

Tipps

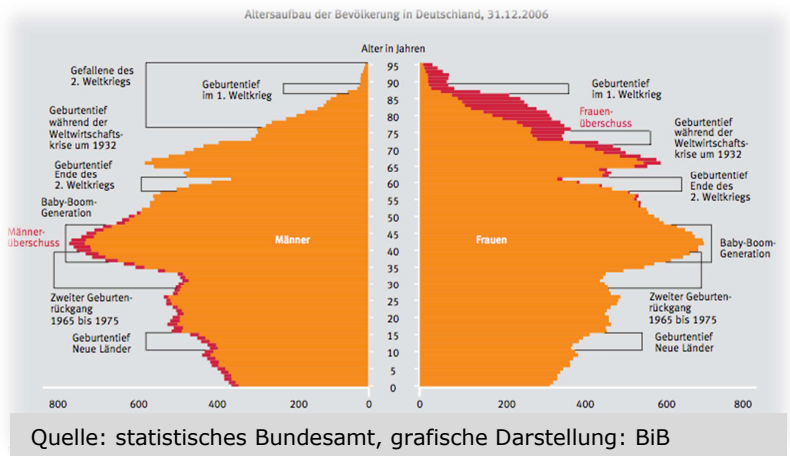
Anpassung von Mehrstärkenlinsen – in 10 Schritten zum Erfolg

Eine erfolgreiche Versorgung von Mehrstärkenlinsen braucht vor allem einen motivierten Anpasser.

Mit den heutigen neuen Linsentypen können bereits viele Alterssichtige so gut korrigiert werden, dass der Alltag grösstenteils auch ohne eine Zusatzbrille funktioniert.

Mit den zehn Schritten zum Erfolg können Sie das grosse Potential der nun alterssichtig werdenden Kunden aktiv angehen.

Viel Spass und Erfolg bei der Anpassung!



1 Bereiten Sie Ihren Kunden frühzeitig auf Mehrstärkenlinsen vor.

Informieren Sie Ihren Kontaktlinsenkunden frühzeitig (ab dem 40. Lebensjahr) über die Verfügbarkeit von Mehrstärkenlinsen und über das Thema Alterssichtigkeit. Optimieren Sie rechtzeitig den Sitz von formstabilen Linsen: besonders bei hochsitzenden Linsen sollte möglichst ein zentrischer Sitz der Linsen erreicht werden.

2 Schulen Sie Ihre Mitarbeiter.

Alle Mitarbeiter, die Kundenkontakt haben, sollten fachlich korrekt über Mehrstärkenlinsen informieren können. Eine negative Haltung gegenüber den Versorgungsmöglichkeiten ist kontraproduktiv.

3 Prüfen Sie das Führungsauge.

Bestimmen Sie das Führungsauge. Verwenden Sie dafür Peiltests. Beachten Sie dabei, dass der Kunde sensibel auf Refraktionsfehler beim Führungsauge reagiert. Hat das Partnerauge eine schlechtere Sehschärfe? Dann kann z.B. durch die schwache Zugabe eines Plusglases die Nähe verbessert werden.

4 Verwenden Sie reale Tests zur Prüfung der Nahsehschärfe.

Verwenden Sie für die Prüfung der Nahsehschärfe funktionsbezogene Tests! Da alle Kunden sofort die kleinste Schrift lesen möchten, sind die handelsüblichen Tests nicht alltagstauglich. Verwenden Sie Handy, Uhr, Zeitschriften oder Zeitungen zur Prüfung der Nahsehschärfe. Zeigen Sie ihm den Nutzen von gutem Licht. Eine schlechte Beleuchtung führt automatisch zu einer Kontrasteinbusse und damit zu einer verminderten Sehschärfe.



5 Never change a winning team!

Formstabil bleibt formstabil und weich bleibt weich! Rüsten Sie zufriedene und bereits erfolgreiche Anpassungen nicht um. Auch die Funktionsprinzipien der Mehrstärkenlinsen sollten nicht verändert werden. Eine bereits erfolgreiche bifokale Versorgung sollte nicht auf eine multifokale Anpassung umgestellt werden.

6 **Alltagstest.**

Geben Sie Mehrstärkenlinsen zum Probetragen mit. Der Kunde muss die Möglichkeit haben in seinem gewohnten Umfeld die Systeme zu testen. Nur dann hat er auch die Chance das Mehrstärkensystem sicher zu beurteilen.



7 **Die Anpassung braucht Zeit.**

Die Versorgung mit Mehrstärkenlinsen braucht Zeit und Geduld. Und das nicht nur vom Anpasser, sondern auch vom Kunden. Nehmen Sie sich Zeit bei der Überrefraktion Ihrer alterssichtigen Kunden. Kontrasteinbussen und Doppelkonturen erschweren dem Kunden häufig das Einschätzen von besser oder schlechter. Wird das Linsensystem optimiert, muss der Kunde die Möglichkeit haben, die Kontaktlinsen im Alltag zu testen. Eine Mehrstärkenanpassung benötigt meistens mehrere Termine. Deshalb sollte gleich zu Beginn der Anpassung der Kunde über die entstehenden Kosten informiert werden.

8 **Eine aktuelle Brillenrefraktion ist ein Muss.**

Die Refraktion muss aktuell und vom Anpasser selbst gemessen sein. Übernehmen Sie keine alten oder fremd gemessenen Refraktionen. Geben Sie möglichst so viel Plus wie möglich. Bei allen Mehrstärkenversorgungen ist es immer die Suche nach dem besten visuellen Kompromiss.

9 **Die Auswahl des richtigen Linsensystems.**

Kennen Sie Vor- und Nachteile der am Markt erhältlichen Mehrstärkenlinsen-Systeme? Probieren Sie die Systeme selbst einmal aus. Nur dann können Sie auch selbst einschätzen, was solche Systeme bewirken. Und wissen Sie über die Sehanforderungen Ihrer Presbyopen Bescheid? Genügt das Linsensystem den individuellen Sehanforderungen? Der Anpasser muss die persönlichen Bedürfnisse sehr genau erfragen und abschätzen, ob eine Änderung der Anpassung tatsächlich zu einer Sehverbesserung führen kann.

10 **Wissen wann Schluss ist.**

Können Sie die Motivation des Kunden einschätzen? Bei Neueinsteigern, die den Umgang mit Kontaktlinsen bisher nicht kennen, sind die Erfolgsaussichten schlechter als bei langjährigen Linsenträgern. Da die Anpassung Zeit und Geduld braucht, ist ein top motivierter Kunde Voraussetzung. Bei Kunden mit einer sehr hohen Erwartungshaltung ist es häufig besser die Euphorie zu bremsen, da die Enttäuschung oft grösser ist und der Anpasser sich rechtfertigen muss.

Fachlich kompetente und ehrliche Information ist sehr wichtig. Konnten die Erwartungshaltung des Kunden nicht zufriedenstellend erfüllt werden? Die Optimierungsversuche brachten nicht den gewünschten Erfolg? Dann haben Sie den Mut einen Schlusstrich zu ziehen. Kommt es nach etwa zwei Optimierungsversuchen und jeweils einer Testphase von etwa zwei bis drei Wochen zu keinem erfolgreichen Resultat, dann ist es besser, die Anpassung abubrechen.

Empfehlung Die alltagstaugliche Nahsehtest-Tafel von Hecht können Sie bei uns bestellen!