



Selbstkritische Gedanken zur klassischen Gleitsichtversorgung

„Können wir nicht mehr als nur die Cash Cow melken?“

Wenn presbyope Kunden das Geschäft betreten, steht häufig die Gleitsichtbrille auf dem Plan.

Doch nicht immer ist der „Allrounder“ die passende Lösung. DOZ-Autor Andreas Tsiounis zeigt anhand verschiedener Fallbeispiele, welche Alternativen – mit denen die Kunden zum Teil sogar besser versorgt sind – es geben kann. Zum gleichen Thema hatte der klinisch tätige Optometrist Tsiounis bereits einen Vortrag auf der Opt-X in der Schweiz gehalten.



Macht es Sinn, die Cash Cow Gleitsicht bis zum Anschlag zu melken? Oder kann man auch mit anderen Produkten und Vorgehen einen guten Umsatz generieren?

Als gut ausgebildete Optometristinnen und Optometristen ist es für uns selbstverständlich, unsere Patientinnen mit den modernsten Technologien zu untersuchen und auch komplexe Zusammenhänge mithilfe von digitalen Darstellungsformen zu erklären. Wie aus einer anderen Welt erscheint einigen Kollegen die klassische Versorgung von Kunden durch traditionelle optische Messmethoden. Ist eine optimal angepasste Gleitsichtbrille heutzutage ausschließlich durch High-End-Optometrie und 180-Grad-Vermessung des Gesichts möglich oder vergessen wir da nicht teilweise elementare klassische Methoden?

Vorneweg: In diesem Text geht es nicht um ein „neues, noch nie dagewesenes Gleitsichtglas der Firma XYZ“. Auch geht es nicht um die Frage, wie Sie am besten die Pupillendistanz und Einschleifhöhe messen oder ob teurere Gleitsichtgläser besser sind als günstigere Gleitsichtgläser. Sondern es geht darum, welche Versorgungsmöglichkeiten bei Presbyopie unseren

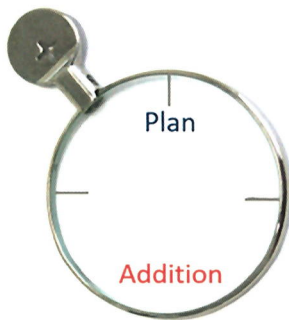
Kundinnen für Outdooraktivitäten mit Brillengläsern zur Verfügung stehen und ob wir immer die sinnvollste oder lieber die teuerste Version anbieten? Ist die sinnvollste Gleitsichtversorgung immer „Fernwerte mit zusätzlich gemessener Addition“?

Als praktizierender Optometrist habe ich bereits mehrere tausend Patienten in unseren zwei Optometrie-Praxen untersucht und bin immer wieder fasziniert, welche banalen Faktoren bei optische Versorgung, gerade bei Presbyopie, zu Verträglichkeitsproblemen führen können. Auch nach über jahrzehntelanger Tätigkeit gehen uns die internen, aber auch die vielen von extern kommenden Fragen zu diesem Thema nicht aus. Haben wir in der Vergangenheit als Augenspezialistinnen zu wenig dazugelernt? Sind unsere Kunden bedeutend anspruchsvoller geworden? Oder nehmen wir uns zu wenig Zeit und verlassen wir uns vielleicht viel zu oft auf technische Parameter und vergessen, dass wir Menschen und nicht Maschinen mit Brillen ausrüsten?

