com](http://www.peak-event.com)**. Oder füllen Sie das **beiliegende Anmeldeformular** aus und senden Sie es uns per E-Mail oder Fax zurück. Wichtiger Hinweis: **Neben Ihrer Anmeldung zum Event müssen Sie Ihre Übernachtung im Hotel selbst buchen**. Alle Informationen dazu können Sie



dem beiliegenden Flyer entnehmen. Wir freuen uns jetzt schon, Sie im November in Frankfurt begrüßen zu dürfen!

**Sämtliche Information zu peak24** finden Sie wie gewohnt **im INSIDE oder unter [www.peak-event.com](http://www.peak-event.com)**. Bei Fragen zum Event oder zur Anmeldung hilft Ihnen gerne **Ihre Ansprechpartnerin Tanja Loerch** weiter: **Telefon: 08341 / 90927-213**  
**E-Mail: [t.loerch@brillen-profi.de](mailto:t.loerch@brillen-profi.de)**



## ROLLENTAUSCH: WENN DER EHEMALIGE AZUBI ZUR CHEFIN WIRD

Seit ihrer Ausbildung ist Diana Hartl Optik Herzog in Straubing treu geblieben - heute gehört ihr das Geschäft

Können Sie sich vorstellen mit Ihrem bisherigen Chef weiterhin zusammenzuarbeiten, nachdem Sie sein Geschäft übernommen haben? Kann das funktionieren? **Diana Hartl von Optik Herzog in Straubing** sagt ganz klar: „Ja, kann es!“ Seit April 2021 ist die Augenoptikermeisterin die **neue Inhaberin**. Von dem Fachgeschäft, in dem 2007 ihre berufliche Laufbahn in der Augenoptik begann - als Auszubildende bei Thomas Herzog, dem Gründer von Optik Herzog. „Ich habe die ganze Zeit über **nie den Betrieb gewechselt**. Mir hat es dort immer gefallen und man ließ mir alle Möglichkeiten, mich zu entfalten“, erzählt Diana Hartl und fügt lachend hinzu: „Ich bin dem Tradi sozusagen immer treu geblieben!“

So treu, dass Sie schließlich **im April 2021 das Fachgeschäft übernimmt**. Und Thomas Herzog gleich mit. „Wir sind wie ein altes Ehepaar“, sagt die 32-Jährige mit einem Augenzwinkern. Natürlich gab es für beide **auch Stolpersteine zu überwinden**. Die hatten aber weniger mit der geänderten Hierarchie, als viel mehr mit den neuen Strukturen zu tun, sagt Sie: „Wir sind jetzt **viel digitaler aufgestellt**. Ich habe z.B. ein Sehprofil sowie eine Hauspreisliste eingeführt.“

### Neue Räume - alter Name

Doch die wahrscheinlich **größte Veränderung war der Umzug des Geschäftes**. Eine Entscheidung, die die Augenoptikermeisterin traf, da ein komplizierter Eigentümerwechsel für die alten Räume bevorstand. „Rückblickend war das die beste Entscheidung. So konnte ich einen kompletten Cut machen - **jetzt fühlt es sich wirklich an wie mein**



**Inhaberin:** Diana Hartl  
Augenoptikermeisterin  
**Standort:** Straubing  
**Eröffnung:** April 2021  
**Mitarbeiterzahl:** 5  
**Geschäftsfläche:** ca. 115 m<sup>2</sup>  
**Ausbildungsbetrieb:** derzeit noch nicht

**OPTIK HERZOG**  
— STRAUBING —

www.optikherzog.de



**Geschäft**“, zieht die 32-Jährige ihr positives Fazit. Dazu kommt, dass **die neuen Räume** nicht nur **größer, heller und in einer besseren Lage**, sondern auch noch günstiger im Preis sind. Den Namen Optik Herzog hat sie allerdings (noch) behalten. Um ihre Kunden nach dem Standort- und Inhaberwechsel nicht gleich völlig zu verwirren.

Genauso wie der Name sind auch ein paar alte Massivholz-Möbelstücke mit umgezogen. Mit einem Schreiner vor Ort hat sie ganz nach ihren Vorstellungen die neuen Räume eingerichtet. Und auch bei der **Wahl des Fassungsportfolios** verfolgt die Augenoptikermeisterin eine ganz klare Linie. „Ich versuche mich **vom Mainstream fernzuhalten** und den Kunden ein **gutes Preis-Leistungsverhältnis** zu bieten“, sagt sie. Deshalb finden sich bei Optik Herzog Independent-Labels, aber auch zwei verschiedene Eigenmarken. Außerdem hat Diana Hartl während ihrer Meisterschule „Blut geleckt“, was das Thema Kontaktlinse angeht.

### Werkstatt wird ausgelagert

Um sich im Fachgeschäft völlig auf ihre Kunden konzentrieren und wirtschaftlicher arbeiten zu können, hat sich die Jungunternehmerin außerdem dazu entschieden, **die Werkstattarbeiten weitestgehend auszulagern**. 95% der Gläser werden nun außer Haus eingeschleift. „Für unsere Kunden sind vor allem die **Refraktion und der Service wichtig**“, berichtet die Augenoptikermeisterin. Auf beides kann sich ihr Team, das sich in den vergangenen drei Jahren um **zwei**



**Meisterinnen sowie eine Backoffice-Mitarbeiterin** in Teilzeit vergrößert hat, nun zu 100% konzentrieren.

### Umzug mitten in der Pandemie

Hinter der Jungunternehmerin liegen **anstrengende Zeiten**. Denn der **Umzug und die Geschäftsübergaben fielen mitten in die Pandemie**. „Es war während des zweiten Lockdowns. Und natürlich hatte auch ich Zukunftsängste und wusste nicht, wie sich die wirtschaftliche Situation entwickelt“, erzählt die 32-Jährige. „Doch irgendwann habe ich mir gedacht: **Augen zu und durch!**“ Und dieser Mut hat sich ausgezahlt. Dabei ist Diana Hartl noch lange nicht am Ende. Bereits jetzt schwirren neue Ziele und Ideen in ihrem Kopf. Die werden aber erst verraten, wenn es soweit ist.

