FOKUS

STROKOVNO GLASILO DRUŠTVA OČESNIH OPTIKOV SLOVENIJE
LETNIK XX, ŠT. 20 MAREC 2010

- SUHO OKO
- TOČKE ZA CERTIFIKAT
- USTANOVITVENI KONGRES EAOO
- PRIZME, BERGLE IN BINOKULARNI VID
- OPTOMETRIJA IN POSTUROLOGIJA
- 23 VPRAŠANJ DR. EMILU OBLAKU

HOYALUX iD MyStyle
FOR MY EYES ONLY

UVODNIK

DRUŠTVO OČESNIH OPTIKOV SLOVENIJE OPTICAL ASSOCIATION OF SLOVENIA
SLO - Bled, Ledina 36, www.doos-si.com

Matjaž Mihelčič, predsednik DOOS

Revija, ki izide le enkrat letno, ima nehvaležno zahtevo do piscev člankov v njej: prispevki morajo biti aktualni malo dlje, kot nekaj dni ali tednov. Glede nedavnih dogodkov na področju očesne optike v Sloveniji, bi lahko rekli: ko bi vsaj trajali le nekaj dni, da o njih ne bi bilo vredno pisati. V mislih imam kompliciran razpis ZZZS in burno dogajanje na Obrtni zbornici v zvezi z njim, potem pomanjkljivo predstavljanje novosti v medijih in nazadnje naše poskuse postaviti stvari tja, kjer jih vidimo sami. Saj si želimo reda na tem področju, a kaj, ko precej stvari ostaja nedorečenih in kaj, ko bodo nekatera neskladja šele sedaj priplavala na dan.

Tej problematiki je namenjena prva okrogla miza na letošnjem sejmu Optika 2010. Druga pa bo namenjena izobraževanju v optiki, ki je, kot veste, trenutno v precej mirujočem položaju. Predavanja za certifikate kakovosti sicer prirejamo redno in so odlično obiskana, certifikati pridobivajo na veljavi, z Obrtno zbornico se dogovarjamo o priznavanju točk v novem sistemu vrednotenja »neformalnega izobraževanja«. A tega ne gre zamenjevati s pravo šolo, niti z izobraževanjem za mojstre očesne optike - in tudi tu se trenutno ne dogaja kaj dosti. V oči bode, da imajo vse sosednje države (pa tudi praktično vse evropske) študij optmetrije. Anketa o potrebah po kadrih Obrtne zbornice kaže, da je zanimanje veliko. Relativno veliko. Številčno pa to zaradi majhnosti naše države vendarle predstavlja majhno skupino. Za dobro in z ostalo Evropo primerljivo oskrbo vida ter za uravnotežene odnose med strokami na tem področju, bi daljnoročno potrebovali kakih 10 diplomantov letno. Kako izvesti študij za tako malo ljudi, da se bo splačal? Pri Visoki zdravstveni šoli (VŠZ) potekajo priprave zelo počasi, a verjamem, da bomo našli način in predavatelje. Če bi se študij izvedel samoplačniško, bi šlo hitreje, a bi pri tem številu študentov stal prek 8000 EUR na leto, so nam na hitro izračunali pri VŠZ.

Znova se vrnimo v vsakdan slovenskega optika. Namesto s stroko se bo moral ukvarjati predvsem z novimi pravili Zavarovalnice, On-line sistemom, Zakonom o zdravstveni dejavnosti in še čim. Pomoč nudi tu predvsem Obrtna zbornica, pa tudi sam ZZZS. Nasveti bodo prihajali tudi od drugod – vendar pozor! Vsaka nova ureditev nekega stanja povzroča premike, v katerih skuša vsak akter izposlovati boljši položaj. Med svetovalci bodo takšni, ki bi radi, da se igra vodi po njihovih pravilih. Ne dajte se! Filozofija velikih firm je bistveno drugačna od tiste malih firm. Se čudite, da so vam veliki koncerni pripravljeni zaupati napotke, kako ravnati v krizi, da vam razkrivajo svoje uspešne prijeme? To je zato, da bi prevzeli njihov način igre, igre, v kateri bodo vedno vodili. Le poslušajte jih, potem pa postavite svoj standard in se ga držite.
Manjše firme so okretnejše, prihodnost je v tem, da se omejite na obseg dela, ki ga zmorete kvalitetno kontrolirati. To je, mislim, recept za naslednje desetletje.

Matjaž Mihelčič
predsednik DOOS

KAZALO

Uvodnik *Matjaž Mihelčič* 1

Suho oko *Manja Sevljak* 3

Točke za certifikat *Saša Kobilica* 4

Ustanovitveni kongres EAOO *Matjaž Mihelčič* 5

Prizme, bergle in binokularni vid *Janez Gobec* 10

Optometrija in posturologija *Slobec Katja* 11

23 vprašanj za dr. Emila Oblaka *Janez Gobec* 20

Izdajatelj: *Društvo očesnih optikov Slovenije, Ledina 36, 4260 Bled*
Člani uredniškega odbora in sodelavci: *Janez Gobec, Dr. Emil Oblak, Zvonko Pirtušek, Matjaž Mihelčič*
Naklada: *400 izvodov,* **Tisk:** *Tiskarna Medium, Žirovnica*
V objavljenih člankih so predstavljena stališča avtorjev, ki ne izražajo nujno stališča uredništva.

SUHO OKO in uporaba kontaktnih leč

Oči so ogledalo duše. R.W. Emerson je dejal: » očesna govorica je edina, ki ne rabi slovarja in jo razume ves svet.«
Poglaviten razlog za suhe oči je zmanjšana produkcija solz. To povzroči, da se mehki deli očesa kot sta roženica in veznica, ali bolje rečeno posamezni deli teh tkiv hitro izsušijo. Solze imajo odločilno vlogo pri vidu. Solze se izločajo iz solznih žlez, ki se nahajajo ob očesu in so nujno potrebne za zdravje in vzdrževanje očesa.
Solzna žleza meri približno 20x12x5 mm in je težka 78 g. Delimo jo na dva dela, večjega orbitalnega in manjšega palpebralnega. Orbitalni je oblike mandlja, spodnji del žleze je nameščen okoli levator mišice in laretalne ravne mišice. Palpebralni del žleze je velik okoli četrtine celotne žleze , njegov spodnji del leži blizu očesa, včasih ga opazimo ko evertiramo veko.
Solze so zapletena mešanica vode, maščobnih olj,beljakovin, elekrtolitov, zaščitenih snovi proti mikrobom in rastnih snovi, ki uravnavajo celične procese. Solze na površini ustvarjajo solzni film, ki je debel 7-9 nm, in je sestavljen iz treh plasti:

- vrhnji ali oljni sloj (lipid) katerega ustvarjajo meibomove žleze in zeisove žleze,
- srednji sloj (aqueous) proizvajajo solzne žleze,
- najbolj notranji del pa se imenuje sluzni sloj (mucin), ta se stika z epitelom roženice. Proizvajajo ga goblet celice veznice ter celice epitela.

Solzna tekočina nenehno vlaži oko, ga ščiti pred izušitvijo ter omogoča jasen pogled. Po očesni površini pa se porazdeli z utripanjem veke (mežikanjem). Solzni film tvori mejno površino proti okolju, preprečuje izsušitev, olajša drsenje veke , dovaja hranilne snovi v roženico in istočasno omogoča odstraniti manjše tujke iz očesa. Če je ravnovesje porušeno, potem trpimo zaradi suhih oči.
Medicinski izraz za suho oko je karatokonjuktivitis sicca, ki opisuje vztrajno izušenost očesne veznice.
Nekateri ljudje so prirojeno nagnjeni k zmanjšani produkciji solz, do zmanjšanja solzenja pride tudi z leti ali pa kot posledica določenih hormonskih sprememb v telesu (menopavza), upad solz posledično povzročajo tudi določena zdravila
(antihistaminiki, antidepresivi, zdravila proti povišanem tlaku, kontracepcijske tabletke).
Suhost oči pogosto spremljajo različne bolezni: sistemske bolezni (lupus, Sjogrenov sindrom..), kemične poškodbe, dolgotrajno nošenje kl. Prizadeti so lahko bolniki po obsevanju ali kirurških posegih na očesu. Prav tako pa suhost povezujemo tudi z prostorom (klima, računalnik).
Simptomatiko suhega očesa prepoznamo po rdečini, razširjenih žilicah in pomanjkanju leska v očeh. Ljudje opisujejo kot pekoče oči, boleče, opisujejo občutek peska v očeh, pogosto imajo zjutraj zlepljene veke. Zaradi navedenih težav težje berejo, gledajo TV in delajo na računalniku. Pogosto jih dodatno iritirajo prah, dim ali veter. Taki posamezniki slabo ali pa sploh ne prenašajo kl.
Med vsemi simptomi, povezanimi z (neprijetnimi) izkušnjami pri nošnji kontaktnih leč, je najpogosteje naveden razlog, prav izsušenost in pekoči občutek v očeh. Največja težava je prav pri povezovanju simptomov suhosti, saj obstaja veliko podobnih težav povezanih z definicijo suhega očesa. Zato predvidevanja in navedbe uporabnikov kl o izsušitvi, suhosti očes, ne pomeni vedno, da lahko govorimo le o izostanku vlažnosti v očesu. Razlog je lahko tudi delovno okolje, material kl ali njegova geometrija. Ko govorimo o problemih, povezanih z nošnjo kl (vaskularizacija, GPC, papilarni konjuktivitis), govorimo o mehkih kl, ki so najpogostejši in najpriljubljenejši tip leč (90 %).
Kontaktna leča ima zelo velik vpliv na prednji del očesa. Vplivi se pokažejo kot:

- hipoksija,
- vnetja in infekti (so redki) vendar predstavljajo zelo resna obolenja roženice,
- alergične in toksične reakcije,
- mehanske poškodbe (odrgnine epitela),
- pojav suhega očesa.

Dobro je prepoznati simptome obolenj:

- hipoksija nima simptomatike,
- simptomi alergije in toksinov so pekoče oči, srbenje, infekcija povzroči bolečino in izcedek, - problem solznega filma pa povzroča suhost in nelagodje.

V veliki večini primerov se lahko izognemo težavam s tem, da pri hipoksiji predpišemo lečo, s katero

povečamo dotok kisika, pri infekcijah in vnetjih prenehamo z nošnjo leče in zdravimo z antibiotiki, pri suhih očeh pa aplicirano lečo zamenjamo zaradi depozitov in materiala (velika vsebnost vode).
Na splošno velja nekaj napotkov, kako se uspešno zoperstaviti vzrokom in posledicam suhega očesa, bodisi z lečam ali brez. Internetne strani in razni članki v revijah so polni nasvetov kako si naravno in z alternativnimi zdravili pomagamo:

- ne pozabimo mežikati (še posebej prio gledanju TV in pri delu z računalnikom)
- veliko gibanja na svežem zraku
- izogibanje direktnemu pihanju iz ventilatorja, klime
- izogibanje cigaretnega dima
- pijmo veliko tekočine
- preglejte vaša zdravila in njigove stranske učinke
- uporaba umetnih kapljic ali kreme....

Manja Sevljak, Mojstrica očesne optike

TOČKE ZA CERTIFIKAT

kakovosti ECOO doos odslej tudi na internetu

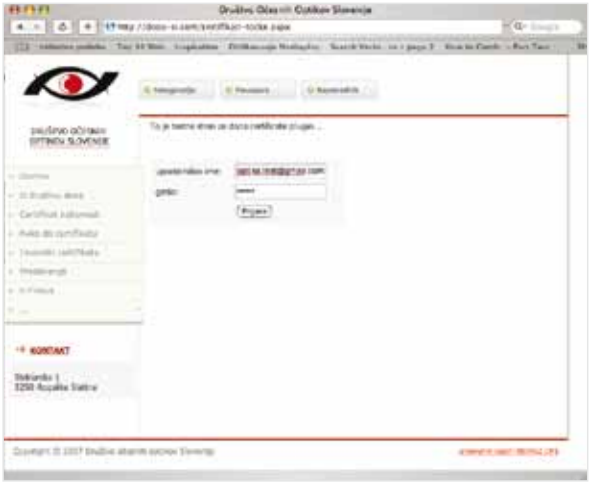
Testni primer z prikazom aktualnih točk in seznam dogodkov.

Ste že kdaj kliknili na www.doos-si.com, ali v google napisali besedo doos in kliknili Iskanje. Potem zagotovo poznate spletne strani Društva očesnih optikov Slovenije. In kaj najdem tam? Morda potrebujete samo informacije o prihajajočih predavanjih, vas zanima kaj je certifikat kakovosti in kako ga pridobite. Ali pa ste založili FOKUS 2008 pa bi radi prebrali članek Specializacija očesnih optikov gospoda Janeza Gobca. Sicer pa vam spletne strani ponujajo še kaj več..
Glede na aktualnost internetnega poslovanja, bančništva na klik in vseh mogočih Online sistemov, ki jih optiki že zelo dobro poznamo, vam v društvu optikov predstavljamo spomladansko obnovljen sistem točkovanja za Certifikat kakovosti ECOO DOOS. V bistvu ostaja način prejemanja in zbiranja točk enak, v obdobju dveh let je potrebno zbrati 15 točk za prejem certifikata. Spremeni se samo način oz. možnost vpogleda prejemnika točk. Tako bo imel vsak prejemnik točk za Certifikat vpogled v število pridobljenih točk in pregled predavanj, ki jih je obiskal. Uporabnik bo do svojih podatkov dostopal, preko spletnih strani DOOS s pomočjo dodeljenega uporabniškega imena in gesla. Uporabniško ime in geslo vam bomo, v kolikor imamo vaše popolne podatke v trenutnem registru, posredovali že na sejmu Optike v Portorožu.