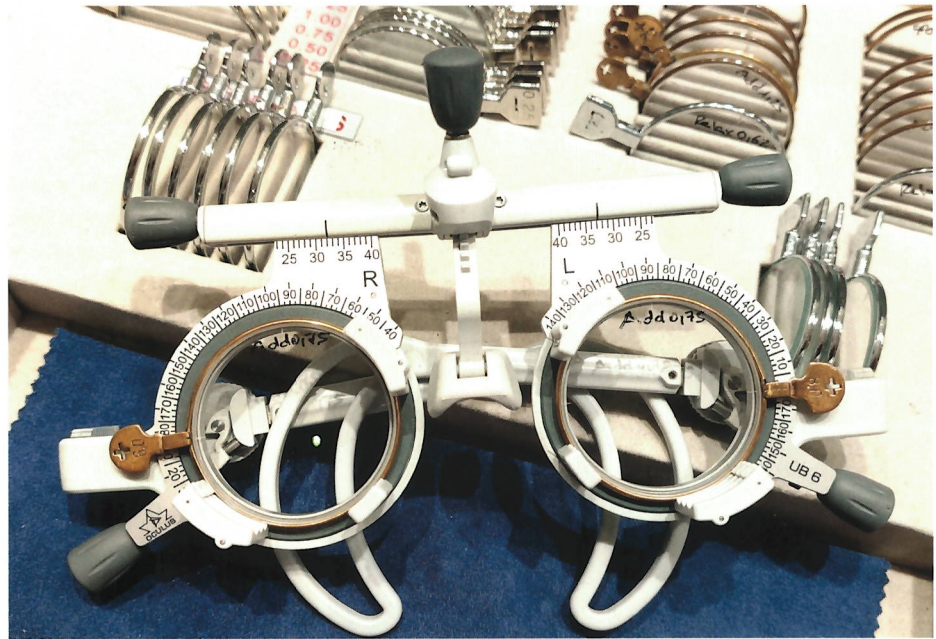
Die Physiologie des Sehens begreifen und richtig anwenden

Seitdem bei uns die grundsätzliche Glasberatung in der Optometrie-Praxis stattfindet, und nicht wie meistens klassisch im Verkaufsraum, konnten wir unsere Komplikationsquote massiv reduzieren. Dies liegt nach unseren Erfahrungen primär an diesen drei Erfolgsfaktoren: Erstens führen wir die Brillenverordnungen ausschließlich selbst durch, bzw. überprüfen und modifizieren allenfalls Fremdverordnungen. Dann lassen wir Augenoptikergesellinnen und -gesellen keine Messungen vornehmen, da sie keine entsprechende Qualifikation und keine gesetzliche Zulassung dafür aufweisen. Und drittens setzen wir die entsprechende Brillenverordnung in die Messbrille mit dem gewünschten Glasschliff (zum Beispiel zusätzlicher Gleitsichtschliff mit entsprechender Addition) ein und lassen die Patienten damit auch herumgehen. Somit testen wir, ob die Brillenverordnung auch mit dem entsprechenden Glasschliff verträglich ist oder allenfalls die Verordnung modifiziert werden muss.

Gerade mit dem Aufsetzen der Messbrille mit dem entsprechenden Glasschliff können Kundinnen das vorgesehene neue Seherlebnis live testen. Dank diesem erfolgreichen Probetragen gibt es allen Beteiligten zusätzlich Sicherheit. Gerade bei der ersten Gleitsichtverordnung entspannen sich viele Jungpresbyope und haben die Gewissheit, dass sie mit der neuen Brille klarkommen werden. Eine entspannte



In diesem Messglas ist ein Gleitsichtglas eingearbeitet. Schaut der Kunde hindurch, weiß er, wie das Sehen mit einer Gleitsichtbrille ungefähr sein wird.



Lassen Sie Ihre Kundinnen die Brillenverordnung mit dem Tragen der „Gleitsicht-Messbrille“ live erleben.

Kundschaft ist anschließend auch viel offener beim Einkauf in der Augenoptikabteilung und kauft oftmals hochwertigere Produkte und vielleicht auch gleich eine zweite oder dritte Brille, da die Diskussion über eine mögliche Unverträglichkeit nicht mehr im Raum steht.