Sie haben auch eine tolle Geschichte? Erzählen Sie es uns: [redaktion@brillen-profi.de](mailto:redaktion@brillen-profi.de)

## WIR BRINGEN ZUSAMMEN, WAS ZUSAMMEN GEHÖRT

Sie haben ein Geschäft, aber keine Nachfolge? - Wir haben die passenden Interessenten!

**STARTBASIS**  
Gründer suchen ein Fachgeschäft!

Gerd Philipp Ruiner  
Tel.: 01 51 . 70 08 20 83  
E-Mail: [g.ruiner@brillen-profi.de](mailto:g.ruiner@brillen-profi.de)

Wie heißt es so schön: Für jeden Topf, gibt es einen Deckel! Aber keine Sorge: Wir eröffnen hier keine Partnerbörse für Augenoptiker/-innen. Hier suchen ganz andere Töpfe ihren Deckel, nämlich **Gründer/-innen das passende Fachgeschäft**. In folgende Gebieten wird derzeit gesucht:

- 97xxx - Großraum Schweinfurt
- 76xxx - Großraum Karlsruhe
- 64xxx - Großraum Darmstadt
- 18xxx - Großraum Rövershagen

Sie können weiterhelfen? Dann **wenden Sie sich** gerne an den **nebenstehenden Kontakt**.

## 2025 WIRD DIE E-RECHNUNG PFLICHT! SIND SIE DARAUF VORBEREITET?

Wir helfen Ihnen nicht nur, den Durchblick zu behalten, sondern halten auch eine mögliche Lösung bereit

Mit in Kraft treten des **Wachstumschancengesetzes** ab **1.1.2025** müssen Sie in der Lage sein, **strukturierte elektronische Eingangsrechnungen** Ihrer Lieferanten und Dienstleister lesen, verarbeiten und archivieren zu können. Aufgrund einer Übergangsfrist können Sie Papierrechnungen sowie per E-Mail gesendete PDF-Rechnungen bis zum 31.12.2027 auch noch weiterhin freiwillig annehmen.

### Ihre Vorteile der E-Rechnungspflicht

- **Voller Überblick über alle Rechnungen**
- **Kein Verschwinden von Rechnungs-Mails**
- **Automatische Vorkontierung**
- **Einfache Prüfung und Freigabe für den Steuerberater**
- **Direkter Import zu DATEV Unternehmer Online**
- **Automatische revisionssichere Archivierung**

Voraussetzung, um mit den strukturierten elektronischen Eingangsrechnungen arbeiten zu können, ist ein dafür **vorgesehenes Rechnungsportal**. Haben Sie dabei schon einmal etwas vom **TRAFFIQX-Netzwerk** gehört? Dort haben sich **acht Dienstleister** zu einem einzigartigen Business-Netz-



werk zum Austausch von Geschäftsdokumenten zusammengeschlossen. Aus unserer Sicht kommen vor allem zwei Partner in Frage: **DATEV** und **b4value.net**.

Im **Rechnungsportal** unseres Dienstleisters **b4value** finden Sie bereits heute **sämtliche Rechnungen von Brillen-Profi** als strukturierte Daten. Zug um Zug wollen wir das bestehende Angebot auch um die Rechnungen unserer gelisteten Lieferanten erweitern. Einen aktuellen Stand sowie weitere ausführliche Informationen zur E-Rechnungspflicht finden Sie außerdem unter **inside.brillen-profi.de/rechnungen**.

## „POWER UP YOUR TEAM“

So machen Sie Ihre Mitarbeiter stark und fit im professionellen Umgang mit Ihren Kunden

Kennen Sie solche Situationen auch? Ihr Mitarbeiter kommt zu Ihnen, weil **ein Kunde einen speziellen Wunsch hat**. Leider weiß Ihr Mitarbeiter nicht so recht, wie sie oder er angemessen darauf reagieren soll, ohne dabei den Kunden vor den Kopf zu stoßen. Also **wird der Kundenwunsch** wieder einmal zur Chefsache gemacht. Wie Sie Ihr **Team so**

**stark, kommunikativ und selbstsicher machen**, dass dieses Kundenanfragen professionell entgegennehmen und darauf reagieren kann, darum geht es in der **aktuellen „Ruiner rät“-Folge** unseres Brillen-Profi-Unternehmensberaters.

**Gerd Philipp Ruiner** gibt Ihnen unter anderem **4 Schritte für den Start** mit an die Hand:

1. Fehler zulassen
2. Regelmäßige Kommunikationsräume schaffen
3. Stärken herausstellen
4. Professionell trainieren

Jetzt haben wir Sie doch neugierig gemacht? Dann lesen Sie gleich die **neue Ausgabe unserer „Ruiner rät“-Kolumne** und schauen Sie sich unbedingt auch das **dazugehörige Video** an. Wo Sie beides finden? Natürlich **im INSIDE** unter **inside.brillen-profi.de**.



## WEITSICHT BEWEISEN – GLEITSICHT BEWERBEN!

Entdecken Sie jetzt die neuesten Werbeideen!

**Gleitsichtbrillen** sind gleichzeitig Kernprodukt und Cash-cow für die meisten unabhängigen Augenoptiker. **Warum also ein Produkt bewerben, das sowieso funktioniert?**

Ganz einfach: Der Kauf einer Gleitsichtbrille erfordert für viele Menschen großes Vertrauen in den Optiker. Zeigen Sie, dass auf Sie Verlass ist: Mit **transparenter Preisgestaltung** und **Ihrem Fachwissen** setzen Sie sich positiv von der Konkurrenz ab und geben den Kunden das Gefühl in guten Händen zu sein. All das will professionell kommuniziert werden. Hier kommt das **kreative Team von to.eyes** ins Spiel, das für Sie **brandneue Ideen für Ihr Gleitsicht-Marketing** entwickelt hat. Egal ob Stammkunden-Reaktivierung oder Neukunden-Akquise, die Experten von to.eyes haben die passende Lösung für Ihre nächste Werbekampagne – natürlich auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt.