Kateri so podatki, ki jih potrebujemo?

- Ime in Priimek prejemnika Certifikata
- Naziv optike, kjer je zaposlen
- Naslov bivališča
- E-mail naslov

V bodoče ne bo dileme, koliko točk za prejem Certifikata kakovosti še potrebujem. Naj vas samo opomnim, da za Certifikat kakovosti štejejo tudi napisani strokovni članki, udeležbe na strokovnih predavanjih, sejmih v tujini, ostala strokovna predavanja. Prošnje in potrdila udeležbe za pridobitev točk lahko naslovite na DOOS.



Okno za vstop uporabnikov na spletnih straneh *www.doos-si.com,* kjer vpišete uporabniško ime in geslo.

Veselimo se nove pridobitve in upamo, da bomo tako povečali preglednost in zmanjšali možnost napak pri podeljevanju Certifikatov kakovosti v bodoče in vi boste seznanjeni z aktualnim stanjem prejetih točk.
Želim vam uspešno zbiranje točk in veliko prejetih Certifikatov kakovosti.

Saša Kobilica

USTANOVITVENI KONGRES

Evropske akademije za optometrijo in optiko – EAOO v Lozani

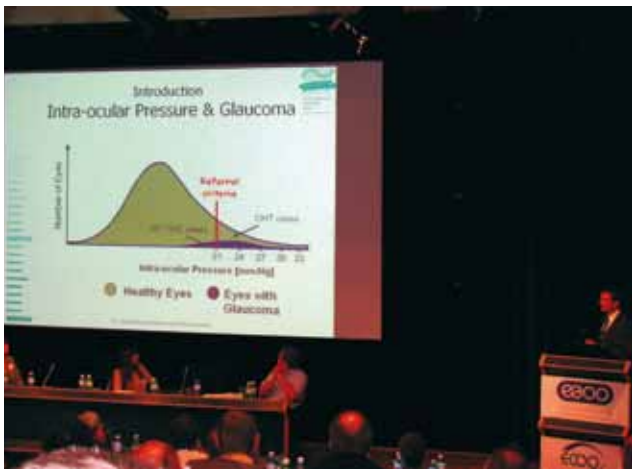
Maja 2009 je v Lozani ob Ženevskem jezeru po večletnih pripravah luč sveta ugledala nova akademska organizacija – Evropska akademija za optometrijo in optiko (EAOO). Njen glavni promotor je bila organizacija ECOO, ki je že leta skušala strokovno in znanstveno plat evropske optometrije organizirati v posebni, nepolitični organizaciji. Kljub mnogim skeptikom je stvar v lanskem letu končno uspela. Ob prekrasnem vremenu se je ob Ženevskem jezeru, v olimpijskem muzeju, ki je gostil ustanovitveno konferenco, zbralo nekaj sto gostov iz cele Evrope.

Kot je bilo pričakovati, se je glavnina uvodnih govorov in kasnejših debat sukala okrog trenutnega statusa evropske optometrije in precejšnjih razlik med posameznimi državami Evropske unije. Vendar je čutiti optimizem; izmenjave študentov in profesorjev homogenizirajo izobraževalne programe, prav tako jih bo poenotila Evropska diploma iz optometrije, ki je v lanskem letu z akreditacijo posameznih šol dobila nov zalet. Tu gre za šole, ki so pri komisiji za akreditacije programov ECOO dokazale, da so njihovi programi v določenih segmentih skladni z Evropsko diplomo. Diplomantom teh šol se bo torej ob zaključku avtomatično priznal akreditirani del Evropske diplome. Če bo nekdo hotel opraviti Evro-diplomo, bo torej moral polagati le izpite iz vsebin, ki jih njegova šola ne pokriva dovolj podrobno.

V znanstveno – strokovnem delu je bilo predstavljenih več študij, ki analizirajo smotrnost presejalnih testov v optometriji, zlasti za glavkom in spremembe v makuli. Posebna predstavitev britanskega College-a of Optometry se je dotaknila sodelovanja z okulistiko in

ureditvijo napotitev, ki so na otoku, kljub pomanjkanju okulistov, zgledne. Podobnih modelov se poslužujejo Skandinavci ter Nizozemci. Posnemati jih skušajo še Španci, Italijani in Nemci. V Nemčiji je sodelovanje lokalno ponekod zelo dobro, globalno pa še dokaj neurejeno. V ožjem znanstvenem smislu so bile predstavitve študij o spremembah vidne ostrine ob napredovali AMD, nova spoznanja o suhem očesu ter testiranjih in terapijah le-tega. Seveda niso manjkale nove študije Ortho-K metode, ki naj bi zavirala rast kratkovidnosti, ter predpis kontaktnih leč pri iregularni roženici. Na več posterjih so bile predstavljene spremembe vidne funkcije (ostrina, kontrast, barve itd.) ob spremembah na očeh.

EAOO je torej stopila na pot. Ob množici novih študentov in akademskem zaletu stroke se za njeno prihodnost ni bati.



Prezentacija: kriteriji za napotitve pacientov, rizičnih za glavkom

Slovenski doprinos k prvi akademiji - prezentacija »The content matters: The influence of cognition on accommodation and pupil size in reading«

Wolfgang Cagnolati, D.SC. - predsednik ECOO; Dr. Feike Grit - predsednik EAOO in past-president ECOO, Matjaž Mihelčič, M.Sc. - ustanovni član EAOO

USHER V NAJNOVEJŠEM GLASBENEM VIDEU NOSI SONČNA OČALA **CARRERA**

CARRERA, ena najprestižnejših modnih in športnih znamk za sončna očala, je objavila sodelovanje v zadnjem Usherjevem glasbenem videu "Hey Daddy (Daddy's Home)", vodilnem singlu prihajajočega pevčevega albuma Raymond Vs. Raymond.

"Hey Daddy (Daddy's Home)" se trenutno predvaja na vseh večjih radijskih postajah ter internetu. Od 01. marca 2010 bo Raymond Vs Raymond na razpolago v trgovinah in na internetu.

"Hey Daddy (Daddy's Home)", predstavlja nadaljevanje Usherjeve zmagovalne formule uspešnih singlov. V videu Usher razkriva kompleksnost svojega življenja, ki ga določa kdo je in pričakovanja drugih o tem kdo bi naj bil. Sončna očala Carrera ENDURANCE, katera proizvaja Safilo Group, krasijo Usherja, ko prihaja domov k svojemu dekletu, pomemben trenutek v videu, ki izraža njegovo hrepenenje po ljubezni. Stilistična in nezamenljiva sončna očala poudarjajo njegovo modno in prikupno osebnost.

Carrera "vintage kolekcija" predstavlja nova modna očala, ki so primerna za mlade in modno zavedne trendseterje po celem svetu. Novi Carrerini modeli z retro detajli so v zelo kratkem času dosegli kultni status in jasno izražajo moden smernice.

Edinstvena in prepoznavna sončna očala iz metala „ENDURANCE" v obliki solze je navdihnil stil 80-ih, so zelo prepoznavna in pritegnejo pozornost. Okvir je iz optyla (posebna plastika z visoko kvalitetnimi lastnostmi – eden od zaščitnih znakov Safila).

O CARRERI
Zgodovina blagovne znamke Carrera se je pričela v letu 1956. Znamka sončnih očal je dosegla najvišjo popularnost v 80-ih, ko je postala za sončna očala ena kultnih znamk desetletja. Leta 1996 je Safilo Group kupil CARRERO, eden izmed vodilnih v industriji sončnih očal in korekcijskih okvirjev. Carrera ostaja ikona in uspešna mednarodna znamka, ki je sinonim za design, inovativnost in kvaliteto.

Zastopstvi in prodaja CARRERA OPTYL d.o.o.

GIORGIO **ARMANI** PREDSTAVLJA NOVO KOLEKCIJO KOREKCIJSKIH OKVIRJEV

Nova kolekcija korekcijskih okvirjev Girgio Armani se vrača k izvornemu Armani –stilu in ponovno odkriva enostavnost ter izrazito močno estetiko, kar daje tej blagovni znamki prepoznavnost v svetu očal.

»Naklonjenost čistim linijam ne pomeni ukinitve vseh dekorativnih oblik, temveč enostavno izogibanje izumetničenim, neudobnim in nemogočim oblikam« pravi Giorgio Armani .

Navdahnjena s tradicijo, ki je bila vrsto let skrbno hranjena v arhivih, je nova kolekcija Giorgio Armanai resnično edinstvena, loči se po preciznih oblikah in čistih linijah. Nova kolekcija predstavlja široko in pregledno ponudbo korekcijskih okvirjev s prefinjenim diesignom, ki kaže presenetljivo kombinacijo tradicije in mode.

Rokodelsko, precizna izdelava elementov, naredi ta očala prestižna in izstopajoča. Pomembni in ne preveč vpadljivi detajli v retro stilu zagotavljajo čist, preprost in eleganten slog. Enostaven zmeren design daje tem očalom zgodovinsko in simbolično vrednost in jih naredi za resničnega življenjskega spremljevalca.

Nova kolekcija je na voljo od jan. 2010 naprej.

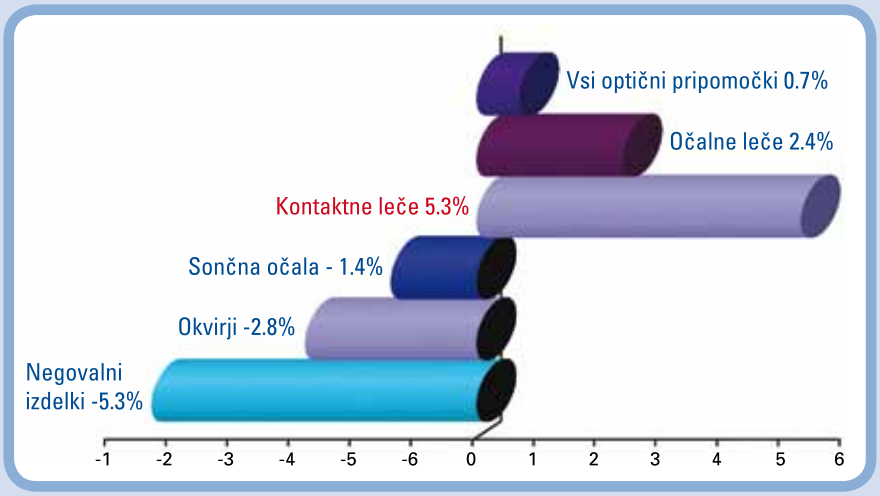
Safilo GROUP

Zastopstvi in prodaja CARRERA OPTYL d.o.o.

LETO SPREMEMB NA PODROČJU OPTIČNE DEJAVNOSTI

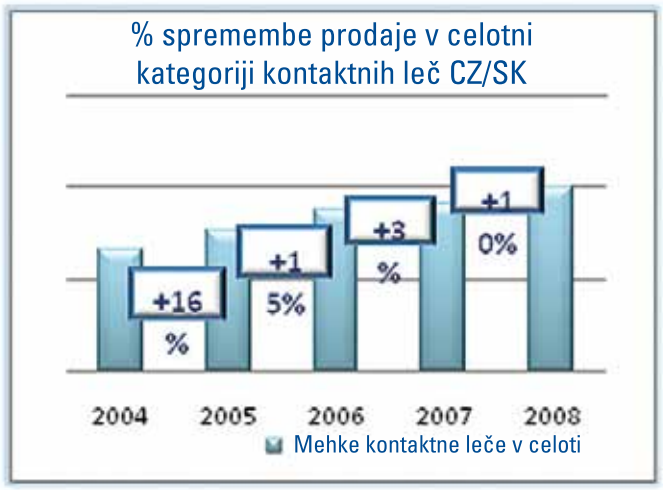
Pri opazovanju našega tržišča lahko potegnemo vzporednice s podatki iz zahodne Evrope (Velika Britanija, Francija, Italija, Španija, Nemčija)[1]. Na teh tržiščih je bila rast celotne optične dejavnosti v letu 2008 (+0,7% glede na leto 2007) v glavnem posledica rasti na področju okvirjev za očala (+2,4% glede na leto 2007). Najhitreje rastoči segment pa so kontaktne leče. Pri kontaktnih lečah je bila rast +5,3%.

