

OHI Update 2016 – eine echte Perle

Über 100 Augenoptiker, Hörgeräteakustiker und Partner der Industrie haben am OHI Update in der Wiener Urania teilgenommen. In zwei Sälen fanden parallel jeweils vier Vorträge zu den Fachgebieten Optometrie, Kontaktlinsen, Verkauf und Hörakustik statt. In Ihrer Eröffnungsrede gaben die beiden OHI Geschäftsführer Walter Gutstein und Harald Belyus bekannt, dass das Lehrgangsangebot am OHI mit einem Vorbereitungslehrgang zur Augenoptiker-Meisterprüfung komplettiert wurde.



Die beiden engagierten Gründer des OHI Updates: Walter Gutstein, PhD (links) und Harald Belyus, MSc.

„Nichts ist mächtiger als eine Idee, deren Zeit gekommen ist!“ Mit diesen Worten eröffnete Harald Belyus in inzwischen etablierten Fortbildungstag. Wohl war, wenn man den nachfolgenden Ausführungen lauschte. „Der Vorbereitungslehrgang zur Meisterprüfung im Gewerbe Augenoptiker startet am 23. Januar 2017 und wird berufsbegleitend über zwei Jahre in 15 Wochen zu je ein bis zwei Wochenblöcken abgehalten. Neben einem intensiven theoretischen Unterricht und begleitenden eLearning Modulen, werden die Teilnehmer in praktischen Refraktions-Workshops und Werkstatttrainings nebst einer Projektarbeit optimal auf die Meisterprüfung vorbereitet“, erklärte Gutstein anhand des Kursplans.

„Wir verfügen über ein breit aufgestelltes Referenten-Team.“

Der komplette Vorbereitungslehrgang kostet 16.500 Euro inklusive Steuern, Skripten und Übungsmaterialien. „Das für diesen Vorbereitungslehrgang mit 30 Personen überdurchschnittlich breit aufgestellte Trainerteam umfasst neben 14 Augenoptikermeistern auch mehrere Ärzte unterschiedlicher Fachgebiete. Neben perfekt aufbereiteten Skripten werden den Teilnehmerinnen und Teilnehmern auch Fachliteratur in Form von Büchern zur Verfügung gestellt.

„Diese sind bereits in den Kurskosten enthalten“, betonte Belyus. „Der Vorbereitungslehrgang ist ab sofort auf der Homepage www.ohi.at einsehbar und für maximal 25 Personen buchbar“, ergänzte Gutstein.

Nach der Begrüßung und Einleitung wurde das Wort den Referenten vom OHI Update 2016 übergeben. Die Vorträge fanden parallel in zwei Sälen statt – die Teilnehmer konnten somit je nach Interesse vier der acht Update Vorträge zu den Themen Augenoptik und Hörakustik besuchen.

Umgang mit chronischer altersassoziierter Erkrankungen am Beispiel der AMD

Dr. Kravarik-Stelzer, Augenoptikermeisterin und Pflegewissenschaftlerin aus Wien, beleuchtete in ihrem Vortrag die Auswirkungen und Behinderungen im Alltag älterer Menschen mit altersbedingter Makuladegeneration (AMD), welche zu den häufigsten Ursachen einer schweren Sehbehinderung für ältere Menschen zählt. Auf Grund von Interviews mit rund 20 Patienten stellte Kravarik-Stelzer fest, dass die Betroffenen oftmals die Sehverschlechterung bedingt durch eine AMD eher als Faktum des Älterwerdens wahrnehmen denn als Krankheit. Sie entwickeln Strategien, um ihre Selbstständigkeit und Selbstbestimmung zu bewahren. In Folge nehmen sie Hilfe von Personen, Unterstützung durch optische und technische Hilfsmittel an. Aufgrund der sehr einfachen Erreichbarkeit, erwarten Betroffene gerade von Augenoptikern und Optometristen oftmals die erste intensive Aufklärung über ihre Sehveränderungen. Augenoptiker und Optometristen können mit dem Amsler-Test Verschlechterungen der Krankheit erkennen und zum raschen Besuch eines



Dr. Kravarik-Stelzer, Augenoptikermeisterin und Pflegewissenschaftlerin aus Wien, referierte über AMD und die sozialen Auswirkungen einer Sehbehinderung.