Einfach den QR-Code scannen und die **neuen Werbeideen entdecken**. Oder Sie vereinbaren gleich einen Termin für eine kostenlose Beratung: **www.to-eyes.de/termin**



**to.eyes - ideen für augenoptiker**  
Tel.: 0 83 41 . 9 09 27 - 80  
[www.to-eyes.de](http://www.to-eyes.de)



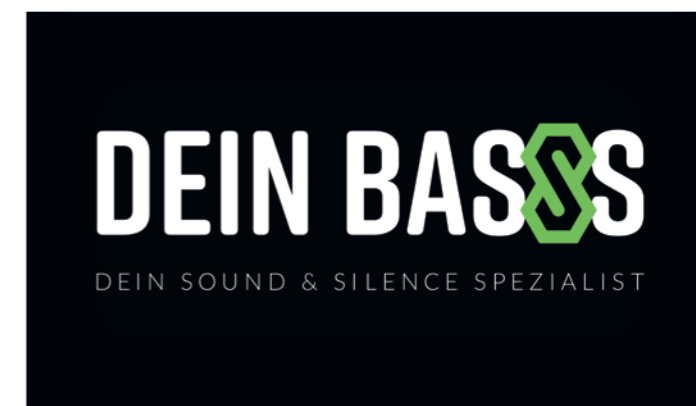
Alle Vorlagen finden Sie auch online, einfach QR-Code scannen!

## DEIN-BASSS.DE: WIE EINE HOMEPAGE FÜR DYNAMIK SORGT

Cross Selling Konzept setzt auf Zielgruppen abseits der Hörsysteme – Das sind die Vorteile

Was haben ein Rennfahrer, ein Radiomoderator, ein Kindergarten sowie eine Schule gemeinsam? Sie alle haben nach **Hörlösungen abseits der Hörsysteme** gesucht. Und wurden über **DEIN BASSS** fündig. Seit zwei Jahren ist das **Cross Selling Konzept für BestAkustik-Mitglieder verfügbar** und zeigt mehr denn je, wie es sich auch als Marketing-Tool bezahlt macht. Denn ob In-Ear-Monitoring, Produkte zur Verbesserung der Raumakustik oder Gehörschutz für Arbeit & Freizeit: Die Suchanfragen werden fast ausschließlich online gestellt, die letztendlich auf die Zielseite **www.dein-basss.de** münden. Der User erhält neben der Produktauswahl auch Infos über teilnehmende Hörakustikunternehmen in seiner Region und wird aktiv.

„Mit **DEIN BASSS** gestalten wir die Hörakustik noch attraktiver und bringen durch erweiterte Zielgruppen neues Klientel in die Fachgeschäfte. Was sich auch in Hinblick auf **spätere Hörsystemversorgungen** auszahlt“, erklärt BestAkustik-Geschäftsführer Florian Lohmeir und fügt hinzu: „Damit öffnen sich ganz neue Chancen für Fachgeschäfte bei der Mitarbeiterakquise.“ **Das aktuelle Sortiment sowie die bisherigen Erfolgsgeschichten sehen Sie unter www.dein-basss.de.**



**best.akustik**  
einkauf.marketing.innovation

**BestAkustik GmbH**  
Telefon: 08341 . 90927 - 40  
E-Mail: info@best-akustik.de

Weitere Informationen finden Sie auf der Homepage: [www.best-akustik.de](http://www.best-akustik.de)

## HERVORRAGENDES SEHEN EIN LEBEN LANG - OHNE SICHTBARE HILFSMITTEL

Für jeden Lebensabschnitt die passende Kontaktlinse unserer Exklusivmarke eye<sup>2</sup>

**Kontaktlinsen** sind ihrem Wesen nach die **natürlichste Möglichkeit der Sehkorrektur**, denn allein schon ihre Form ähnelt der Linse des menschlichen Augapfels. Im Gegensatz zu einer Brille, die in Kindertagen oftmals als lästig ausfällt und im hohen Alter gerne mal verlegt wird, ist die Kontaktlinse die **praktische und unsichtbare Alternative**.

Überlegen Sie mal, welchen Aufwand eine Brille verursacht: Refraktion, Erstanpassung, schlimmstenfalls Reklamationsbearbeitung, Neubestellung und Austausch der Gläser, Bügel nachziehen, regelmäßige Reinigung mit Ultraschall, etc. Wir wissen sehr wohl, dass Sie das gerne in Kauf nehmen, weil die einzelnen Schritte das Berufsbild eines Augenoptikers ausmachen. Im Vergleich dazu: Abgesehen von einer Refraktion entsteht **kein zusätzlicher Anpassungsaufwand bei der Kontaktlinse** – sofern die Werte passen und die Verträglichkeit gut ist, hat man lediglich regelmäßig Nachkontrollen durchzuführen.

### Die Kontaktlinse - eine geniale Erfindung

Die Funktionsweise einer Kontaktlinse ist ähnlich der einer Brille. Kontaktlinsen verändern die Lichtbrechung, die bei Fehlsichtigkeit entweder zu schwach oder zu stark ist und ermöglichen so scharfes Sehen. Die Linse wird vom Träger ins Auge eingesetzt und schwimmt auf einem Tränenfilm vor der Hornhaut. **Eine geniale Erfindung!** Der geringe Marktanteil von 5% gibt Aufschluss darüber, wie wenig über die Kontaktlinse unter den Fehlsichtigen bekannt ist. Als gelernter Augenoptiker sind Sie natürlich im Bilde, was dieses