Slovensko tržišče še ni podrobneje analizirano, lahko pa naredimo primerjavo s češkim in slovaškim tržiščem, saj imamo na voljo tržne podatke za kontaktne leče. Na naših tržiščih je promet na področju kontaktnih leč še bolj zrasel, polnih 10% v primerjavi s preteklim letom.[2] To pomeni, da je ta segment zadnjih pet let neprekinjeno rasel. Posledica takšne hitre rasti je najverjetneje dejstvo, da je povprečni ocenjeni delež kontaktnih leč v celotni optični dejavnosti približno 10–12%, čeprav lahko niha med le 3% do celih 30% v nekaterih optikah. Če naredimo primerjavo z zahodno Evropo, je povprečni delež kontaktnih leč v celotni optični dejavnosti v zgoraj omenjenih petih državah 9,4-odstoten.[1] Zaključimo lahko, da danes kontaktne leče na vseh tržiščih predstavljajo pomembno skupino proizvodov, ki ne sme manjkati v nobeni optiki.



Grafikon 1: GFK; % sprememba vrednosti prodaje v optikah 2007-2008 (Prodajni trendi, Evropa 5-Velika Britanija, Nemčija, Španija, Italija, Francija)

• Kako je torej splošna ekonomska kriza vplivala na kategorijo kontaktnih leč na Češkem in na Slovaškem?
Medtem ko je prvo polovico leta 2009 zaznamovala upočasnitev prodaje v tej kategoriji in do neke mere razumsko previden pristop številnih poslovnežev glede zalog, smo v tretjem četrtletju že lahko opazili pozitiven preobrat in porast prodaje te kategorije; skupna prodaja kontaktnih leč je bila 2% nad prodajo v istem obdobju leta 2008. Če opazujemo daljše obdobje, zadnjih 12 mesecev, vidimo, da je kategorija na splošno stabilna, brez rasti ali upada.[2]



Grafikon 2: Eurocomcontact podatki 2004-2009, CZ/SK

Slovensko združenje za kontaktne leče, ki organizira lokalno raziskavo za mednarodno študijo o predpisovanju kontaktnih leč, ki jo vodi dr. Philip Morgan z Univerze v Manchestru, je objavilo podatke[3] o novih trendih kontaktnih leč. V Sloveniji na primer lahko opazimo pozitiven trend pri lečah za enkratno dnevno uporabo; zbrani podatki kažejo, da so 10% vseh kontaktnih leč v letu 2008 predstavljale leče za enkratno dnevno uporabo. Podatki kažejo tudi, da so slovenski strokovnjaki za kontaktne leče sprejeli inovativne materiale in da je večina novih predpisov leč, sedaj iz silikon-hidrogelnih materialov.

Prve DNEVNE SILIKON-HIDROGELNE LEČE

1·DAY ACUVUE® TruEye™

V današnjem sodobnem svetu se čedalje bolj zavedamo pomena zdravja. Oči so eden izmed najbolj občutljivih organov, zato smo nanje še posebej pozorni. Hiter način življenja lahko negativno vpliva na zdravje oči, zato se v zadnjih letih vedno več ljudi, ki imajo težave z vidom, odloča za uporabo dnevnih kontaktnih leč ter silikon-hidrogelnih leč za enkratno uporabo, oblikovanih tako, da očem pomagajo ohraniti svežino ves dan.

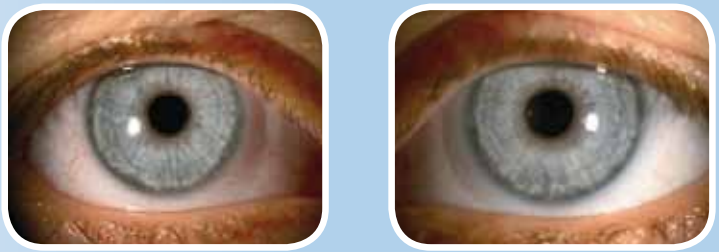
Podjetje Johnson & Johnson je pri izdelavi dnevnih kontaktnih leč naredilo revolucionarni preboj. Kontaktne leče *1·DAY* ACUVUE® TruEye™ so najnovejši izdelek iz palete ACUVUE® ter hkrati prve dnevne silikon hidrogelne kontaktne leče na svetu. Izdelane so iz materiala silikon hidrogel – Narafilcon A, ki omogoča 100% prepustnost kisika, zaradi česar ostanejo oči bistre in sveže ves dan. *1·DAY* ACUVUE® TruEye™ so prve dnevne silikon-hidrogelne kontaktne leče, ki poleg velike prepustnosti kisika očem omogočajo tudi najvišjo stopnjo zaščite pred škodljivimi UV-žarki.*

Zahvaljujoč napredni tehnologiji HYDRACLEAR®[1] ima leča *1·DAY* ACUVUE® TruEye™ izjemno gladko površino, po kateri lahko očesna veka mehko drsi, kar zmanjšuje draženje in možnost poškodb očesa med nošenjem. Vlažilni element je vgrajen v samo strukturo leče in se ne obrabi, kar omogoča udobno in varno nošenje skozi ves dan.

Kontaktne leče *1·DAY* ACUVUE® TruEye™ so namenjene osebam, ki zaradi hitrega in zahtevnega načina življenja želijo nositi leče ves dan ali pa jih potrebujejo le nekajkrat tedensko.

Kontaktne leče *1·DAY* ACUVUE® TruEye™ so namenjene vsem, ki jim ni vseeno za zdravje svojih oči in želijo zanje kar najbolje poskrbeti.

Na levi sliki je oseba s hidrogelno lečo v desnem očesu, na desni sliki pa ista oseba po osmih urah nošenja leče *1·DAY* ACUVUE® TruEye™ v levem očesu. Na prvi sliki je očitna očesna hipertemija, ki je na drugi sliki ni.



Marina Mišura, bc optometrist

Več informacij lahko najdete v:

1. Jones L and Woods C. An Eye on the World's First Silicone Hydrogel Daily Disposable Contact Lens Optician 2008; 236 (6172): 33-34
2. Ruston D and Moody K. A Daily Disposable for Healthy Contact Lens Wear Optician 2009; 238 (6222): 34-37

*Kontaktne leče z UV zaščito ne morejo nadomestiti sončnih očal, saj ne prekrivajo celotnega očesa in področja okoli njega.

1·DAY ACUVUE® TruEye™ in HYDRACLEAR® sta blagovni znamki podjetja Johnson & Johnson d.o.o. © Johnson & Johnson d.o.o. 2010.

PRIZME, BERGLE IN BINOKULARNI VID

Kaj imajo skupnega prizme in bergle? Nekateri, celo ugledni refrakcionisti so občasno izjavili, da so prizme bergle za oči, ki se uporabijo,v nujnih primerih vendar tudi čimprej zavržejo.
Sam sem o očesnih berglah pomislil pred kratkim, ko sem zaradi nedolžnega padca za nekaj časa pristal na berglah. Že res, bergle razbremenijo mišice na nogah, prizme pa očesne mišice, oboje je potrebno takrat, ko so noge in oči preveč obremenjene in povzročajo težave. Vendar se vsakršna primerjava tukaj tudi konča.
Za nas pa je bolj zanimiva in pa koristna prizma, zato v nadaljevanju nekaj misli o prizmatični korekciji in binokularnem vidu.

BINOKULARNI VID

Da bi lažje razumeli kdaj uporabiti prizme moramo čisto na kratko skozi fiziologijo binokularnega vida.
Binokularni vid je istočasno oboje očesno zaznavanje, gledanje. Vsako oko zazna svojo sliko in šele z obdelavo le-teh nastane v možganih skupna enojna slika, ki je boljše kvalitete kot monokularna. Pri nemotenem binokularnem vidu ne zaznavamo dveh slik temveč dobimo občutek, da gledamo z enim očesom, ki se nahaja nekje na korenu nosa. Ta občutek imenujemo ciklopno oko.

FUZIJA

Za binokularno enojno sliko potrebujemo fuzijo obeh vidnih vtisov iz desnega in levega očesa.
Fuzijo vspodbuja fuzijski dražljaj, ki izhaja iz fiksiranega predmeta. Pogoj za fuzijski dražljaj sta dovolj enaki sliki obeh oči in sicer: glede na obliko, velikost, ostrino, barvo, osvetljenost, kontrast, strukturo,morda še kaj. Zadovoljiva enakost slik v obeh očesih je prvi pogoj za fuzijo. Z druge strani pa nekorigirani astigmatizem, različna ostrina, anisometripia, aniseikonia in heteroforija otežuje ali onemogoča fuzijo.
Razlikujemo motorično in senzorično fuzijo. Motorična fuzija je protismerni pomik oči ali vergenca fiksirnih (vidnih) linij v smeri opazovanega predmeta, ki s pomikom postavi sliki v obeh očeh v sredino foveole. V tem primeru se predmet preslika na pokrivajočih ali korespondečnih mestih na mrežnici. Vergenco omogočajo zunanje očesne mišice, sproži pa fuzijski dražljaj.

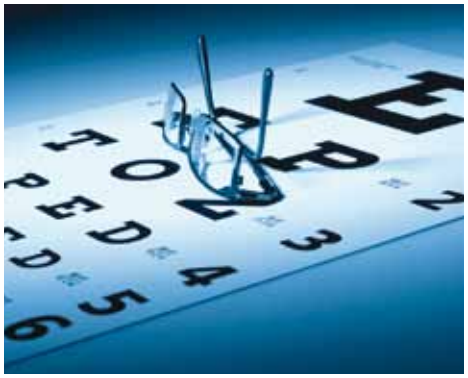
SENZORIČNA FUZIJA IN PANUMSKI VID

Zgodi pa se, da sliki ne nastaneta na korespondečnih mestih mrežnice, temveč vsaj v enem očesu odstopa od centra foveole, preslika se v okolici foveole. To odstopanje izravna senzorična fuzija v kolikor napaka ni prevelika in slika nastane v panumskem področju. Panumi so področje v obliki ležeče elipse, ki obkrožajo vsako točko na mrežnici in omogočajo binokularni vid. Senzorična fuzija je torej postopek v možganih, ki omogoča spajanje nekorespondečnih ali disparatnih slik, ki se preslikajo znotraj panuma, kar imenujemo panumski vid.
Pri normalnem nemotenem binokularnem vidu, se fiksirni liniji sekata na opazovanem predmetu. Sliki predmeta pa se preslikata na korespondečnih mestih v foveolah mrežnice. Položaj, ki ga pri tem zavzameta obe očesi imenujemo orto položaj. Lega očes pogosto odstopa od t.im. orto položaja, zato so zadolžene očesne mičice, ki v večini primerov izravnavajo nastalo kotno napako ali heteroforijo. Pravimo, da očesne mišice z motorično ali/ in senzorično fuzijo izravnavajo heteroforijo zato normalno in brez težav vidimo.
V kolikor temu ni tako, mišice so zaradi stalnega izravnavanja preveč obremenjene pa ima stranka težave, očal ne prenaša, težko bere, blešči se, se hitro utrudi, boli glava. V tem primeru moramo izmeriti kotno nepravovidnost. S pomočjo MKH (merilna korekcija po Hase-ju) ali grafično analitične metode, izmerimo prizmatično odstopanje. Izmerjena jakost se ne prenese v celoti v korekcijo, temveč določimo prizmatične leče po pravilh metode katero smo uporabili. Pred prizmatično korekcijo se je dobro posvetovati z očesnim zdravnikom, da bi izključili morebitne druge zdravstvene vzroke za težave.
Da nebo pomote, prizme uporabimo samo takrat, če imajo stranke resne težave z binokularnim vidom, tudi bergle dobimo samo v primeru težav. Kaj menite vi?

Janez Gobec

OPTOMETRIJA IN POSTUROLOGIJA:

novi izzivi



Optometrija, kot je splošno znano, daje izredno velik doprinos dobropočutju ljudi. Vsak dan se srečujemo s pacienti z raznovrstnimi težavami in problemi, ki niso vezani le na vid ampak imajo lahko širši obseg. Sami, kot optometristi, teh problemov ne moremo in ne zmoremo reševati, zato moramo nujno stalno tesno sodelovati s strokovnjaki drugih zdravstvenih smeri. Dovolj je pomisliti le na dejstvo, kako veliko vlogo odigra naše razumevanje pacientov, kako pacient doživlja svoje težave in kakšen je njegov stil življenja. Prav gotovo vsak dan srečamo ljudi, ki iščejo pri nas rešitev problemov v zvezi z vidom; toda ne smemo nikoli pozabiti, da za problemom, ki ga imamo pred seboj, se lahko skrivajo tudi taki, katerih nismo usposobljeni reševati; tu gre lahko za probleme različne narave, kot so npr. psihološki, fizijatrični, stomatološki ali enostavno vezani na očala oziroma na korekcijo, ki jo pacient koristi. Vse to je zelo pogosto vezano na držo telesa oz. na t.i. „posturo“. Tu lahko trdim, da se nam optometristom odprejo nova obzorja in naše delo postane tako timsko delo, kar je dejansko posturologija.