Ophthalmologen raten. Folgende Punkte definierten die Patienten bezüglich Erhaltung der Lebensqualität als die wichtigsten:

1. lange Zuhause zu leben,
2. körperlich und geistig aktiv zu bleiben
3. mit sich und der Situation klar zu kommen und diese zu akzeptieren,
4. die Lebensqualität bestmöglich zu erhalten,
5. die Krankheit zu verstehen.

Anpassstrategien für multifokale Kontaktlinsen

Der Schweizer Optometrist Michael Bärtschi, PhD (Biomedicine), M.Sc.Optom. et M.med.Education, FAAO, referierte über die Anpassung und das unerschlossene Potenzial multifokaler Kontaktlinsen. Er machte das Publikum darauf aufmerksam, dass die Altersgruppe der Träger von multifokalen Kontaktlinsen erstens sehr aktiv sei und zweitens sehr oft auch über die das nötige „Kleingeld“ verfüge, um sich die Produkte leisten zu können. Weiter seien die „jungen Alten“ affin für Themem wie Service und Qualität. Er berichtete darüber, dass seine presbyopen Kunden zu den loyalsten überhaupt gehörten.

In seiner Kontaktlinsen- und Optometrie-Praxis in Bern arbeiten fünf Optometristen und vier Assistentinnen. Er erzielt mit seiner Firma einen Umsatz

von rund 1,66 Mio. Euro pro Jahr. Auch die 400 Neukunden, die er jedes Jahr in seiner Praxis begrüßen darf, sprechen für sich. Viele davon werden ihm von Ophtalmologen überwiesen. Entsprechend hoch ist das Durchschnittsalter seiner neuen Kunden, nämlich 41 Jahre!

„Rund ein Drittel unserer Neukunden versorgen wir erfolgreich mit Monovision.“

Zu Anpassung von multifokalen Kontaktlinsen meinte Bärtschi: „Schon eine Änderung von +0,25 dpt in der Ferne bringt sehr oft ein bequemes und funktionierendes Fernsehen mit dem Gewinn



Der Berner Michael Bärtschi, PhD, motivierte, mehr multifokale Linsen anzupassen.

eines besseren Nahvisus bei dadurch geringerer notwendiger Addition“. Er empfahl bei den simultanen Systemen drei unterschiedliche Designs vorrätig zu haben, da mit einem Design nicht alle optometrischen Voraussetzungen und Bedürfnisse des Presbyopen abgedeckt werden können. Weiter bemerkt er, dass rund ein Drittel seiner neuen Kunden zuerst erfolgreich mit Monovision versorgt werden. „Der Kunde ist eh glücklich wenn seine Sehlösung dadurch etwas günstiger wird“, resümierte er. Die Einschränkungen der Steropsis durch Monovision beschrieb er als geringfügig.

Beim Anpassvorgang riet Bärtschi, sich genug Zeit für den Kunden zu nehmen und vor allem zuerst die Herstellerempfehlung zu befolgen. Erst wenn diese nicht zum Erfolg führen sollte man beginnen „kreative Lösungen“ in der Anpassung zu suchen. Nicht selten ergeben sich bei Presbyopiekontaktlinsenkunden Zusatzverkäufe, wie einer Brille zum Lesen von sehr kleinen Texten oder einer Brille zum Autofahren in der Nacht.