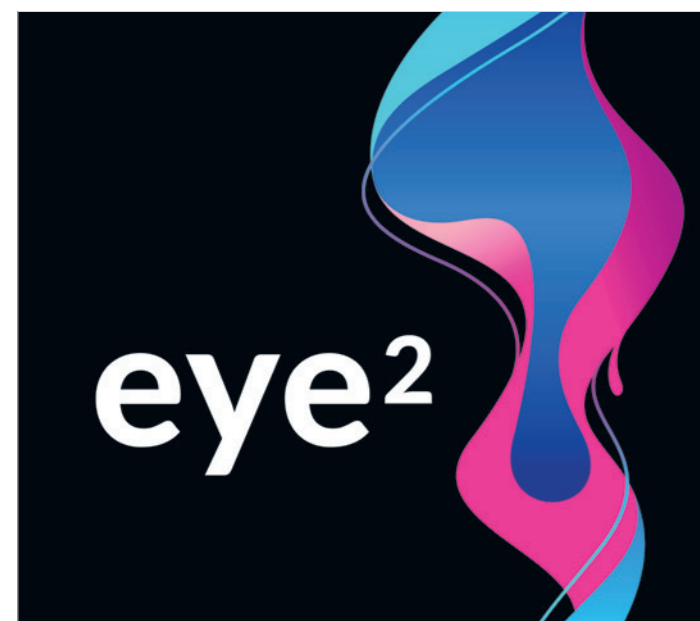
Produkt leisten kann und passen sicher bereits selbst aktiv Kontaktlinsen in Ihrem Fachgeschäft an.

### Neue innovative Entwicklungen

In Sachen Kontaktlinse laufen die **Entwicklungsabteilungen der Industrie auf Hochtouren**. Regelmäßig werden innovative neue Produkte auf den Markt gebracht, für die man sich als Fachmann weiterbilden muss, um keine Umsatzpotenziale zu verpassen und ein optimales Produktportfolio anbieten zu können. Hier ein paar aktuelle Beispiele:

- **1. Kontaktlinsen für das Myopie Management**  
Es gibt bereits Produkte mit einer komplett andersartigen Funktionsweise auf dem Markt, die es ermöglichen, Kontaktlinsen bereits ab ca. 6 Jahren anzupassen. Dabei wird das **Längenwachstum des Auges** nicht nur korrigiert, sondern **verlangsamt**. Das führt dazu, dass Krankheiten, die als Folge hoher Myopie auftreten können, verhindert werden.
- **2. Gleitsichtkontaktlinsen**  
Für Sie als Augenoptiker ergeben sich in diesem Zusammenhang Potenziale, Ihre Kunden bis ins hohe Alter mit der passenden Kontaktlinse zu begleiten und zu begeistern. Werfen Sie am besten gleich einmal einen Blick in unser **umfangreiches eye<sup>2</sup>-Portfolio** – dort finden Sie zahlreiche Möglichkeiten **Ihre presbyopen Kunden mit Ihrer Eigenmarke zu versorgen**.

Sie wollen noch mehr über unsere **Exklusivmarke eye<sup>2</sup>** erfahren? Dann wenden Sie sich gerne an **Ihre Ansprechpartnerin Maja Nuscht** unter der Telefonnummer **08341 / 90927-223** oder per Mail: **m.nuscht@brillen-profi.de**.



## EINSTÄRKENGLÄSER „MADE IN SWITZERLAND“

Die Besonderheiten der L1.Lens Lagergläser übersichtlich zusammengefasst



In Ihrem **L1.Lens Shop**, den Sie **über das INSIDE erreichen**, finden Sie nicht nur sehr gute Gleitsichtgläser von Optiswiss, sondern auch hoch transparente **Einstärken-Brillengläser mit attraktivem Preis-Leistungs-Verhältnis**. Die Rubrik L1.Lens Swiss Stock umfasst **18 Lagergläser**. Die verfügbaren Indizes gehen dabei von 1.5 bis 1.67, bis

Cyl +3.0 lieferbar. Nach Belieben kann unter anderem ein zusätzlicher Blaulicht-Schutz mit BluV eingearbeitet werden (BluV bis Cyl +2.0). Die **Vielfalt der RX Entspiegelungen** lässt bei den Lagergläsern keine Wünsche offen:

- **Top AR** überzeugt durch maximale Brillanz dank eines minimalen Restreflexes von 0,2 %.
- Die Super-Breitband-Entspiegelung **Dual AR** ist die perfekte Kombination aus Härtegrad & Abriebfestigkeit.
- **PC AR** ist speziell für die digitale Welt entwickelt, schützt präventiv vor unnatürlichen blauen Lichtstrahlen und bietet einen gesteigerten Sehkomfort.

Die Beschichtungen werden allesamt in Schweizer Qualität und Präzision hergestellt und sind mit dem Prädikat **„Made in Switzerland“** versehen. Für ein Maximum an Qualität werden die Brillengläser nach Auftragseingang analog zum Kundenwunsch beschichtet.

### 36 Monate Garantie für L1.Lens-Lagergläser

On top gilt für die L1.Lens Swiss Stock Gläser bei sachgemäßem Gebrauch eine **36-monatige Garantie**, was einen Vorteil von 12 Monaten gegenüber herkömmlichen Lagergläsern darstellt. Service wird bei Optiswiss großgeschrieben. Dies zeigt sich nicht zuletzt in der **hohen Kundenzufriedenheit** bei Augenoptikern und Brillenträgern.

## STILVOLL DURCH DEN SOMMER - MIT UNSEREN O:E-NEUHEITEN

Entdecken Sie die topmodischen neuen Fassungen aus Azetat und Metall

**Der Sommer ist da!** Sonnige Tage und laue Nächte laden jetzt zum genießen und „leben“ ein. Vieles mutet im Alltag lockerer, lässiger und entspannter an. Und wir haben noch mehr Lust darauf, uns farbenfroh und stilbewusst zu kleiden. Die **neuen topmodischen Fassungen aus Azetat und Metall unserer Eigenkollektion original eyewear (O:E)** unterstreichen dieses Lebensgefühl perfekt.