Gotovo vsak strokovnjak gleda svojega pacienta iz svojega zornega kota, ki je specifičen za svoj poklic oziroma stroko, toda »skrivnost« kako pomagati pacientu, je prav v uspešnem medsebojnem sodelovanju.
V zadnjih letih se je življenje na sploh zelo spremenilo. Veliko več je stresa, utrujenosti, zagrenjenosti. Vse več je motenj, ki so vezane na vid in držo – posturo. Več pozornosti je potreba posvetiti problematiki, ki jo največkrat zasledimo v šoli, doma, na delu.
Že od prvega razreda osnovne šole je treba vzgajati otroka, kako mora dejansko uporabljati knjige , zvezke, računalnik, svinčnik. Treba ga je naučiti, kako naj piše, kako naj drži pisalo v rokah, kako naj sedi v klopi ali doma, kako naj piše domačo nalogo itd.
Že ob koncu petdesetih let, je psiholog in optometrist Gerald Getman označil prvo leto osnovne šole, kot leto v katerem se otrok nauči branja, da bo lahko potem vse življenje bral in se izobraževal oziroma se izpopolnjeval. Nasveti o pravi drži, o uporabi prave razsvetljave, o pravi razdalji in poziciji pred TV ekranom so samo nekateri izmed tolikih, ki lahko pogojujejo dobropočutje posameznika in seveda nemoten vid.
Preden pa sploh govorimo o drži in odnosu med držo in očmi oziroma vidom, moramo definirati pojem posturologije. Definicija „postura“ je v bistvu način, kako se naše telo postavi v odnosu s prostorom, ki ga obdaja in mu tudi dopušča obdržati ravnotežje.
Očesne mišice, mišice vratu in ramen so intimno povezane med seboj (Busquet 1988). Vsakokrat , ko se očesni bulbusi premaknejo, so dosledno, preko sinaps, stimulirane tudi očesne mišice, katere pogojujejo delovanje mišic tilnika in vratu, da lahko s pogledom sledimo vsemu kar se premika.
Če želimo dojeti, kako vid vpliva

na ravnotežje, lahko enostavno zapremo oči in stojimo na eni nogi. Zavedali se bomo, koko je to težko oz. nemogoče ostati popolnoma mirni. Naše telo se bo gotovo premaknilo v naprej ali nazaj, seveda z našim baricentrom. V bistvu med držo in vidom mora vedno obstajati neko gotovo ravnovesje med delovanjem vseh očesnih in telesnih mišic. Skratka, čimboljši bo binokularen vid, temboljše bodo informacije, ki bodo prišle do možganov: na primer, kjer se glava rotacijsko giblje glede na telo, eno oko lahko postane preferenčno glede na drugo. Vidno polje preferenčnega očesa je večje in v trenutku ko oseba uporablja eno oko več od drugega, binokularen vid bo moteč, kar lahko privede tudi do izključitve enega očesa.V tem kontekstu velja tudi omeniti, kako se vid in drža spremenita ob stomatoloških oziroma ortodontskih posegih, ali kako vplivata v logopediji in to še posebno pri otrocih.

O tem bi lahko razpravljali še in še, saj prav zaradi tega se govori o posturologiji kot multidisciplinarni vedi, ki jo velja ovrednotiti; mislim namreč, da kljub vedno bolj „noremu“ življenju, se moramo za trenutek ustaviti in pomisliti, da nismo sestavljeni le iz enega samega dela ampak iz nešteto delcev. Smo kot mozaik, ki ga moramo ceniti in spoštovati.

Slobec Katja

Optik optometrist
Master doctor of Optometry
State University of Latvia

Član zbornice Optikov in Optometristov
(Albo degli Ottici Optimetristi)
Član CIES – Italia Collegio internayionale
Studio della Statica Capitolo italiano

GASPERO
alternativa · novacije

GASPERO d.o.o., Gmajna 16, SI-1236 Trzin;
Tel.: +386 (0)1 562 06 07; Fax: +386 (0)1 562 06 09;
Mobilni: +386 31 660 392; e-mail: info@gaspero.si;
web: www.gaspero.si

TOMEY
TECHNOLOGY AND VISION

Izberite bolj zdravo pot nošenja kontaktnih leč...

...pot se začne s

Drgnjenje in spiranje s Complete raztopino odstranjuje z leč veliko število mikroorganizmov pred odlaganjem leč v posodico z raztopino.

Sedaj Complete Easy Rub Formula kombinira drgnjenje in spiranje z zanesljivo **6-urno** dezinfekcijo in na ta način zagotavlja zdravo nošenje kontaktnih leč.

Naj bo Complete Easy Rub skupaj z ostalimi AMO izdelki za nego in zdravje oči **vaša pot** k bolj zdravemu nošenju kontaktnih leč.

OKTAL PHARMA

Zastopnik:
Oktal Pharma, Litostrojska 44c, 1000 Ljubljana

PRESENTA NOVA

CELOTEN DESIGN ZA VAŠ PROSTOR

LINEA FRAME WALL PANELS

INOVATIVNI SISTEM

Naš inovativni sistem **Linea Frame Wall Panels** omogoča preprosto in enostavno spreminjanje izgleda vaše trgovine, od najmanjših detailov do celotnega interierja. Postavite lahko do 1000 različnih kombinacij s pomočjo 100-ih modulov.

OPTICAL SHOP 3D

NOVO

Presenta Nova 3D programska oprema za planiranje v optiki.

Enostavna za uporabo, od ideje do realizacije po vaših željah. Postanite notranji oblikovalec (designer) v nekaj korakih.

SHOP DESIGNING - planiranje prostora (FLOOR PLAN)- enostavna uporaba – istočasno kreiranje 2D in 3D prostora po vaših načrtih. Možnost izbire po predlogah ali ustvarjanje lastnega načrta.

INTERIJER: enostavna izbira in urejanje opreme v virtualnem prostoru – sistem POVLECI in SPUSTI, za pregled vaših idej. Lahko spreminjate in prestavljate elemente.

VIZUALIZACIJA: istočasni 2D in 3D pregled, nudi popoln predogled opreme v ordinaciji oz. salonu. Sedaj imate možnost ustvariti po lastni viziji, sliko ordinacije z izbiro barv popleskanih sten, pohištva, tal in razsvetljave.

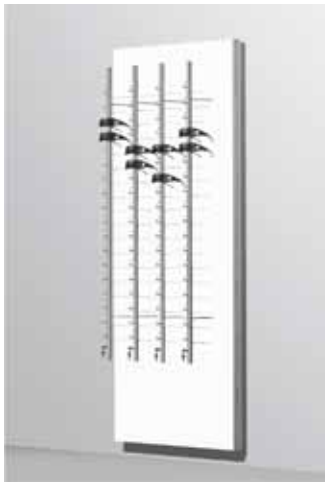
NAROČILO: shranite svoj projekt v pdf formatu in nam ga pošljite na naš e-mail naslov ali obiščite našo internet trgovino.

LINEA FRAME WALL PANELS

100 MODULOV-1000 KOMBINACIJ

LINEA FRAME WALL PANELS

NOVO



LF W4 -200

NOVO

LF W4 S2

NOVO

LF W8 C

NOVO

LF W4 MK1

FLOOR PRESENTERS

ST5 SPYDER

FR 6

FR 8 B1

NOVO

SW 1500

PHOTOCAM PANELS

PH-PFS

PH-PM

PH-PT

NOVO

AUTOSHOOTING SISTEM

Inovativen način prodaje kateri stranki omogoča pregled nad izbiro okvirjev (primerno tudi za stranke s slabšim vidom).

Sistem sestavlja kamera in zaslon občutljiv na dotik (touch screen)

Z dotikom ekrana sprožimo kamero, ki fotografira stranko medtem ko preizkuša različne modele okvirjev.

Po primerjavi slik, posnetih z različnimi modeli okvirjev, se stranka lažje odloči kateri model okvirja bo izbrala.

Uporaba Photocam panela predstavlja optiki dodano vrednost in poenostavi ter poveča prodajo.

www.presenta-nova.com
info@presenta-nova.hr

Phone: +385.1.6524 048
Fax: +385.1.6524 049
Puževa 7
10020 Zagreb
Croatia

"Zvečer, tik pred sončnim zahodom, ko postanejo sence daljše, se spremeni izgled terena. Takrat moram biti še bolj pozoren na skrite pasti, ki jih povzroča slabša svetloba."

François Bailly Maitre – Mountain biker

Julbo Zebra photochromic 2-4

TRACKS

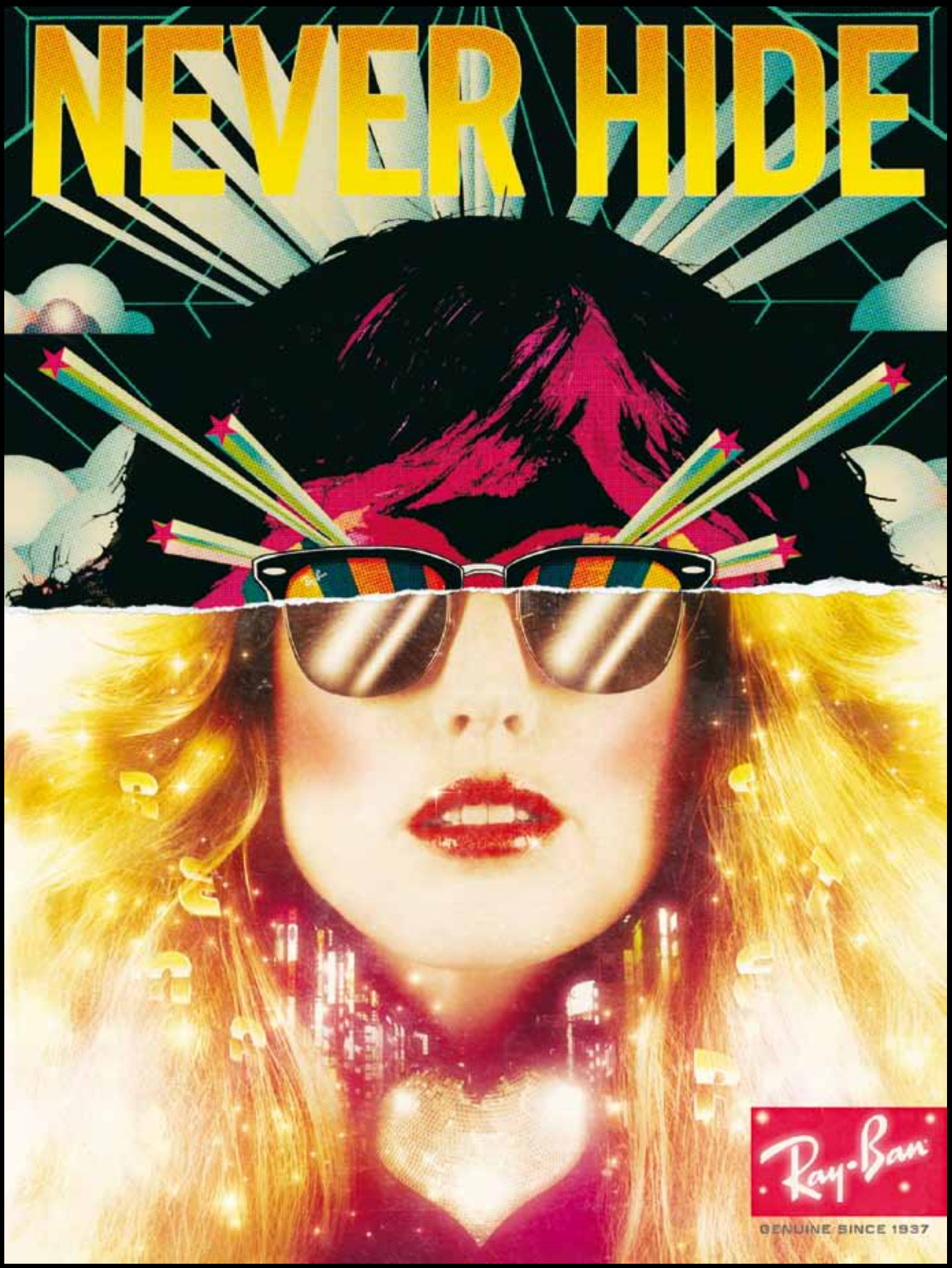
Sledi svoji poti.

Nov model TRACKS je posebej zasnovan za profesionalne gorske tekače in gorske kolesarje, zato ima ta model izredno lahek okvir. Panoramske leče nudijo neskončen pogled brez omejitev. Na voljo je z izmenljivimi lečami ali z fotokromatskimi Zebra lečami, ki se samodejno prilagajajo razmeram. Nanos proti rosenju bo preprečil kondenzacijo, nastavljivi sistem zračenja pa vam bo zagotavljal primerno hlajenje.