Behalten Sie immer vor Augen, dass Ihrer Kundschaft die perfekt durchgeführte optometrische Augenuntersuchung und auch die coolste Brillenfassung schnell vergessen geht, sollte optisch die neue Brille nicht den gewünschten Komfort bieten. Auch sollten Sie nicht enttäuscht sein, wenn beim Probetragen mit der Messbrille Ihre Kundin nicht gleich zufrieden ist. Hier können Sie schnell und eigentlich kostenneutral die Glasstärken modifizieren und auf die Bedürfnisse eingehen. Teste ich lieber zusätzlich zum Gleitsichtschliff einen Freeform-Bifokalschliff oder schwäche ich die Addition etwas ab, damit der Sehkombi wieder steigt? Hier können Sie sich zusätzlich als Profi in der Glasberatung profilieren und auf die Kundenbedürfnisse eingehen.

Fallbeispiel 1: „Darf es etwas anderes sein?“

Ein 60-jähriger Allgemeinmediziner trug bis jetzt außerhalb seiner Praxis eine reine Fernbrille (OU: sph -1,25 dpt) und in der Praxis keine Brille. Für Untersuchungen von Muttermalen und anderen dermatologischen Fragen hatte er eine Lupe. Nun merkte er, dass ihm das Lesen von Fachjournalen ohne Brille langsam

Mühe bereitete. Auch konnte er bei der Autofahrt zu seinen Patientinnen mit der Fernbrille die Digitalanzeigen im Auto nicht mehr einwandfrei sehen. Da seine Frau vor kurzen von uns mit einer Gleitsichtbrille erfolgreich versorgt worden war, wünschte er sich auch einen solchen „Alleskönner“. Die Brillenverordnung ergab:

- OU: sph -1,25 dpt / Addition 2,25 dpt

Obwohl wir davon ausgingen, dass eine klassische Gleitsichtbrille nicht die optimale Lösung für ihn sein sollte, setzten wir ihm diese Variante zuerst in die Messbrille ein. Die Fernsicht in die Breite war bedeutend schlechter als mit seiner bisherigen Fernbrille. Das Blickfeld in die Nähe und das unscharfe Sehen auf die Computerdistanz waren zusätzlich klare Ausschlusskriterien. Trotzdem entschied er sich, zwei neue Brillen bei uns zu bestellen: eine Fernbrille mit leichter, tiefer eingeschliffener Nahunterstützung zum Autofahren (OU: sph -1,25 dpt / Addition 1,25 dpt) sowie eine Praxisbrille, mit der er seine Patienten im Sprechzimmer etwas besser und seine Notizen in der Nähe wieder sicher lesen kann (OU: sph -0,50 dpt / Addition 1,50 dpt).

Fallbeispiel 2: Neue Autobrille nach Katarakt-OP

Eine 77-jährige Neukundin wurde vor zwei Monaten in beiden Augen an Katarakt operiert. Eines der Ziele dieses operativen Eingriffs war eine optische Monovi-

sion, die ihr weitgehende „Brillenfreiheit“ ermöglichen sollte. Die Sehstärkemessung ergab:

- OD: sph $-3,00$ dpt / Addition $2,50$ dpt / Vcc: $1,00$
- OS: sph $+0,75$ dpt / Addition $2,50$ dpt / Vcc: $0,80$

Da die Kundin beim Autofahren Visusprobleme in die Ferne hatte, fragte sie uns, ob wir ihr wieder eine klassische Gleitsichtbrille anfertigen könnten, da sie auch vor der beidseitigen Kataraktoperation erfolgreich eine Gleitsichtbrille trug. Dank des oben erklärten Messbrillensystems konnten wir die ältere Dame mit einer „modifizierten Monovision-Gleitsichtbrille“ glücklich machen:

- OD: sph $-1,50$ dpt / Addition $1,50$ dpt
- OS: sph $+0,75$ dpt / Addition $1,50$ dpt

Mit dieser Versorgung wird ein angenehmeres Sehen beim Autofahren gewährleistet. Zehn Tage nach Erhalt der neuen „Autobrille“ bestellte die Kundin zusätzlich eine korrigierte Sonnenbrille mit gleicher modifizierter Verordnung.