Um gleich **12 neue Modelle** hat sich unser O:E-Portfolio erweitert. Diese reichen von sportlich dynamischen und markanten Herren-Fassungen bis hin zu eleganten Unisex-Modellen. Natürlich gibt es einige von ihnen auch wieder als Clip-Fassungen. In diesem Sinne: Entdecken Sie unsere Sommer-Neuheiten! Mehr Details finden Sie unter **inside.brillen-profi.de**. Bei Fragen hilft Ihnen Ihre **O:E-Ansprech-**

**partnerin Martina Langseder** gerne weiter:  
Tel.: **08341 / 90927-221**  
E-Mail: **m.langseder@brillen-profi.de**



# WAS IST SONST NOCH LOS IM VERBUND?

## AZUBI WELCOME DAYS: DER PERFEKTE START IN DAS I. AUSBILDUNGSJAHR

Vom 9.-11. September 2024 begrüßen wir den augenoptischen & hörakustischen Nachwuchs in Erlangen

Mal ehrlich: **Gibt es einen SINNVolleren Beruf als Hörakustiker oder Augenoptiker? WE DOUBT IT!!!** Und genau das wollen wir Ihren Azubis, die im September 2024 ihre Ausbildung in Ihrem Fachbetrieb beginnen, noch einmal vor Augen führen.

Deshalb haben wir unsere 2023 ins Leben gerufenen „Azubi-Days“ in diesem Jahr kurzerhand in die „Azubi Welcome Days“ umfunktioniert. Und zwar **zusammen mit unserer Verbundtochter BestAkustik**. Vom **9. bis 11. September 2024** laden wir unter dem Motto „AKUSTIK meets OPTIK“ Ihre **Azubis aus dem 1. Lehrjahr nach Erlangen** ein. Dort lernen sie nicht nur andere Auszubildende aus der Augenoptik und Hörakustik kennen, um sich mit ihnen auszutauschen. Sie erwartet zudem ein 3-tägiges Programm rund um die spannende Welt dieser beiden Branchen.



- *Kunden sind auch nur Menschen - Tipps & Tricks im Umgang mit Kunden und im Team*
- *Ziele erreichen - beruflich und privat*

Natürlich lassen wir die Azubis nicht nur zuhören, sondern **im gemeinsamen Workshop auch selbst aktiv werden**.

### Blick(e) hinter die Kulissen

Und ganz nach dem Vorbild der Azubi-Days bekommen Ihre Auszubildenden auch im September die Möglichkeit, einmal einen **Blick hinter die Kulissen namhafter Hersteller der Branchen** zu werfen. Hier werden die Teilnehmer das einzige Mal während der gesamten Veranstaltung getrennt. Für den augenoptischen Nachwuchs geht es nach Bamberg zur **Besichtigung der Produktionsstätte des Glasherstellers Rupp + Hubrach**. Dort erleben Sie hautnah, wie aus einem Rohling durch Schliff und Beschichtung ein fertiges Brillenglas wird. Natürlich lernen die Azubis hier auch schon einmal das „optische ABC“. Nicht weniger aufregend wird es für die angehenden Hörakustiker. Für sie geht es vor Ort zum **Hörsystemhersteller Signia**. Hier wartet eine **exklusive Führung durch die Entwicklungslabore** auf den hörakustischen Nachwuchs. Dazu zählen eine Antennenkammer, die Chip-Entwicklung, der „Schalltote Raum“ sowie der „Wonderful Sound Lab“.

Jetzt sind Sie am Zug! **Bereiten Sie Ihrem Azubi einen unvergesslichen Start ins Berufsleben** und melden Sie ihn für die Azubi Welcome Days an. Weitere Informationen zum Event, zu den Preisen und zur Anmeldung finden Sie **im INSIDE**. Sie können sich aber auch gerne direkt an Ihre **Ansprechpartnerin Tanja Loerch** wenden:  
**Telefon: 08341 / 90927-213**  
**E-Mail: t.loerch@brillen-profi.de**



### Informative Vorträge & spannender Workshop

Die **Azubis beider Branchen** können sich auf folgende **packende Vorträge** freuen:

- *„Der macht Sinn!“ Berufseinstieg in zwei Branchen mit viel Zukunft und Perspektive*
- *Grundlagen Augenoptik: 1. Lehrjahr kompakt*
- *Hörakustik: Gibt es einen geileren Job?*



# WAS IST SONST NOCH LOS IM VERBUND?

## VISIONIX WIRD ZUM 1. JULI 2024 NEUER GELISTETER PARTNER BEI BRILLEN-PROFI

Lernen Sie den Experten für Augengesundheitsvorsorgen auf unserem Verbundevent peak24 kennen!

Wir freuen uns mit **Visionix** in diesem Jahr einen weiteren **neuen Partner** bei Brillen-Profi listen zu können. Der **Experte für Augengesundheitsversorgung** bietet neue Konzepte und Technologien, um den wachsenden Bedarf in der Bevölkerung nach einer leicht zugänglichen und kostengünstigen Augenvorsorge zu ermöglichen. Eine große Chance für Sie, um Ihr Serviceangebot zu erweitern und sich als **Experte zur Erhaltung und Optimierung der Sehkraft Ihrer Kunden** von Mitbewerbern abheben zu können.

### Beeindruckendes Portfolio

Das **Portfolio** von Visionix erstreckt sich dabei über leistungsstarke Lösungen für das Ladengeschäft, die Werkstatt und den Refraktionsraum, über **optometrische Konzepte und Screening-Systeme** im Rahmen einer optometrischen Augengesundheitsversorgung bis hin zu **OCT-Geräten** für schnelle und exakte Datenerfassung und -übermittlung im Bereich der Telemedizin.



Brillen-Profis kommen ab dem 1. Juli 2024 in den Genuss **spezieller Konditionen bei Visionix**. Die Chance zum **persönlichen Kennenlernen und Ausprobieren** bestimmter Geräte besteht auf unserem **peak24 im November**. Dort ist Visionix nicht nur mit einem Messestand vor Ort, sondern liefert auch einen spannenden Vortrag zum Schwerpunktthema „Optometrie - Chance oder Bedrohung?“ (**Lesen Sie dazu unbedingt auch das Titelthema auf den Seiten 4/5**)



# NEUIGKEITEN AUS DER INDUSTRIE

## GLORYFY UNBREAKABLE – INNOVATION MIT ALLEINSTELLUNGSMERKMAL

Jetzt neu bei Brillen-Profi: Die unzerbrechlichen Fassungen und Sonnenbrillen von gloryfy

Die perfekte Brille für jeden Lebensbereich – kompromissloser Schutz der Augen beim Aktivsein, maximaler Komfort im Alltag. Mit diesem Anspruch, einer bahnbrechenden Technologie und jeder Menge Coolness produzieren Christoph Egger und sein Team von gloryfy unbreakable im Tiroler Zillertal seit 2011 Sportbrillen, Sonnenbrillen und optische Brillen in einer großen Auswahl an Farben und Passformen.