Julbo®

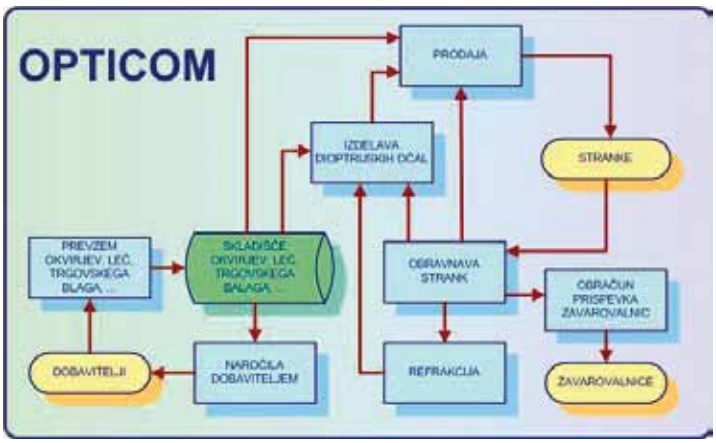
The world needs your vision

Nouveau Monde DDB - 344 446 810 RCS ANNECY - Photos : JeanLuc Armand, studio domino


NEVER HIDE
Ray-Ban
GENUINE SINCE 1937

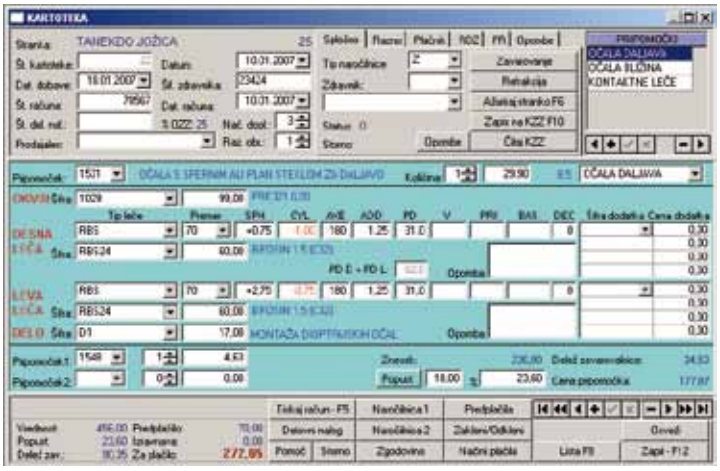
OPTICOM

Programski paket za vodenje poslovanja očesne optike



Pri svojem delu se optik v svoji očesni optiki dnevno srečuje s problemi vodenja in upravljanja poslovnih procesov, kot so obravnava strank, zdravniški pregledi, izdelava dioptrijskih očal, prodaja, naročanje blaga, prevzem blaga, vodenje skladišča, izdelava zahtevkov ter prilog za povračilo zavarovalnic, zapisovanje pripomočkov na KZZ, vodenje blagajne, obračun DDV, izdelava raznih evidenc, ...

S pomočjo programskega paketa OPTICOM, ki je bil namensko razvit za računalniško podporo poslovnim procesom v očesni optiki lahko vse te procese, ki se vsakodnevno izvajajo v vsaki očesni optiki računalniško podprete. Prednosti, ki jih s tem pridobite so med drugim kvalitetnejša obravnava strank, podroben pregled in nadzor nad poslovanjem optike, v vsakem trenutku razpoložljive kvalitetne informacije o poslovnih procesih v optiki ter prihranek dragocenega časa, kar vse skupaj vsekakor pozitivno vpliva na poslovanje optike.

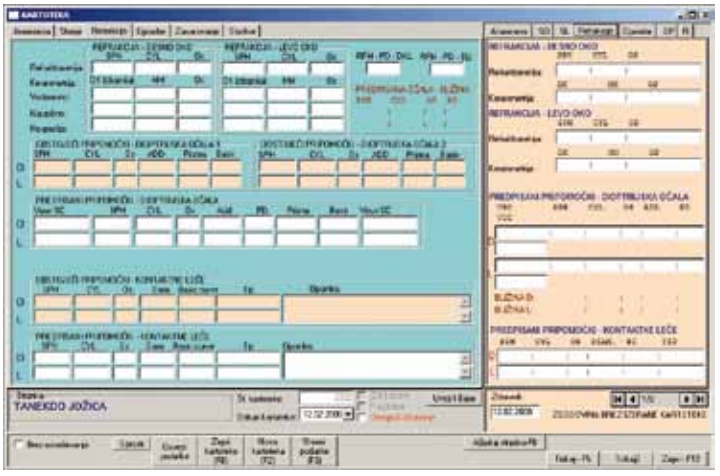


PROGRAMSKI PAKET OPTICOM VSEBUJE:

• kartoteka z podatki obravnave strank • evidenca strank • zgodovina obravnav strank • obračun prispevkov zavarovalnic za vse zavarovalnice • zapis pripomočkov na KZZ • evidenca terminov za zdravniške preglede • modul za reklamiranje • izpis naročilnic za pripomočke za vid • čitanje ter uvoz podatkov iz KZZ • prodaja trgovskega blaga • vodenje zalog artiklov ter materiala • inventura • ceniki za leče • modul za naročanje leč • sestavljanje ter prodaja dioptrijskih očal z avtomatskim izračunom vračila zavarovalnic • številna poročila in izpisi za računovodstvo in pregled poslovanja • konsignacija • izdajanje računov davčnim zavezancem • izmenjava podatkov z programom TOPCON IMAGEnet i-base • izmenjava podatkov z programom MEDISOFT • modul za izdelavo varnostnih kopij • modul za veleprodajo • ... •

MEDISOFT

Programski paket za izvajalce zdravstvenega varstva specializiran za okulistiko



- programski paket za izvajalce zdravstvenega varstva specializiran za okulistiko.
- obračun storitev za vse zavarovalnice.
- enostaven prikaz zgodovine obravnav strank.
- izmenjava podatkov z programom TOPCON IMAGEnet i-base kar pomeni, da ja možno stranko iz MEDISOFT-a izvoziti v IMAGEnet, v MEDISOFT pa je možno iz IMAGEnet-a uvoziti vse podatke refrakcije
- izmenjava podatkov z programskim paketom OPTICOM
- Čitanje ter uvoz podatkov iz KZZ
- kartoteka z podatki obravnave strank
- evidenca terminov za zdravniške preglede
- uporabniško nastavljive predloge za lažji in hitrejši vnos podatkov
- modul za izdelavo varnostnih kopij
- ...

WWW.OPTICOM.SI

MIRAN MUJKANOVIČ s.p.
KNAFELČEVA ULICA 10b
2000 MARIBOR

tel.: 031 327 919
opticom@siol.com
info@opticom.si

Menicon PremiO kontaktne leče

Material

MeniSilk™ & Nanogloss™ Technology

- Asmofilcon A.
- Vsebnost vode: 40%.
- Silikonhidrogel (FDA skupina V ISO18369-1).
- Dk: 129 x 10^{-11} (cm^2/sec) (mLO_2/(mL · mmHg)) (ISO).
- Kontaktni kot z vodo: 27°
- Rahlo modro obarvan.
- NanoGloss™ površinska obdelava.

Dizajn

- Dk/t: 161 x 10^{-9} (cm/sec) (mLO_2/(mL · mmHg)) (ISO).
- Debelina v centru: 0,08 mm (-3,00 D).
- Sferično-asferični optični dizajn.
- Udobni tanki in zaobljeni robovi.

Parametri

- Krivina: 8,30 mm in 8,60 mm
- Premer: 14 mm
- Dioptrija:
  +6,00 do - 6,00 po 0,25
  - 6,50 do -13,00 po 0,50

Pakiranje

- 6 kontaktnih leč v škatlici.
- Vsebnik srčaste oblike.

Nega

- Menjava na 14 dni.
- Dnevno nošenje
- Podaljšano nošenje do največ 7 dni oziroma 6 noči.
- Priporočena raztopina za čiščenje in vzdrževanje: MeniCare Soft.

Made with Passion

Menicon
www.meniconpremio.com

Optimed
www.optimed.si

23 VPRAŠANJ

dr. Emilu Oblaku

Emila sem spoznal v času, ko smo pri nas začeli z izobraževanjem mojstrov, takrat nam ni bilo lahko saj nismo imeli opreme, literature, kadrov. Priznam, da me je najbolj skrbelo kako bo z učitelji. Ravno takrat pa me je presenetil Emil, mlad in odločen fant doma iz Tomaja na Primorskem z željo, da želi študirati optometrijo. V času, ko so mnogi, tudi v lastnih vrstah izobraževanju nasprotovali, je bila to svetla točka. V njem sem videl prvega optometrista, ki bo pripomogel k razvoju stroke. Na mojo pobudo smo ga, kljub nasprotovanju nekaterih članov UO z veseljem podprli in mu dali priporočilo za vpis na univerzo. Ni bilo zaman. Uspešno je končal študij, še več postal je prvi doktor optometrije iz Slovenije. V času študija me je ob vsakem obisku Slovenije tudi obiskal, pogosto sva govorila o njegovi vrnitvi po študiju. Zdel se mi je neodločen, zato sem ga vzpodbujal, da se vrne in začne svojo poklicno pot. Pred nekaj leti se je vrnil, odprl svojo optometrično poslovalnico v ljubljani in postal tudi član upravnega odbora društva optikov. Za vrnitev pa se moramo zahvaliti tudi Emilovi soprogi, ki prihaja iz Pekinga.

Več o njem, o študiju, optometriji in privatnem življenju bomo poiskusili razgaliti s 23 vprašanji.

1) Kaj ste želeli postati kot otrok?

Kot otrok se nisem ubadal s poklici, večje veselje je bila vožnja z traktorjem po gozdnih poteh in pri 14 sem končno lahko opravil izpit za motor in se zacel voziti po asfaltu. O poklicu sem začel razmišljati v drugem letniku gimnazije in pri 16-tih sem se odločil da bom študiral očesno medicino. V družini je bila babica splošna zdravnica, od očeta žena pa oftalmologinja tako sem delno zrastel ob zdravstvenih poklicih in mi je bila izbira najbolj domača.

2) Zanimivo je, da ste hodili v šolo v Trst. Kakšne so razlike v primerjavi z nami?

Res je zanimivo, v Sloveniji sem opravil samo 3 razrede osnovne šole, 18 let pa sem se izobraževal v Italiji in Veliki Britaniji. V Trstu sem obiskoval slovensko osnovno šolo in petletni licej z italijanskim učnim programom. Način poučevanja je zelo odprt k razmišljanu, diskusijam in osebnem stiku. V razredu je bilo povprečno samo med 7 in 13 učencev, pri takih številkah „zadnje klopi“ ne obstajajo, to je bolj podobno privatnim lekcijam kjer si stalno na očeh in moraš sodelovati.

3) Sledil je odhod v Anglijo. Ali je bil tam težak začetek?

Začetek je bil zelo težek zaradi jezika. Angleščine se nisem nikoli učil. Za sabo sem imel 9 let nemščine, tekočo italijanščino in 4 leta latinščine.Ko sem se odločil da grem študirat v Anglijo sem znal samo šteti do deset. Ob uspešno končani maturi me je komisija vprašala kam grem naprej, ko sem jim povedal, da grem v Anglijo študirat Optometrijo, so me začudeno pogledali in rekli „kaj pa angleščina?“ odgovoril sem „se bom že naučil“...tako se je tudi zgodilo. V devetih mesecih intenzivnega tečaja v Cambridge-u sem prišel iz nič na univerzitetno stopnjo. Od prvega dne naprej je bilo neprestano učenje jezika. Zjutraj v jezikovni šoli, popoldne na praktičnih vajah, privatne lekcije, poslušanje radia, televizije in reden obisk v kino. Druženje z angleži je bilo mučno ker jih prvih šest mesecev nisem prav nič razumel. Predstavljajte si kako zgleda ko si prisoten na vseh zabavah in nobenaga ne razumeš. V tem obdobju sem pozabil da obstaja slovenščina. Vse slovarje sem uporabljal angleško-italijanske. Ne samo to, da so bili bistveno cenejši, kupil si jih lahko na vsakem vogalu in v katerikoli velikosti.

4) Optometrist je bil takrat pri nas neznan poklic, vi ste izbrali ravno njega. Zakaj? Anglija je bila takrat ena redkih držav v Evropi, ki je izobraževala optometriste. Naval na njihove univerze je bil velik zato je bilo zelo težko, da si bil sploh sprejet. Se še spominjate kakšni so bili pogoji in kdo vam je največ pomagal?

Leta 1994 o tem poklicu skoraj ni bilo govora. Za ta poklic sem izvedel od moje mačehe ki je bila aktiven član v združenju oftalmologov in je že od leta 1990 poslušala na evropskih konferencah da so optometristi iz Anglije in Amerike resnično nevaren poklic, ki se zna razširiti po evropski celini. Sama je tudi sodelovala v boju pro-

ti optometristom in prišla do spoznanja da jih ni moč zaustaviti, ker imajo na področju primarne oskrbe vida bistveno širšo izobrazbo. Tako da sem ravno od nje dobil nasvet naj grem direktno v študij optometrije. V Angliji je študij optometrije zelo prestižen, ker imajo 100% zaposljivost z visokimi plačami. Zaradi tega je ogromen naval in pogoji so težji od medicine. Za sprejem mi je najbolj pomagal ravnatelj Cambridge-ške šole, kjer sem študiral angleščino. Njegovo priporočilo mi je odprlo vrata do sprejemnega razgovora, kjer pa sem največ točk pridobil zato, ker sem se v devetih mesecih naučil novega jezika. Predsednica komisije za sprejem je rekla: „če si se v tako kratkem času naučil anlgeško potem pa te bomo mi naučili še ostalo“.
Druga zanimiva zgodba je, kako sem stopil v stik z mojim sogovornikom Janezom. Leta 1994 sem v Londonu poizvedoval o študiju in dobil informacijo, da ima Slovenija predstavnika na področju optometrije iz Rogaške Slatine. Zavrtel sem telefon in se dogovoril za srečanje, od takrat naprej je bil Janez moj strokovni boter. Bil je edini v Sloveniji ki je ta študij poznal in podprl mojo odločitev za to življensko pot.

