

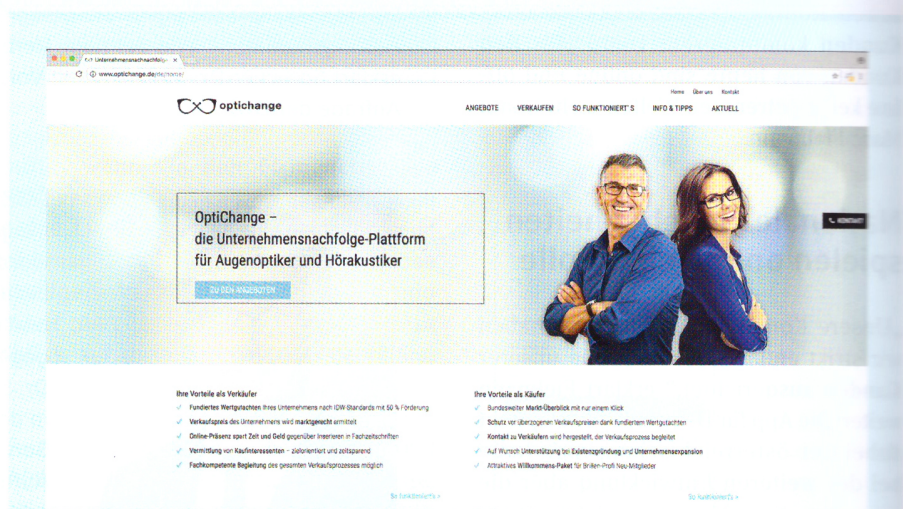
News Spezial: Digitalisierung – alles vernetzt

„OPTIC 4.0 – Digital Solutions“-Rundgänge

Digitale Lösungen sind das zentrale Thema auf der Opti. Für einen schnellen Überblick zu den auf dem Markt befindlichen Technologien bietet die Messe am Veranstaltungsmontag, 30. Januar, Rundgänge zu den Themen „Digitale Produktion und Automatisierung“ und „Digitale Dienstleistungen und Smart Services“ an. Studenten der Fachschule für Augenoptik „Hermann Pistor“ führen diese Touren auf Deutsch und Englisch durch. Auf www.opti.de gibt es Informationen zur Anmeldung und zu den Anfangszeiten der Führungen.

Den Besuchern wird ein umfassender Überblick über die Neuigkeiten aus der Welt der Augenoptik und Optometrie geboten. In den vier Messehallen zeigen viele Hersteller, wie die Vernetzung von der Vormessung über die Refraktion, der Beratungssoftware und der Glasbestellung bis hin zur Fertigung der Brillen aussehen kann.

Die Opti hat das zentrale Thema in vier Bereiche gegliedert, in denen digitale Technologien bereits im Arbeitsalltag eingesetzt beziehungsweise diesen künftig vereinfachen werden: Digitale Information und Kommunikation, Digitale Produktion und Automatisierung, Digitales Prozessmanagement, Digitale Dienstleistungen und Smart Services.



OptiChange – Unternehmensnachfolge in der Augenoptik und Hörakustik

Für eine erfolgreiche Übergabe an den Nachfolger hält Brillen-Profi eine neue Lösung parat: Mit der Online-Plattform „OptiChange.de“ soll die Unternehmensnachfolge in der Augenoptik und Hörakustik bundesweit effizient, sicher und erfolgreich gestaltet werden, so das Unternehmen.

Das Ziel ist die Nachfolge-Suche und die Vereinfachung der Vermittlung mit standardisierten Prozessen. Der gesamte Verkaufsprozess wird von OptiChange begleitet. Als Entscheidungsgrundlage – für Verkäufer und Interessenten zugleich – dient dabei ein Wertgutachten nach IDW-Standards (Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland). Darin werden die Unternehmen sorgfältig geprüft und alle relevanten Variablen berücksichtigt.

Die Kosten für das Wertgutachten trägt der Verkäufer, wobei die Hälfte durch einen staatlichen Zuschuss gefördert werden kann. Der Käufer zahlt nach Kaufabschluss eine Provision. Um diesen beim Start zu unterstützen, erhält er bei Brillen-Profi ein Willkommenspaket. Mehr Infos zu OptiChange gibt es unter www.optichange.de.

(Foto: Screenshot OptiChange)