**Das Besondere dieser Brillen: Sie sind unzerbrechlich und kombinieren Style, Funktion und Nachhaltigkeit wie man es bisher noch nicht gesehen hat.**

Das umtriebige Team rund um Gründer Christoph Egger (den Sie in der aktuellen Folge des „Roten Stuhls“ im Brillen-Profi Interview im INSIDE sehen können) hat sich von einem klassischen Start-Up zu einem Hightech-Brillenproduzenten entwickelt. Mittlerweile befindet sich das Unternehmen mit allen Abteilungen und der eigenen Produktion unter einem Dach auf 4.000 Quadratmetern Fläche in Schlitters, am Eingang des Zillertals. gloryfy setzt dabei voll auf den optischen Fachhandel als Vertriebskanal. Im DACH-Raum führen mittlerweile knapp 3.000 hochspezialisierte Händler – der Großteil davon Premium-Optik-Fachgeschäfte – die unzerbrechlichen Brillen. Tendenz: Rapide steigend! **Das macht gloryfy unbreakable aktuell zu einer der am stärksten wachsenden Eyewear-Marken.**

### Emotion und Innovation als Erfolgsfaktor

Brillen-Profi Mitglied Manuela Schmöger von Zwooptiker aus Kempton führt die Marke seit über 10 Jahren und ver-



kauft sie sehr erfolgreich. „gloryfy bietet durch die emotionale Gründerstory, das technische Alleinstellungsmerkmal und die hohe Qualität ein perfekt verkäufliches Produkt, über das ich gerne mit meinen Kunden spreche. Ist ein:e Kund:in den Komfort dieser Fassungen mal gewohnt, bleibt er/sie sehr markentreu und innerhalb dieser Linie“, so die Augenoptikermeisterin und fügt abschließend hinzu: „Wenn ich dann noch erzählen kann, dass meine Freundin nach einem Unfall dank der unzerbrechlichen Brille ihr Augenlicht nicht verloren hat, gibt es eigentlich nicht mehr viel zu sagen. Solche Marken und Geschichten faszinieren und emotionalisieren einfach – das kommt beim Kunden an!“

„Es freut uns sehr nun ein Teil der Brillen-Profi Familie zu sein. Ein hochtechnisches Produkt wie das unsere spielt seine ganze Stärke aus, wenn man es erlebt. Umso wichtiger ist uns die Zusammenarbeit mit bestens geschulten, leidenschaftlichen Fachoptiker:innen,“ so Christoph Egger.

### Perfekt für den Premium Optik-Fachhandel

- **Technisches Alleinstellungsmerkmal** mit klaren Mehrwerten für Ihre Kunden
- **Hohe Kundenbindung** durch Emotion, Innovation, Komfort und Qualität
- **Unzerbrechliche Direktverglasung**
- Service und **Partnerschaft auf Augenhöhe**
- **Schnelle Lieferung** durch kurze Transportwege
- **Umfassende Marketingunterstützung** durch hochwertige POS-Materialien und vieles mehr

**Aufgepasst: Sparen Sie jetzt rund 500,- € mit dem Brillen-Profi „Welcome-Package“** zum Start der Neulistung für alle Brillen-Profis. Mehr Infos erhalten Sie im INSIDE.



TÜV SÜD analyzed sustainability 64.49% [www.gloryfy.com/green](http://www.gloryfy.com/green)

MADE IN AUSTRIA



**Jetzt neu bei Brillen-Profi:** Die unzerbrechlichen Fassungen, Sonnenbrillen und Sportbrillen von gloryfy unbreakable. Perfekter Schutz der Augen beim Aktivsein, maximaler Komfort im Alltag. Sichern Sie sich jetzt das „Brillen-Profi Welcome-Package“ mit lukrativem Preisvorteil! Mehr Infos gibt es auf Brillen-Profi INSIDE oder bei Ihrem gloryfy Ansprechpartner **Christoph Föttinger (gloryfy Senior Vertriebsleitung):** **Tel. +43 664 13 00 834 oder [christoph.foettinger@gloryfy.com](mailto:christoph.foettinger@gloryfy.com)**



## „DRY EYE-SPRECHSTUNDE“ - EIN SERVICE DER SICH LOHNT!

Nutzen Sie das weit verbreitete Problem der „Trockenen Augen“ für Ihre Kundenbindung

**Trockene Augen** sind ein Phänomen, das alle Altersgruppen betrifft. Die Symptome äußern sich als Jucken oder Fremdkörpergefühl, einem übermäßigen Tränenfluss bis hin zu einem schwankenden Visus. Im ungünstigsten Fall kann das zu **steigenden Kontaktlinsen-Drop-Out-Raten** oder **Unzufriedenheit bei der Brillenkorrektur** führen. Gehen Sie den Beschwerden unbedingt auf den Grund! Bspw. im Rahmen einer „**Trockenen Augen-Sprechstunde**“. Wir zeigen Ihnen, wie diese aussehen könnte und empfehlen Ihnen die passenden Produkte. **Weitere Infos: [inside.brillen-profi.de](https://inside.brillen-profi.de)**



## KENNEN SIE SCHON DIESE WAHREN ALLROUNDER?

Entdecken Sie die Vistan Magnet Clip-Kollektion für die Marken ChangeMe!, CINQUE, Roy Robson & Vistan

Eines kann mit Sicherheit gesagt werden: Kaum eine Brille ist so funktional wie eine **Clip-Fassung**. Denn diese Modelle können nicht nur **als Korrektionsbrille** drinnen getragen

werden - **Dank des Magnet Clips verwandeln sie sich** darüber hinaus im Handumdrehen **in eine stylische Sonnenbrille**. Auch die ansprechenden Brillen des **schwäbischen Fassungsherstellers Vistan** sind solche wahren Allrounder. Am besten entdecken Sie einfach selbst die Vielseitigkeit und den Komfort der **Vistan Magnet Clip-Kollektion** für die Marken ChangeMe!, CINQUE, Roy Robson und Vistan. Mit diesen Modellen sind Ihre Kunden für jede Gelegenheit perfekt ausgestattet!