5) Opišite na kratko, kako poteka študij.

Glavna razlika z našim sistemom je da imajo strogo selekcijo pred vstopom. Načeloma jih malo sprejmejo a te pripeljejo do konca. Ko si sprejet moraš zadevo jemati resno. V mojem letniku nas je bilo 24 študentov. Prisotnost na predavanjih in pri praktičnih vajah je obvezna. Vseh pet dni v tednu smo preživeli na univerzi od 9h pa do 18h. Pavzerstvo ali delo ob študiju ne obstaja. Če padeš več kot 4 izpite v akademskem letu so te enostavno izkjučili iz univerze brez možnosti popravnih izpitov. Pri taki izključitvi so ti več ali manj zaprta vsa vrata pri ostalih univerzah z isto smerjo. Za popravne izpite pa imaš samo en poletni rok da jih opraviš pozitivno. Celoten študij poteka zelo urejeno. Vsa predavanja so usklajena z praktičnimi vajami. Na primer, v istem tednu ko se učiš anatomijo očesa imaš tudi praktično vajo seciranja. Celotni urnik vseh predavanj je v naprej napisan in profesorji se strikno držijo programa.

6) Ali se zavzemate za uvedbo otoškega optometrista tudi pri nas?

Angleški sistem je trenutno edini v Evropi kjer je optometrist primarni oskrbovalec vida in hkrati popolnoma integriran v zdravstveni sistem. Optiki, optometristi in oftalmologi delajo v timskem delu.

7) Hrvati in Srbi so tudi z našo pomočjo že uspeli z uvedbo študija optometrista. Kdaj po vaše lahko pričakujemo začetek pri nas?

Hrvati in Srbi so v štartu imeli slabše pogoje od nas, po drugi strani pa so imeli zelo ambiciozno skupino optikov ki so si želeli študij optometrije. Srečevali smo jih na vse evropskih seminarjih, srečanjih, delavnicah, združenjih in sejmih. Z velikim zanimanjem so si beležili vsa predavanja, dobili power pointe v digitalni obliki in osebne stike z predavatelji. Na vprašanje kdaj bo pri nas pa nebi znal odgovoriti.

8) Bili ste edini, ki ste del štipendije prejeli od Društva optikov Sovenije. Se boste, vključili v izobraževanje optometristov?

Seveda. Društvu optikov bom vedno hvaležen za štipendijo. To so trenutki ko mlad človek najbolj potrebuje in ceni vsak cent ki ga prejme in iz tega naredi svojo bodočnost.

9) Kako ocenjujete izobraževanje mojstrov, kakšna je po vaše njihova prihodnost? Kakšna je razlika med otoškim in kontinentalnim optometristom?

Izobraževanje mojstrov je bil eden večjih dosežkov v stroki, dvignil je kvaliteto optike na višji nivo. Z dnem ko so mojstri začeli določati očalno dioptrijo, so največjo korist dobile stranke. Končno so lahko pri enem mojstru opravili celoten postopek, to pomeni da je nekdo prevzel odgovornost. V preteklosti je oseba šla v zdravstveni dom, dobila naročilnico, šla v optiko po očala in ugotovila da z njimi ne vidi, zapravila za progresivna stekla 400 eur in nihče ni bil nič kriv ali odgovoren. Sedaj imamo odgovorno osebo ki tržno odgovarja v primeru da stranka ni zadovoljna, iz tega izhaja tudi interes mojstra - da bo svoje delo najbolje opravil v zadovoljstvo svoje stranke. Prihodnost vidim samo v stalnem izobraževanju in nadgrajevanju zananja.

Razlika med otoškim in kontinentalnim optometristom je predvsem v regulaciji. V Angliji je optometrist kot primarni oskrbovalec vida integriran v zdravstveni sistem s statusom predpisovalca zravil. Večina optometristov ima koncesijo zdravstvene zavarovalnice za opravljanje pregledov vida in predpisovanja vidnih pripomočkov. Optometrist in oftalmolog ne jemljeta dela eden drugemu, temveč se samo dopolnjujeta v timskem delu.
Na kontinentu pa imamo veliko zmedo, oftalmologi uhajajo iz operacijskih sob v optike, namesto da bi opravljali zahtevne operacije, se ukvarjajo s predpisovanjem dioptrije za očala. To pa izvajajo v zelo osnovni obliki, pogosto imam občutek, da gre le za prepisovanje rezultatov autorefraktorja. Ko optik to vidi, ugotovi, da bi tudi on znal opravljati tako prepisovanje. Ko zdravnika ni, začne sam s takimi meritvami in ugotovi da ima malo manj reklamacij. V bistvu pa sta oba samouka na področju refrakcije, v obeh izobraževalnih programih predstavlja refrakcija le skromno poglavje. Medtem ko se kregata, kdo bo meril dioptrijo, se pojavi optometrist in zmeda se samo poveča.
Tema je še kako pomembna, saj refrakcijske motnje med prebivalstvom predstavljajo čez 90% vseh težav povezanih z očmi.

10) Večino očesnih pripomočkov pri nas predpišejo okulisti. Kakšen bo razvoj v prihodnje?

Razvoj po celem svetu gre v specializiranost, vsak naj opravlja delo za katero je najboljše usposobljen. To se že danes vidi tudi pri naših oftalmologih. Vedno več specialistov je znotraj oftalmologije, vsak si zbere svojo smer in tisto pripelje do vrhunske stopnje. Sedaj imamo vrhunske specialiste za mrežnico, glavkom, sladkorno bolezen, refraktivno kirurgijo, pediatrijo itd. Biti oskrbovalec vida v optiki je specializacija zase, osebno sem bil deležen 8 let rednega študija za delo ki ga sedaj optravljam v optiki, plus ogromno konferenc seminarjev in privatnega izobraževanje in še se zavedam da je veliko stvari, ki se jih moram še naučiti. Zelo napačno je mišlenje nekaterih optikov in oftalmologov, da lahko z nekaj nedeljskih seminarjev postaneš optometrist.
Pred nekaj meseci me je ena medicinska sestra, ki dela pri oftalmologu, poklicala in me pohvalila, da kako dobro in korektno opravljam svoje delo, k temu pa je dodala, da so tudi oni znotraj kolektiva razmišljali, da bi poslali svoje medicinske sestre na kratek tečaj optometrije.

11) Kaj bi delali, če ne bi bili optometrist?

Na krasu imamo veliko kmetijo, verjetno bi postal pridelovalec terana. Moja babica si je zelo želela da bi nekdo od mlajših prevzel kmetovanje.

12) Ali lahko na kratko opišete svoje začetke kot samostojni podjetnik?

Začetek je bil relativno enostaven. Konec aprila 2005 sem podpisal pogodbo za najem lokala v centru ljubljane nasproti Stolnice. V roku dveh mesecev je bila optika pripravljena na obratovanje. Vse to sem opravil na daljavo iz Anglije. Ko sem videl da je projek optike uspel sem svojemu delodajalcu v Angliji dal tri mesečni odpovedni rok. V začetku oktobara sva se z ženo preselila v Slovenijo in s prvim novembrom sem že opravil prve preglede vida. Pri svojih sodelavcih v Angliji sem dobil veliko podpore pri načrtovanju in nabavi opreme. Pri Angleških bankah pa finančno podporo. Za sabo sem imel osem let dela kot optometrist po razlicnih optikah, univerzitetni kliniki in bolnici. Pridobil sem veliko kliničnih in poslovnih izkušenj na svojem področju, tako da je bil ravno pravi trenutek za prehod na svoje.

13) V Angliji ste spoznali svojo življensko sopotnico, ali je bila odločitev za življenje v Sloveniji prevsem z njene strani, težka?

Ravno obratno, ona si je bolj želela življenja v Sloveniji

od mene. Če nje ne bi spoznal, bi verjetno še vedno živel na Škotskem. Imel sem dobro službo in širok krog dobrih prijateljev, bilo je kar težko zapustiti vse svoje dosežke in začeti na novo. Ko postaneš uspešen med deset tisoč optometristi je to prijetno zadoščenje. Ko pa si med prvimi optometristi v Sloveniji, se počutiš kot riba na suhem.

14) Kje bi najrajši živeli?

Kot študent bi vedno izbral Veliko Britanijo, za družinsko življenje pa Slovenijo.

15) Kateri je vaš najpomembnejši cilj v življenju?

Najpomembnejše je da človek doseže svoje lastne cilje in s tem doseže svoj notranji mir.

16) Kam bi najrajši šli na počitnice?

Najraje grem na počitnice na Kitajsko.

17) Katera je vaša najljubša jed?

Pekinška raca.

18) Katere svoje osebnostne lastnosti najbolj cenite?

Potrpežljivost.

19) Katera je vaša največja napaka?

O tem še nisem razmišljal. Kot pravijo, lepota in napake so v očeh opazovalca.

20) Katero glasbo najrajši poslušate?

Radio Antena in Radio 1.

21) Kateri so vaši hobiji?

Ko sem živel na Škotskem je bil najljubši hobi srečevanje s prijatelji in občasen golf ali tenis. Sedaj pa od kar imam mlado hčerkico preživim ves prosti čas v družinskih aktivnostih.

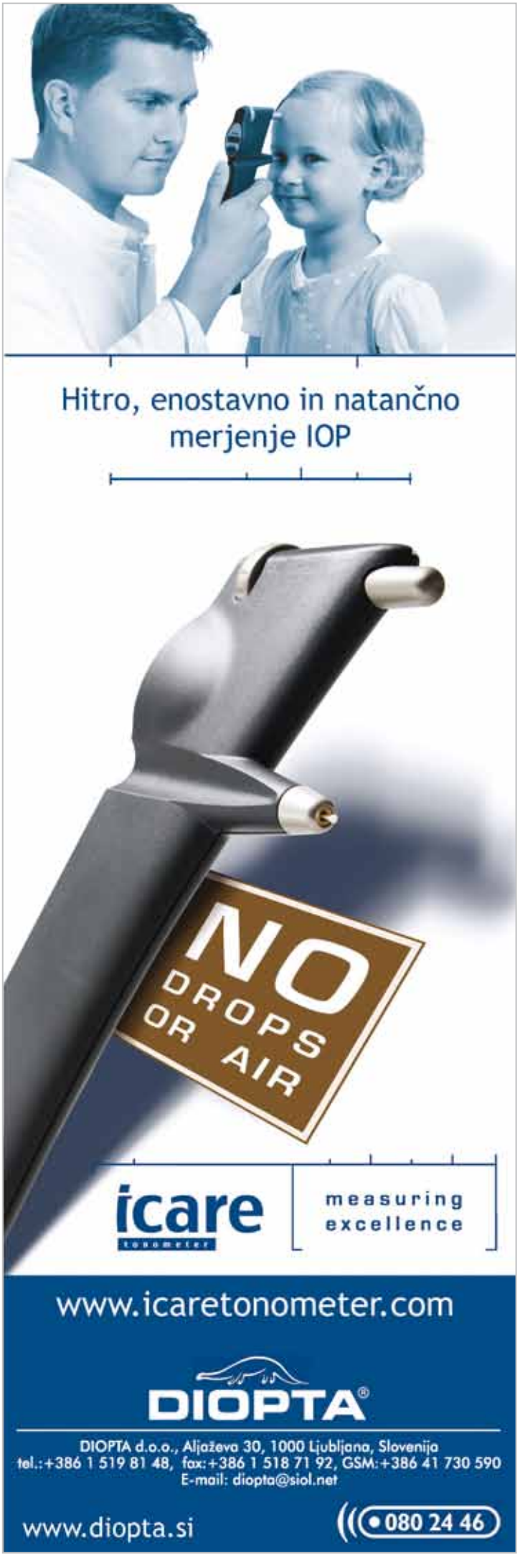
22) Katera je vaša najljubša žival?

Mačka.

23) Kaj je za vas luksuz?

Obiskovanje prijateljev po različnih koncih sveta.

Pripravil: Janez Gobec



Individualno **planiranje trgovine**
s komponentami MODULAR 2

Pri današnjih ureditvah trgovin sta na prvem mestu fleksibilnost in popolna kontrola stroškov! Razvijamo koncepte trgovin, ki jih lahko prilagodimo vsaki zahtevi in vsakemu proračunu. Naše rešitve so primerne tudi za delne preureditve in kompletna renoviranja. Ureditve s Concept-s so dostopne tudi na leasing! Ob tem pa prav tako tudi širok spekter možnosti prilagoditev z barvami in materiali ter adaptacije na svoj korporativen dizajn.

Naša koncepcija vključuje dizajn interierov in funkcionalne aspekte s poudarkom na marketingu. To trgovinam vseh velikosti in situacij omogoča razdelitev na 5 con: izložbe, stenske prezentacije, akcijska prodaja; konsalting in storitve, sprejem in plačilo. Z veseljem vam nudimo naše storitve načrtovanja. Skupaj z vami bomo izdelali edinstven maloprodajni koncept, ki bo samo vaš! Prepričajte se o hitrosti našega načrtovanja in realizaciji ter nas kontaktirajte.

