

Kontaktlinsenpflege – ein notwendiges Übel?



Marcel Zischler

Mal ganz ehrlich – auf was konzentrieren wir uns bei einer Kontaktlinsenanpassung? Klar, auf die Kontaktlinse! Sie muss passen, der Tragekomfort muss stimmen, die Sehschärfe muss den Bedürfnissen des Kunden entsprechen und ein langfristiges, gesundes Kontaktlinsentragen muss sichergestellt sein.

Das Pflegemittel ist für viele Kontaktlinsenanpasser eigentlich nur ein Nebenschauplatz. Man verkauft das, was man kennt oder was gerade günstig mit einem satten Rabatt beim Lieferanten eingekauft wurde. Das Verkaufspersonal an der Front ist oft auch nicht gerade wirklich up to date was diese „Wässerchen“ betrifft. „Ist eh alles fast das Gleiche“, bekomme ich oft zu hören und die Motivation, den Kunden individuell zu beraten, ist minimal ausgeprägt. Weiter beklagen sich einige Berufskollegen darüber, dass die Kontaktlinsenpflegemittel vermehrt in den Drogeriemärkten gekauft werden, statt bei ihnen im Geschäft.

Schade, kann ich da nur sagen, denn die richtige Pflege macht einen wesentlichen Teil aus, ob eine Kontaktlinse auf dem Auge richtig funktioniert oder eben nicht. Es ist einerseits das Einhalten der Compliance (vorgeschriebene Pflegeschritte) und andererseits die Kompatibilität und Wirksamkeit des Pflegemittels mit dem Kontaktlinsenmaterial, welche die Schlüsselstellen bilden. Gerade was die Einhaltung der Compliance betrifft, wurde unter anderem von Prof. Lyndon Jones (Univ. Waterloo) und Dr. Kathy Dumbleton (Ocular Techn. Group) mehrfach bewiesen, dass hier viel im Argen liegt. Viele Kunden werden mit der Zeit nachlässig oder verwenden nicht das vom Anpasser empfohlene Pflegemittel. Übrigens benötigen rund 75 Prozent aller in Deutschland verkauften Kontaktlinsen eine Pflege!

Was tun? Erstens: Seien Sie und Ihr Team up to date, welche Pflegemittel mit welchen Kontaktlinsenmaterialien kompatibel sind. Speziell zu beachten sind hier die Konservierungsstoffe, welche oft zu unerwünschten Wechselwirkungen führen. Der Grundsatz: „So wenig Konservierungsstoffe wie möglich, so viel wie nötig“, ist sicherlich ein guter Ansatz und führt erfreulicherweise dazu, dass Peroxid-Systeme in verschiedenen hochentwickelten Märkten eine Art Renaissance erfahren. Zweitens: Nehmen Sie sich genug Zeit um dem Kunden die Wichtigkeit der Pflege zu erläutern und überprüfen Sie die Compliance bei jedem Augen- und Kontaktlinsen-Check. Nur so können Sie nachhaltig eine hohe Kundenzufriedenheit und damit einen loyalen Kunden sicherstellen.

Schreiben Sie uns
Ihre Meinung!
zischler@doz-verlag.de

Pflegende Grüße