**Weitere Infos: [inside.brillen-profi.de](https://inside.brillen-profi.de)**



## WASSERSPORT-FANS UND BIKER AUFGEPASST!

Mit F2 bietet unser neu gelisteter Partner Aoyama eine der weltweit führenden Surfbrand- & Funsport-Marken an

Seit **1. Mai 2024** ist **FassungsHersteller Aoyama** gelisteter Partner bei Brillen-Profi. Quasi zum Einstand und vor

allem passend zur Sommersaison präsentiert Aoyama seine **Sonnenbrillen-Highlights im INSIDE**. Unter anderem mit dabei: **F2 – eine der weltweit führenden Surfbrand- und Funsport-Marken**, die auf die Entwicklung schwimmbarer Sonnenbrillen setzt. Ein MUSS für alle Wassersport-Fans!

### Aktuelle Konditionen im INSIDE

Aber auch Biker kommen nicht zu kurz, denn die trendigen **Monoscheibensonnenbrillen** wurden um **Korrektions-Clips** ergänzt und können so auch in Sehstärke getragen werden. Die **aktuellen Konditionen** sowie weitere spannende Informationen rund um Aoyama finden Sie auf der neugestalteten Übersichtsseite unter **[inside.brillen-profi.de](https://inside.brillen-profi.de)**.



## WENN HOCHWERTIGES MATERIAL AUF GENIALE DESIGNS TRIFFT

Mit den Modellen von Ad Lib Eyewear beweist Charmant erneut seine Positionierung als Titanexperte

Abgeleitet vom **lateinischen Begriff ad lib** (kurz für ad libitum), einem Synonym für „frei sein“ oder „nach Belieben“, steht auch die **Marke Ad Lib Eyewear** aus dem Hause Charmant für Freiheit und Kreativität. Die **Titanfassungen** der hochqualitativen Brillenkollektion begeistern durch ihre coolen Designs in angesagten Farben. Sie sind sozusagen eine Fusion japanischer High-End-Herstellungsverfahren und europäischer Design-Trends.

### F/S 2024: Coole Formen & herrliche Farben

Ad Lib steht niemals still. Vielfältig und originell erfindet sich die Marke in ihren Kollektionen immer wieder neu. Auch die **Frühjahr/Sommer-Kollektion 2024** überzeugt durch coole Formen und herrliche Farben gepaart mit einem High-End-Herstellungsverfahren. Sie umfasst **10 dynamische und moderne Modelle** für Damen und Herren. Damit die Farbe so perfekt auf dem Titan hält, hat Charmant ein eigenes patentiertes Verfahren entwickelt. Das Ergebnis sind



Titan-Modelle, die auch noch **im Preis-Leistungsverhältnis unschlagbar** sind!

Sie sind neugierig geworden? Dann **lernen Sie die aktuelle F/S-Kollektion von Ad Lib** mit all ihren Besonderheiten **kennen**. Erfahren Sie außerdem von Designer Nicolas Berne, woher er seine Ideen für neue Kollektionen schöpft. Wo? Natürlich unter **[inside.brillen-profi.de](https://inside.brillen-profi.de)**.

**GO BEYOND MIT DER LINSE, DIE ALLES VEREINT**

**NEU**

BAUSCH + LOMB  
**ULTRA one DAY**  
MoistureSeal® • ComfortFeel TECHNOLOGIES  
30 CONTACT LENSEN

Nur die Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY vereint hohen Dk/t-Wert, niedrigen Modulus, UV-Schutz und High Definition Optik mit bahnbrechenden Technologien für Feuchtigkeit und Komfort, die zusammenarbeiten, um ein stabiles und gesundes Umfeld auf der Augenoberfläche zu unterstützen.

**Advanced MoistureSeal®** Technologie hilft, im Vergleich zu den führenden Ein-Tages-Kontaktlinsen aus Silikon-Hydrogel die höchste Feuchtigkeitsspeicherung nach 16 Stunden zu liefern.\*

**ComfortFeel Technologie** setzt Inhaltsstoffe für Komfort und Augengesundheit frei, um zu helfen, den Tränenfilm zu schützen, anzureichern und zu stabilisieren.

Live the ULTRA Life.  
**BAUSCH + LOMB**

\* Vs. Dailies Total1® und Acuvue® Oasys 1-Day Kontaktlinsen.  
© 2022 Bausch & Lomb Incorporated | Bausch & Lomb GmbH | Brunnensteiner Damm 165/173 | 13581 Berlin | UOD0041AT21

## KOPF HOCH - FÜR MEHR MUT UND ZUVERSICHT IN HERAUSFORDERNDEN ZEITEN!

Prof. Dr. med. Volker Busch ist einer der drei Top-Keynote-Speaker beim peak24 im November in Frankfurt

Erinnern Sie sich noch an die Schafe, die alle auf Ihrer „Bühne“ stehen und um Aufmerksamkeit buhlen? Ein (Kopf-) Zustand, den Sie unbedingt ändern müssen, um sich wieder auf das Wesentliche konzentrieren zu können. Jetzt werden sich einige von Ihnen wahrscheinlich fragen: „Über was bitte spricht der Autor?“ Wenn das der Fall ist, haben Sie mit großer Sicherheit im vergangenen Juli die **Brillen-Profi-Unternehmertage auf Schloss Hohenkammer** verpasst. Einem tollen Event von Brillen-Profi, zu dem ich als **Keynote-Speaker** eingeladen wurde - und dort mit meinem Programm für herzhaftes Lachen und den ein oder anderen Aha-Moment gesorgt habe.

Und weil es gar so viel Spaß gemacht hat, werde ich **auch am 24. November 2024 als einer von 3 Top-Speakern beim peak24 in Frankfurt mit dabei sein!** Was Sie dort erwartet? Natürlich ein völlig anderer Vortrag als im vergangenen Jahr - es soll ja schließlich für alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer spannend bleiben.