Vaše prednosti:

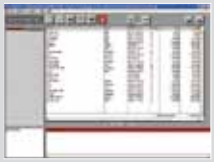
- **Fleksibilnost**
  Prilagoditev vsem potrebam in proračunom
- **Kontrola stroškov**
  Koordinacija in planiranje v skladu z možnostmi proračuna
  Možnost financiranja z leasingom
- **Individualnost**
  Izdelava edinstvenega koncepta trgovine
- **Hitrost**
  Kratek čas planiranja in realizacije

Software **PLANxpress** za **MODULAR** 2

Več informacij lahko dobite po tel.: +358 (0) 1-24 09 209

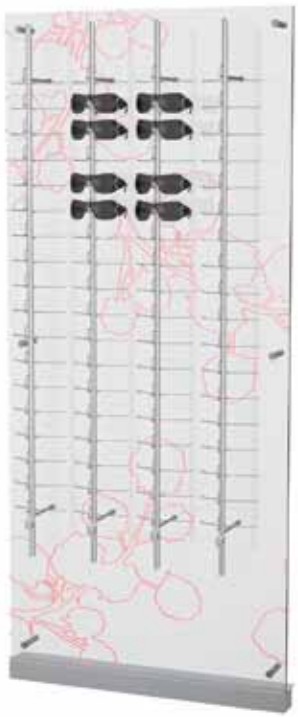
2D- in 3D-prezentacija, vključno tudi ponudba

Z novim PLANxpress programom za MODULAR 2 je Concept-s stopil v novo ero dizajniranja trgovin. Le-ta vključuje gotove 2D in 3D enote, ki se jih lahko uporabi za hitro računalniško opremljanje po Vaših idejah. Pri projektiranju trgovine po Vaših osebnih željah lahko v načrte na preprost način vnašate spremembe. Vaše ideje bodo hitro dobile svoje obrise. Lahko eksperimentirate z moduli, barvami in dopolnitvami. Program izdeluje tudi kalkulacije zadanih projektov. Program je zelo preprost za uporabo, ikone in navigacija so prilagojene tako začetnikom kot tudi naprednim uporabnikom. Sprejmite izziv in postanite lastni arhitekt! Sami lahko dizajnirate svojo novo individualno trgovino, pregledujete in ponovno spreminjate. Takoj, ko narišete,se avtomatsko prikaže tudi izračun stroškov.

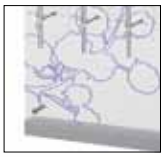


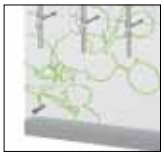
Ekskluzivna **prezentacija proizvodov**
iz concept s

Paneli z gravuro



Novo



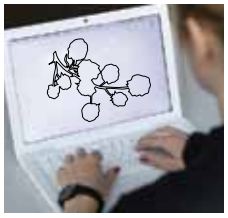


Nastavitev barv s pomočjo daljinskega upravljalnika.

Gravura Vašega individualnega motiva po želji

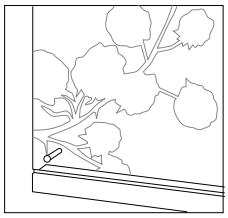
Paneli ki ustrezajo Vašem podjetniškem dizajnu

Vaš želeni motiv ali logo kot predlog.



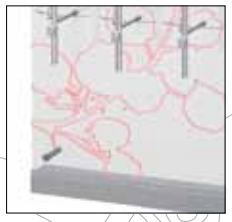
Pripravili bomo podatke za laser

Naš laser deluje točno po Vašem predlogu.



Vaš želeni motiv bomo izdelali na plošči katerekoli dimenzije

LED razsvetljava v raznih barvah



Zaradi LED razsvetljave bo Vaša gravura zelo impresivna.

Neverjetna svetloba za razpoloženje

W 9/20 GRAVURA (primer izvedbe)

Sodobno osvetljene plošče in impresivna ozadja za sijaj vaše kolekcije očal so opremljene z najnovejšimi tehnologijami za posebno osvetlitev. Z daljinskim upravljalnikom lahko izberete stalno postavko za barve, lahko pa ustvarjate različne barve.

Želite enkratno stensko prezentacijo, ki je nima nihče drug? Vaše individualne motive bomo izrezali z laserjem na odgovarjajoče plošče ter jih prilagodili videzu trgovine in Vašemu podjetniškemu dizajnu. Na ta način ustvarjamo edinstveno vzdušje v Vaši trgovini, ki ga bodo vaši klienti zagotovo občutili. **Tukaj je samo en primer naše ponudbe – za več informacij in dogovor predlagamo osebni sestanek. Enostavno nas pokličite!**

Obiščite naš razstavni prostor v Zagrebu
Vljudno Vas vabimo!

concept s d.o.o.
Displays & Shopdesign
Žitnjak bb
10000 Zagreb, Hrvaška

Delovni čas:
Ponedeljek – Petek
od 08.00 do17.00 ure

concept s d.o.o.
Displays & Shopdesign

Žitnjak bb
10000 Zagreb, Hrvatska

Tel: +385 (0) 1-24 09 209
+385 (0) 1-24 09 309
Fax: +385 (0) 1-24 09 409
concept-s@zg.htnet.hr
www.concept-s.hr

[concept·s]

Displays & Shopdesign

Moduli za stensko prezantacijo

Novo

LED-spreminjanje barv

W15/20 qT

Stenski element so sestavljeni iz: prednjega panela iz pleksi stekla (sijajno beli), panela iz pleksi stekla z LED razsvetljavo (satinirani), opremljenega s 4 policami iz pleksi stekla (transparent), vključno z 2 stranskima zaslonkama iz pleksi stekla (beli satinirani) in aluminijskega cokla, vključno daljinski.

Moduli za izložbo

Novo

Top mesto v izložbi

SV 12 LED

Viseči predstavitveni element je sestavljen iz: panela iz pleksi stekla (transparenten) z 12 policami (bele satinirane) in z 2 zajlama iz inoxa (vsaka je dolga 3 m za pritrditev med tlemi in stropom), vključno stranska LED razsvetljava (bela)

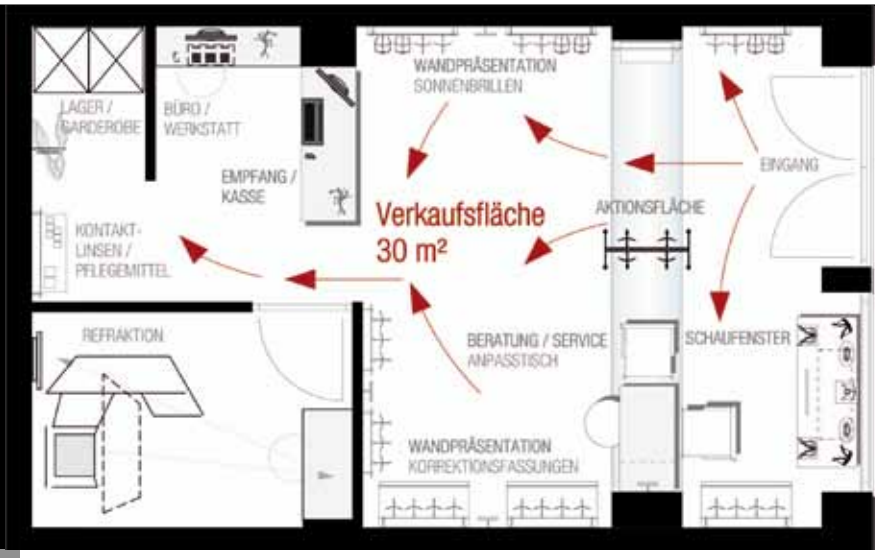
SERENGETI®
EYEWEAR

LIMITED EDITION - ALAIN PROST

7102 - Lamone espresso/leather Drivers Polarized

30 m²

510,65 € / m²



NE ZA VEDNO

30 - 60 - 90

Številne kratice, kot so na primer „30 - 60 - 90“, nas po navadi asociirajo na temperature pranja v pralnem stroju. Če pa gre za podjetje Concept S iz Schorndorfa, se ta kratica nanaša tudi na tri možne načine za ureditev trgovin z modularnim pohištvom

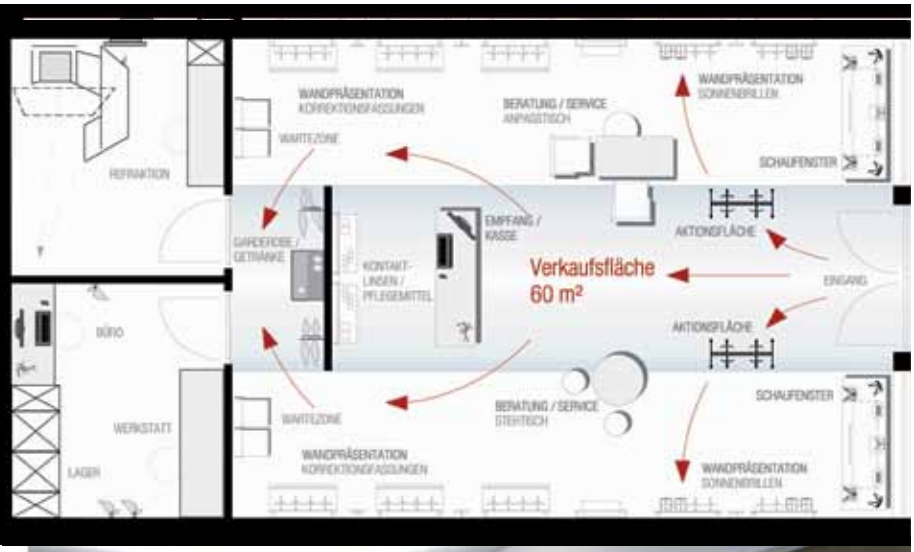
NA VPRAŠANJE „KOLIKO STANE“ ureditev trgovine, je možno odgovoriti nedvomno tako kot na vprašanje, koliko stane avtomobil ali potovanje na počitnice: „Odvisno... “. Povsem pa drži, da obstaja tako kot pri avtomobilih ali počitnicah velik razpon, od poceni do dragega. Ko govorimo o ureditvi trgovine, pa je odgovor neredko začinjen tudi s predpostavko, da je za opremljanje uspešnega optičnega lokala dovolj dobro samo tisto najboljše.

Tudi mnoge družinske hiše so zgrajene po principu „odkrivanja tople vode“. Takšna oblika individualnosti ima tudi svojo ceno. Vendar pa je osnovna razlika pri tem to, da mora gradnjo družinske hiše lastnik sam plačati, pri ureditvi lokala pa se mora poleg tega pogoja to tudi izplačati.
Zaradi tega je treba pri ureditvi trgovine poseči po že obstoječem; to, kar deluje v Berlinu, zagotovo ne bo slabše v Münchnu. V številnih drugih panogah ureditev trgovine že dolgo ni več samo izraz lastnikove samouresničitve; kalkulira se hladne glave, ekonomski izračuni se tolmačijo kot investicija, ki se mora amortizirati – po možnosti čim hitreje.

Tudi v optični panogi pri ustanavljanju podjetja ali podružnice več ne velja predpostavka, da se bo posel leta in desetletja opravljal na istem mestu; kratkotrajnost naših gospodarskih sistemov lahko vpliva na to. da je potrebno obrat premestiti ali pa podružnico celo zapreti. Če je konvencionalno urejena trgovina »izkoriščena« samo polovično, je to lahko zelo drag eksperiment - prodamo ga lahko samo po zelo nizki ceni, če nam to sploh uspe.
Zato se v številnih primerih bolj izplača trgovine opremljati s sistemi modularnega pohištva - na primer za podružnico, ki jo odpiramo, da neko prazno mesto na trgu ne bi prepustili konkurenci ali pa za trgovino s sončnimi očali, pri kateri ne more nihče napovedati, ali bo današnji koncept, ki obljublja uspeh, še vedno prisoten čez pet ali deset let. Seveda tudi pri ustanovitvi novega podjetja, ko mladi podjetnik zaradi trenutne kreditne situacije ne more ali ne želi protivrednost nekega stanovanja samo tako „preliti“ v svojo neodvisnost v gospodarskem smislu. Poleg teh treh omenjenih primerov obstaja še nekaj: ni možno natančno predvideti, kako bodo kupci sprejeli trgovino ali kako se bo izkazalo poslovanje v praksi. Že samo zaradi tega so primerni modularni sistemi, ki jih lahko naknadno premeščamo, spreminjamo ali dopolnjujemo.
Concept-s, podjetje iz Schorndorfa, se že leta ukvarja z moduli za opremljanje trgovin; na primer z moduli za prezentacijo očal za korekcijo vida in sončnih očal kot dopolnitev že obstoječega mobiliara. Drug za drugim so se jim pridruževali novi moduli; nastalo jih je toliko, da se lahko z njimi popolnoma opremi trgovina in prilagodi vsaki zahtevi in (skoraj) vsaki denarnici. Z moduli je možno delno ali v celoti opremiti optične trgovine brez neprijetnih finančnih presenečenj.

60 m²

417,32 € / m²



Pri ustanovitvi ali renoviranju nekega podjetja, še posebej v časih gospodarske krize, ko gre za neusmiljene številke in konkretna pričakovanja dobička; nobena banka ne želi financirati gradov v oblakih. In prav opremljena trgovina, ki bi se pri optimističnih pričakovanjih dobička lahko amortizirala šele po osmih do desetih letih, je ena izmed takšnih gradov v zraku.

