

## Nasce "Retina", alleanza europea di ottici indipendenti

La nuova società, costituita nei giorni scorsi a Madrid, unisce tre grandi gruppi europei del settore, leader nei rispettivi mercati: Vision Group per l'Italia, Cione per la Spagna e Atol les Opticiens per la Francia



Retina, che sta per RETail International Alliance, riunisce di fatto oltre 11.500 professionisti in tre mercati con una rete di oltre 3.500 punti vendita indipendenti. «Retina è la prima cooperativa di distribuzione dell'ottica a unire ottici indipendenti esperti per difendere il valore della professionalità e offrire ai clienti finali prodotti e servizi di qualità», commenta in una nota congiunta **Marco Procacciante**, presidente dell'alleanza e amministratore delegato di Vision Group. L'obiettivo a lungo termine dei tre partner è costruire un retail network forte in grado di fronteggiare le sfide future nei rispettivi mercati di riferimento. «L'obiettivo principale di Retina è condividere le nostre best practice e diventare il contatto privilegiato dell'ottica per i nostri fornitori – ricorda nella stessa nota **Fernando Flores**, managing director di Cione - Essere un partner internazionale professionale e serio ci fornisce opportunità in termini di condizioni commerciali, tecnologia, innovazione e sviluppo».

A sua volta **Eric Plat**, presidente di Atol les Opticiens, sottolinea nel comunicato che «la proposta di valore di Retina all'industria si sostanzia in sette pilastri: un referente unico per i fornitori partner, lo sviluppo delle vendite e la crescita delle quote di mercato, un approccio glocal, con una negoziazione globale e un'azione locale con gli attori chiave di ogni mercato, un'unica strategia di distribuzione (prezzi, condizioni, lanci), una rete internazionale di ottici indipendenti di riconosciuta professionalità, economie di scala per offerte standardizzate di prodotti e servizi e una strategia di marketing globale per spingere i prodotti nei mercati conformemente alle aspettative dei fornitori». Secondo le intenzioni dei promotori, dunque, l'alleanza di questi tre gruppi di ottica europei «contribuirà a migliorare la qualità dei servizi resi agli affiliati e ai loro clienti finali», conclude la nota (nella foto, da sinistra, seduti: Eric Plat, Marco Procacciante e Fernando Flores. In piedi, da sinistra: Alexandre Gaillard, segretario generale di Atol les Opticiens, Arnaldo Sala, direttore prodotto di Vision Group, e Vincent Biessy, ceo di Atol les Opticiens).

## Ipovisione: dal sociale al clinico, il ruolo dei centri ottici

Sono stati oltre cento i partecipanti al III Meeting Marchigiano di Ottica Oftalmica, che si è tenuto il 25 gennaio scorso presso l'Ipsia "Don E. Pocognoni" di Matelica, in provincia di Macerata

«Un evento simile, per i contenuti e i relatori presenti, non ha precedenti nella nostra regione e ha messo in rilievo le molte criticità della situazione attuale proprio nelle Marche – commenta a b2eyes TODAY **Paolo Traù**, optometrista pesarese, promotore dell'iniziativa sin dal suo esordio - Oltretutto, in vista di potenziali tagli al settore della sanità, potrebbe essere messa in risalto la potenzialità dell'apporto dei professionisti dell'ottica: sono gli unici, infatti, che con adeguata preparazione e in stretta collaborazione con i centri clinici di riferimento potrebbero garantire una copertura capillare del territorio e delle esigenze di assistenza e di training degli ipovedenti. Il tutto senza gravare sui costi delle amministrazioni locali e conservando una tradizione e un valore di professionalità, in base alle quali l'ipovisione si conferma patrimonio ed esperienza dell'ottica e dell'optometria».

Questo è uno degli elementi emersi al simposio interdisciplinare marchigiano. Angelo Mombelli e Katia Caravello, rispettivamente consulente legale e consigliera dell'Unione Italiana Ciechi e Ipovedenti, che insieme all'ente formativo Irifor e alla Zeiss hanno reso possibile l'evento, hanno, inoltre, fornito un inquadramento giuridico e psicologico della condizione visiva dell'ipovedente per poi illustrare, dall'ambito nazionale fino a quello locale, l'organizzazione delle strutture e degli enti che si occupano di fornire i servizi e le prestazioni richieste. Filippo Cruciani, docente di Oftalmologia all'Università La Sapienza di Roma, ha, invece, spiegato l'approccio dell'Organizzazione Mondiale della Sanità e dello Iapb che è delegato all'ipovisione. Diverse le relazioni di ambito clinico e patologico, tra cui quelle dei direttori delle unità di Oftalmologia di Fabriano e Pesaro, che hanno chiarito la patogenesi e le prospettive terapeutiche anche futuribili. Grande spazio è stato lasciato alle esperienze dei responsabili dei tre centri sanitari marchigiani che trattano in maniera specialistica l'ipovisione, Ancona, Fermo e Senigallia, oltre a quello di Perugia. Gli oftalmologi, le ortottiste e i docenti dell'Ipsia di Matelica che si sono avvicendati hanno riportato le proprie esperienze di rilievo clinico a una platea formata in prevalenza da studenti del corso di Ottica della scuola stessa, da ottici, optometristi e oculisti marchigiani e da una V classe dell'Ipsia De Amicis di Roma accompagnata da un gruppo di docenti.