**Lassen Sie sich nicht verrückt machen!**

**Unruhige Zeiten** sorgen für **Anspannung, Stress und schlechte Stimmung**. Die Überreizung durch die Menge täglicher Informationen trägt hierzu heutzutage entscheidend bei. Negative Nachrichten können uns betroffen machen. Schlechte Zukunftsprognosen rauben uns den Mut. Dabei bräuchten wir gerade jetzt **weniger Pessimismus und stattdessen mehr Aufbruchstimmung**.

Ich sage: Schluss damit – Lassen Sie sich nicht verrückt machen! Die meisten Dinge im Leben entwickeln sich nämlich weitaus besser, als wir anfänglich befürchten. **Unsere Zukunft ist ein Raum voller fantastischer Möglichkeiten**,



wenn wir sie erkennen und nutzen. Beim peak24 in Frankfurt möchte ich Ihnen deshalb zeigen, wie wir **in herausfordernden Zeiten Zuversicht bewahren** und den Fokus auf das Gute und das Mögliche ausrichten, wie wir Sicherheit entwickeln können in einer ungewissen Welt, und wie wir **zu Leichtigkeit und Lockerheit zurückfinden**, selbst wenn manches im Leben gerade schwer ist.

### Humorvolle Geschichten & nützliche Praxistipps

Sie erwartet ein **aufheiternder und mutmachender Vortrag**, der neben neurowissenschaftlichen Hintergründen auch nachdenkliche sowie humorvolle Geschichten und viele nützliche Praxistipps enthält, um mental gesund und stark zu bleiben - in einer Welt, in der gerade vieles „ver-rückt“ scheint. Seien Sie deshalb unbedingt am 24. November 2024 in Frankfurt mit dabei. Ich freue mich auf Sie! **(Anm. d. Red.: Lesen Sie auch das Titelthema auf Seite 4/5)**

(Bildquellen: großes Bild: Petra Homeier | kleines Bild: Oliver Reetz)



**Autor:**  
**Prof. Dr. med. Volker Busch** ist **Facharzt für Neurologie sowie Psychiatrie und Psychotherapie** an der Klinik für Psychiatrie und Psychotherapie der Universität Regensburg. Er leitet dort die wissenschaftliche Arbeitsgruppe „Psychosozialer Stress und Schmerz“, ist in der Institutsambulanz tätig und besitzt mehrere ärztliche Zusatzbezeichnungen und Fachlehrerausbildungen. Im Sommer 2019 wurde ihm der CSP (Certified Speaking Professional) verliehen – die aktuell höchste international anerkannte Qualitätsauszeichnung für Vortragsredner.  
**Kontakt: 01715538088 | dialog@drvölkerbusch.de | www.drvölkerbusch.de**

## DIE IT-BOYS VON BRILLEN-PROFI

Sie sorgen täglich dafür, dass die technischen Angebote Ihrer Verbundgemeinschaft reibungslos funktionieren

Haben Sie sich schon einmal Gedanken darüber gemacht, wer bei Brillen-Profi maßgeblich dafür verantwortlich ist, **dass alle technischen Angebote funktionieren?** Dass beispielsweise das Mitgliederportal INSIDE sowie die Zugänge in unsere Exklusivmarken-Shops erreichbar sind oder auch Ihre Azubis jeden Dienstag im Monat eine Folge unserer Azubi-Akademie sehen können? Dürfen wir vorstellen: **Stefan Sirch, Tobias Klenk und Robert Schwayer**. Oder wie wir Kollegen Sie liebevoll nennen: **die IT-Boys von Brillen-Profi**.



Diesen drei Experten haben Sie es auch zu verdanken, dass sich das **INSIDE stets weiterentwickelt** - mit immer neuen hilfreichen Funktionen. Darüber hinaus sorgen sie für eine **sichere Verwaltung Ihrer Daten** und arbeiten unter Hochdruck daran, unsere **gelisteten Lieferanten an das Rechnungsportal b4value anzubinden**. Wenn also bei Ihnen im

INSIDE einmal etwas nicht funktionieren sollte oder Sie Probleme bei der Shopbestellung haben, dann wenden Sie sich wie gewohnt an die Kolleginnen in der Brillen-Profi-Zentrale. Und wenn diese den Fehler nicht selbst beheben können, **machen sich die IT-Boys an die Arbeit**.

## VERBUND-KALENDER 2024

Veranstaltungen, Events & Workshops



- 2. Juli sowie jeden 1. Dienstag im Monat: **Azubi-Online-Akademie** (online)
- 28. - 30. Juli: **Azubi-Gipfeltreffen** (Garmisch-Patenkirchen)
- 9. - 11. September: **Azubi Welcome Days** (Erlangen)
- 23. - 27. Sep.: **Einführung in die Hörakustik** (Kaufbeuren)
- 24./25. November: **Verbund-Event** (Frankfurt am Main)
- 1. - 3. Dezember: **Sportbrillen-Event** (Oberurgl)

## OPTIKER-WISSEN TO GO

Die Sonnenbrille - vom lästigen Hilfsmittel zum lässig coolen Modeaccessoire



Sie ist unbestreitbar **DAS Must-have des Sommers**: die **Sonnenbrille**. Doch das war nicht immer so! In ihren Anfangszeiten war sie nicht viel mehr als ein **lästiges und mitunter extrem teures Hilfsmittel**, um die Augen vor Sonnenlicht zu schützen. So soll Kaiser Nero im alten Rom zum Schutz vor der Sonne durch einen **geschliffenen grünen Smaragd** die Gladiatorenkämpfe verfolgt haben. Im 15. Jhd. waren es **Bernstein oder gefärbtes Glas**, die als erste getönte Augengläser fungierten. Ihren modischen Durchbruch schaffte sie schließlich mit der „**Aviator**“, die amerikanische Piloten im 2. Weltkrieg trugen. (Quelle: www.geo.de)



# SMYLE

SWISS MYOPIA LENS EXPERIENCE

Die smarte Wahl für junge Augen  
Myopie Management mit Optiswiss



**optiswiss**