Opremljanje trgovine s sistemom modularnega pohištva ima številne prednosti:

- individualne možnosti prilagajanja in rešitve za medsebojno prilagoditev posameznih delov v prostoru, da bi dobili prav takšno trgovino, kot smo si jo zamislili,
- atraktivna cena in ekonomičnost zaradi planiranja, ki upošteva količino sredstev, s katerimi razpolagamo in standarde serijske proizvodnje,
- možnost dopolnjevanja; jamstvo, da je vrsto let omogočeno naročanje modulov
- urejena trgovina je predpogoj za marketing v trgovini
- možnost financiranja z leasingom.

Predpostavka za koncept neke trgovine, opremljene z modularnim pohištvom, je predvsem razdvajanje prostorov od tehnično-instalacijskega dela in ureditve: tudi tla, strop in stene imajo svoje lastnosti tako kot električne, sanitarne in grelne instalacije, zaradi česar o njih pogosto skrbi lastnik nepremičnine. V primerjavi s konvencionalno ureditvijo, pri kateri mora vsaj en del povezan s tlemi, stenami in stropom in ki vsebuje tehnične instalacijske elemente, je lahko prostor opremljen z modularnim pohištvom po principu opremljanja stanovanjskih prostorov.

Dobrodošel dodatni učinek je seveda tudi to, da so v primeru opremljanja trgovine z moduli stroški montaže minimalni, prav tako pa ni treba več čakati dneve ali celo tedne, ko je trgovina zaprta zaradi preureditve.

Prostor v optičnih trgovinah je možno ne glede na velikost in položaj razdeliti na pet con:

- izložba
- predstavitev izdelkov na steni
- površina za premikanje
- svetovanje in strežba
- sprejem in blagajna

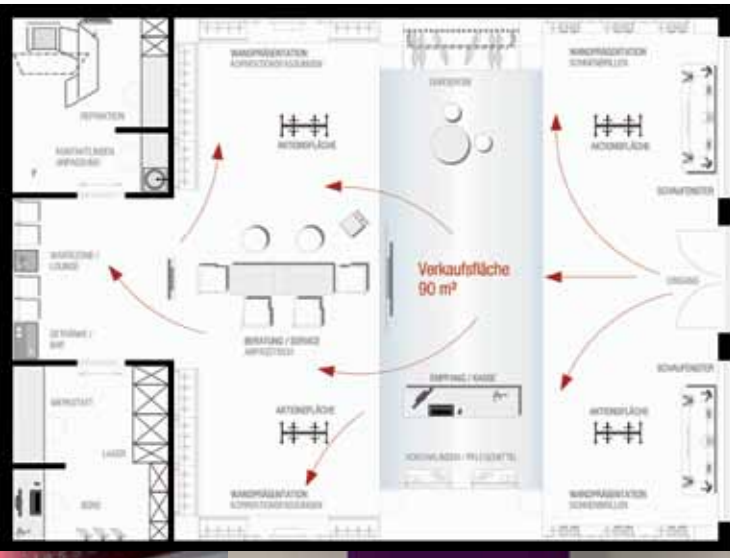
Od vsake cone imamo različne zahteve. Pogosto je znanje o posebnostih con in o njihovi prilagodljivi uporabi nujen in sestavni del marketinškega koncepta vsake trgovine, kar seveda neposredno prispeva k poslovnemu uspehu.

Poleg tega mora biti omogočena tudi individualizacija uporabe barv in materialov ter možnost prilagoditve obstoječemu podjetniškemu dizajnu.

Moduli, ki jih izdeluje podjetje Concepts, so v primerjavi s konvencionalnimi in statičnimi ureditvami koncipirani tako, da jih je možno relativno brez težav dopolnjevati, spreminjati ali celo premestiti na drugo lokacijo. Module za predstavitev okvirjev za očala za korekcijo vida je možno na enostaven način prenameniti v module za predstavitev sončnih očal, na primer z osvetlitvijo ozadja ali zamenjavo panelov. Možno je seveda tudi obratno. Za te potrebe obstajajo redukcijske kljukice za zagotovitev dimenzij manjših okvirjev očal za korekcijo vida. Na ta način je možno trgovino z zelo majhnimi stroški prilagoditi sezoni; na primer za promocijo sončnih očal.

90 m²

415,23 € / m²



EYEBizz se je obrnil na podjetje Concept-s s prošnjo, da mu predloži ureditev treh trgovin s površinami 30, 60 in 90 kvadratnih metrov ter da mu pripravi kalkulacijo, iz katere se bo videlo, kako ugodno in sodobno se lahko uredi trgovina z optičnimi izdelki. Vsa tri modela ureditve so bila utemeljena na istih predpostavkah:

- vsi tlorisi vsebujejo vseh pet omenjenih con z ustreznim mobiliarom
- v izračunu so upoštevani odprti predstavitveni sistemi
- področje, v katerem so razstavljena sončna očala je v celoti osvetljeno z osvetlitvijo ozadja, da kako bi se poudarile barve stekel
- v področju z okviri očal za korekcijo vida so za shranjevanje predvideni vsebniki
- vsi trije tlorisi imajo možnost poleg očal za korekcijo vida in sončnih očal predstaviti tudi kontaktne leče in negovalna sredstva za leče
- v področju svetovanja in postrežbe se nahajajo miza in stoli
- za vse tri trgovine je predlagan kompleten pult s pripadajočo opremo
- v vsaki trgovini so za področje za premikanje načrtovani prosto stoječi prezenterji in zadovoljivo število ogledal
- izložbeno področje je opremljeno z mizami za prezentacijo, s policami in visečimi okvirji
- kalkulacija temelji na bazni opremi, v kateri so kljub temu vsebovani vsi potrebni elementi.

Kot je razvidno iz naše tabele, so predlagane rešitve presenetljivo poceni: odvisno od velikosti trgovine cena opreme znaša od 415 do 510 evrov po kvadratnem metru, seveda z opombo, da so gornje meje seveda vedno odprte. Razvidno pa je tudi, da se lahko stroški za ureditev izračunajo tudi z mnogo krajšim časom za amortizacijo, kot pa to sicer priporoča praktični obrazec „10 do 15 let“. To pa je pravzaprav najpomembnejše.
www.concept-sdesign.com

Cona	30 m²	60 m²	90 ml
Izložba	1.287,50 €	3.149,80 €	3.879,00 €
Predstavitev na stenah	8.612,90 €	12.825,80 €	18.365,80 €
Površina za premikanje	1.035,00 €	2.070,00 €	5.700,00 €
Svetovanje + strežba	1.631,00 €	2.607,00 €	4.406,00 €
Cena/m²	2.753,00 €	4.386,60 €	5.019,80 €
Sprejem + blagajna	15.319,40 €	25.039,20 €	37.370,60 €
Skupna cena	510,65 € m²	417,32 € m²	415,23 € m²

TUBIX FILO

Inovativen sistem za zavarovanje izdelkov v prodaji na drobno

+ za 12 in 15 očal

+ zavarovanje proti kraji z zajlo

+ Kupcem so okvirji za preskušanje dostopni brez odklepanja.

+ v primeru poškodovane zajle se oglasi opozorilni zvočni signal.

Zaradi neodvisnega izbora in preskušanja je učinek prodaje večji, dela je manj, izdelek pa je zavarovan proti kraji!

TURBO FILO je inovativen in zanesljiv sistem za prezentacijo očal. Njegova posebnost je v naslednjem: očala varuje tanka zajla tako, da okvir spaja s sistem za prezentacijo. Kupec lahko vzame očala in jih preskusi, čeprav so očala stalno pritrjena na prezenter. Ko jih vrne, se zajla samodejno vrne v ležišče (maksimalna dolžina 1 m), okvir pa se ponovno fiksira v začetni položaj.

V primeru poškodovanja sistema z zajlo ali nasilnega odvajanja zajle iz okvirja se vključi opozorilni zvočni signal. Prodajno osebje v optični trgovini je na ta način manj obremenjeno, saj kupci, ki želijo preskusiti neki okvir, za to ne potrebujejo njihove pomoči.

Enota opozorilnega signala in baterije.
Enota opozorilnega signala na vrhu ali v vznožju.

FILO FLEX

Nova generacija varnosti pri prezentiranju!

FILO FLEX, najnovejši sistem prezentacije, je v celoti prilagojen za prezentiranje izdelkov na policah ali na drugih sistemih opreme v trgovini!

Da ne pozabimo... s pomočjo sistema FILO FLEX je možno varno prezentirati ne samo okvirje za očala, pač pa ga lahko uporabljamo tudi za prezentacijo drugih izdelkov - od modnih dodatkov do multimedijev. Zaradi našega prefinjenega dizajna je možno panele, prilagojene sistemu FILO FLEX, opremiti tudi z osvetlitvijo ozadja.

Več informacija po tel. +385 (0) 1-24 09 209.

ADRIA PLAST d.o.o.

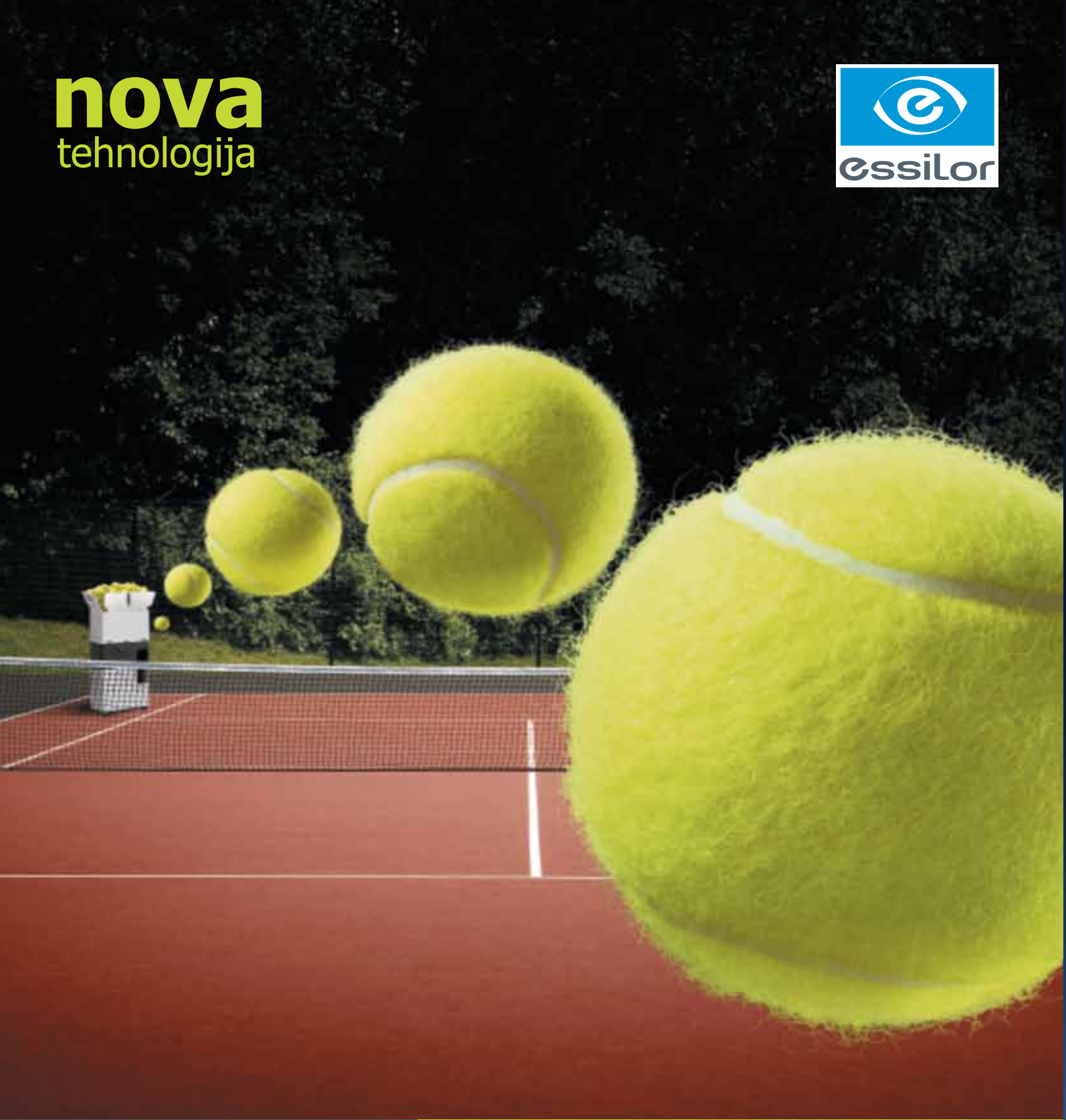
Obala 026, 6320 Portorož
tel.: 05 677 67 40

exte eyewear

ALLiSON S.p.A.

nova
tehnologija

essilor



VARILUX Physio® 2.0

ODKRIJTE NOVO W.A.V.E. 2.0 TEHNOLOGIJO

- **IZBOLJŠANA OSTRINA VIDA**
- **ŠIRŠE VIDNO POLJE**
- **PRI VSEH POGOJIH SVETLOBE**

VARILUX®
Natural Vision. Forever.