## “Presbiopia 10 e lode”: una sfida a chi sa giocare di fino

È una piccola provocazione come le tante che ho lanciato attraverso le mie “pillole” su questo quotidiano nel 2015. Ma è una provocazione che fa bene oltre che alla mente anche al portafoglio



Il libro (*nella foto, la copertina*) non affronta la tecnica ottica, ma trae da essa la tattica e la strategia che ogni imprenditore del settore dovrebbe porre su questo fondamentale argomento che di per se stesso è il 50% del suo business. Il mercato dell'ottica appare dall'esterno come un monolite di marmo senza alcuna curva o espressione. Identico dalla testa ai piedi. Come se l'artista che lo doveva rappresentare si fosse limitato a pensarlo ma non a riprodurlo nella realtà, lasciandocelo massiccio ma senza forme. Ha aiutato poco la politica di nicchia dell'occhiale degli ultimi anni: ha evidenziato le dita di un piede. Non ha aiutato per nulla la replica del medesimo concept di arredo in tutta Italia: ci ha resi tutti bianchi e asettici. Da qui l'equivoco del grande pubblico che un ottico può valere l'altro. Se mancano le forme, avranno pensato, la sostanza li rende tutti eguali.

Eppure nell'ottica una prima grande differenza estetica c'è. Dopo i quarant'anni la gente cambia modo di vedere. Per tanti motivi ma soprattutto per uno: l'insorgenza della presbiopia. Chi era miope prima, ora non ci vede bene anche da vicino. Chi ci vedeva bene, ora ha un nuovo problema davanti. Se giocassimo a Monopoli sarebbe come “ripartire dal via”. Se l'ottico non vuole vedere questa grande opportunità i problemi di vista ce li

ha lui. Ecco perché “Presbiopia 10 e lode”, il libro pubblicato dall'editore di questa testata, che esce in contemporanea a Mido 2016 e che verrà presentato all'Otticclub, alle 13 di sabato 28 febbraio, dall'autore accompagnato da due grandi esperti dell'ottica: Giancarlo Montani e Gianmario Reverdy.

Questo piccolo libro, attraverso le sue 10 mega pillole, lancia una grande sfida a chi sa vedere e giocare di fino. Ripensiamo il business dell'ottica over 40, distanziamola dalla gestione globale, vediamo l'oftalmica e la contattologia come due insiemi sovrapposti e non distanziati (da qui la presenza all'evento a Mido di Montani e Reverdy), creiamoci una specialty professionale e imprenditoriale su questo mercato e usciamo dalla mera politica del prezzo civetta che da dieci anni continua a mantenerci ultimi in Europa per numeri e per età di assunzione del primo occhiale progressivo. Seguendo l'esempio e la ritmica delle 10 mega pillole, l'ottico riuscirà a dare finalmente una forma propria alla metà della statua e riuscirà a comunicare al proprio pubblico non solo bellezza e armonia ma anche eccellenza ed “eternità”. Tra il dire e il fare c'è di mezzo il fare ma la consapevolezza è il primo punto di partenza di ciascun progetto in essere.

[pillole@nicoladilernia.it](mailto:pillole@nicoladilernia.it)

## Lucca, ladri coprono le telecamere: furto da 25 mila euro

Nella notte tra giovedì 28 e venerdì 29 gennaio, all'Ottica Cacini di viale Europa a Marlia, tre malviventi hanno portato via oltre 250 montature griffate

Tra danni alla porta e l'ammontare della refurtiva, il colpo sarebbe però costato almeno 30 mila euro a **Emilio Cacini**, titolare del punto vendita ottico in provincia di Lucca. Il professionista toscano, secondo quanto riportato da *iltirreno.it*, è accorso sul posto perché è stato svegliato dall'allarme collegato con il suo cellulare poco dopo le 4 del mattino: i ladri, dopo aver fatto man bassa di occhiali, erano, però, già scappati perché era entrato in funzione il sistema fumogeno impedendogli di vedere. Sul posto sono intervenuti anche i Carabinieri, ma non ci sono testimoni e i malviventi avevano coperto le telecamere di sorveglianza esterne con delle scatole. Le uniche immagini a disposizione, secondo il quotidiano toscano, sono quelle riprese dal sistema video di un negozio vicino. I tre uomini erano incappucciati, quindi, non sono riconoscibili. Il negozio era già stato oggetto di tentativi di furto andati a vuoto nei mesi scorsi.

Contattato da b2eyes TODAY Cacini, verosimilmente scosso per l'accaduto, ha confermato i fatti riportati dalle cronache, ma non ha voluto ricostruirli. «Non è la prima volta che subisco una rapina – afferma al nostro quotidiano il titolare del centro ottico toscano – Era già accaduto negli anni passati nei nostri punti vendita di Porcari e San Vito (*entrambi in provincia di Lucca, ndr*). Comunque abbiamo riaperto subito, con la merce rimasta e con quella fatta arrivare dagli altri negozi».

Direttore responsabile: [Angelo Magri](#) Coordinamento redazionale: [Francesca Tirozzi](#) Redazione: [Nicoletta Tobia](#)

Supplemento al 3 febbraio 2016 di b2eyes.com reg. presso Tribunale Milano, n. 292, 17-06-2009 © La riproduzione dei contenuti è riservata