Fallbeispiel 3: Ersatzbrille bei Kontaktlinsenträgerin

Ein 63-jähriger Sportlehrer vereinbarte bei uns einen Termin für eine Zweitmeinung. Er trug bisher ausschließlich weiche Kontaktlinsen, da seine bisherige Gleitsichtbrille (OU: sph $+3,00$ dpt / Addition $2,50$ dpt) „unbrauchbar“ war. Seine Kontaktlinsenversorgung basierte auf Monovision (OD: Nähe mit sph $+5,00$ dpt / OS: Ferne mit sph $+3,00$ dpt), mit der er gut zurechtkam. Gerne würde er mehr Brille tragen, da er sich eine stabilere Sehleistung in die Nähe davon versprach. Wegen der starken seitlichen Verzerrungen vertrug er jedoch die Gleitsichtbrille auch nach zweiwöchigem Eintragen nicht.

Da wir ähnliche Fragen bereits mehrmals lösen konnten, hatten wir mit Einsatz des Messbrillensystems in kürzester Beratungs- und Testzeit folgende Lösung zusammen erarbeitet:

- OD: sph $+4,25$ dpt / Addition $1,25$ dpt
- OS: sph $+3,00$ dpt / Addition $1,25$ dpt

Der Sportlehrer hat mit den neuen Gläsern weit weniger Probleme beim Wechsel von Kontaktlinsen auf Brille. Mit dem rechten Glas wird, im Gegensatz zur bisherigen Kontaktlinsenversorgung, die Zwischendistanz und Nähe scharf abgedeckt. Mit dem linken Glas wird die volle Ferne (mit etwas Nahunterstützung) gewährleistet. Durch die „Halbierung der Addition von

$2,50$ dpt auf Addition $1,25$ dpt“ nimmt er die seitlichen Verzerrungen fast nicht mehr wahr.

Fallbeispiel 4: „BSG-Gleitsicht“

Eine 54-jährige Ergotherapeutin trug bis jetzt eine Fertiglensebrille (OU: Nähe sph $+2,00$ dpt) zum Lesen. Da sie in ihrer Praxistätigkeit nicht immer die Brille auf- und absetzen wollte, vereinbarte sie einen Termin für eine Augenuntersuchung bei uns. Ohne Brille hatte sie pro Auge eine Sehleistung von Vsc: $0,90$, die für sie zufriedenstellend war.

Die Sehstärkemessung ergab:

- OD: sph $+1,00$ dpt / zyl $-0,50$ dpt / Achse 70° / Addition $1,50$ dpt / Vcc: $1,25$
- OS: sph $+0,75$ dpt / zyl $-0,50$ dpt / Achse 110° / Addition $1,50$ dpt / Vcc: $1,25$

Egal, ob wir ihr mit dem Messbrillensystem Gleitsicht-, Nahkomfort- oder Bifokalgäser aufsetzten, beklagte sie umgehend die „massiven seitlichen Verzerrungen“.

Eine gut verträgliche Lösung fanden wir in folgender „BSG-Gleitsicht“-Verordnung:

- OU: sph $+0,50$ dpt / Addition $1,50$ dpt

Die Kundin ist sehr zufrieden mit ihrer neuen Brille und bedankte sich mehrmals für diese „individuelle Lösung“.

Fazit

Bevor wir bei Gleitsichtversorgungen über „Hersteller und Glasqualitäten“ sprechen sollten, lohnt es sich zuerst zu überprüfen, ob die gemessene Brillenverordnung mit dem vorgesehenen Glasschliff auch wirklich den Sehbedürfnissen und -wahrnehmungen des jeweiligen Brillenträgers entspricht. Eine gute Beratung und Betreuung ist immer im Sinne unserer Kundschaft und entsprechend immer in unserem Sinne.

Andreas Tsiounis (M.Sc.)

ist einer der ersten klinisch tätigen Optometristen der Schweiz und praktiziert in den zwei Optometrie-Praxen der Konstantin Tsiounis AG im Kanton Glarus. Er ist Gründer und Produktentwickler der Beratungsplattform visionscience.ch und ständiger Sekretär des Umbria Club (Optometry).