Nachtmyopie, Blendungen und Sicherheit im Straßenverkehr

Das Thema Autoverkehr und Blendung behandelte der auto begeisterte Optometrist Dieter Medvey, MSc. aus Wien. Aus seinem Vortrag ging hervor, dass sich die Lichtspektren der Scheinwerfer im Laufe der Zeit aufgrund der unterschiedlichen



Rund 100 Besucher verfolgten interessante Refrate und pflegten Branchenkontakte.



Der autobeegeisterte Optometrist Dieter Medvey, MSc, berichtete über Möglichkeiten und Chancen Autofahrern Nachts zu besserem Sehen zu verhelfen.

Emissionstechnologien immer mehr mit Spitzen in den blauen Bereich verschoben haben. Ebenso stellte er fest, dass Nachtblindheit eine seltene Krankheit ist und nahezu immer mit einer Nachmyopie verwechselt wird. Er stellte fest, dass rund 15 Prozent der Bevölkerung unter einer Nachmyopie von -0.50 dpt leiden. Weiter fahren rund 83 Prozent der erwachsenen Brillenträger in Österreich Auto. Bei Untersuchungen wurden folgende „Blickrichtungs-Prioritäten“ festgestellt:

- 97 Prozent auf die Straße
- 2 Prozent auf die Armaturen
- 1 Prozent Blickwechsel zwischen den Spiegeln.

„Die Autoindustrie macht es uns vor, wie man mit Zusatzverkäufen umgeht.“

Häufig seien Kontrastreduktionen und Blendungen die ursächlichen Probleme beim nächtlichen Autofahren. Die Bevölkerung sollte sensibilisiert werden entsprechende Brillen beim Lenken des Fahrzeugs zu verwenden, die auf die speziellen Bedürfnisse des Sehens im Straßenverkehr angepasst und adaptiert sind. Medvey stellte in diesem Zusammenhang neue Gleitsichtglasdesigns und Entspiegelungstechnologien vor und appellierte an die Zuschauer, während der Brillenglasbestimmung vermehrt Kontrastteste einzusetzen, um den Nutzen vom besseren Sehen Nachts

zu visualisieren. Dies führe vermehrt zu Zusatzverkäufen oder zu höherwertigen Gläsern. Die Autoindustrie mache es einem ja vor, wie man mit der Chance von Zusatzverkäufen umgeht.

Vom Kunden zum Stammkunden

Der Schweizer Verkaufstrainer Markus Edelmann zeigte Strategien, mit einfachen Mitteln Kunden zu begeisterten Kunden zu machen. So ist mit einer mutigen, unkonventionellen Fragestellung der Kunde überrascht und der Beziehungsaufbau mittels ironischer Ansätze wesentlich erleichtert.



Markus Edelmann, Verkaufstrainer aus der Schweiz, erklärte, wie man beim Kunden in positiver Erinnerung bleibt.

„Wären Sie gerne Kunde bei sich selbst?“

Das Fachwissen der Augenoptiker und Optometristen sollte sich nicht nur auf die Optik und Kontaktlinse sondern auch auf Fremdsprachen, Wissen um das Verkaufen, neue Medien und vieles mehr beziehen. Er stellte die etwas provokative Frage an das Publikum: „Wären Sie gerne Kunde bei sich selbst?“ Edelmann empfahl den Kunden als Gast und sich selbst als guten Gastgeber zu sehen. Überrascht man Kunden mit kleinen persönlichen Geschenken, so bleibt diese Geste oftmals lange im Gedächtnis des Kunden verankert.

Fazit

Trotz oder gerade wegen des schönen Wetters kamen über 100 Interessierte zum OHI Update 2016 in die Wiener Urania. In den Pausen wurden in der Industrieausstellung, mit Kollegen und den Partnern der Industrie interessante Gespräche geführt. Im kommenden Jahr wird das OHI Update am Samstag 10. Juni 2017 in Wien an einem neuen Ort in einem nochmals größerem Rahmen stattfinden. ■

Marcel Zischler

Fotos: Helena Wimmer



Prachtbau in bester Lage: die Wiener Urania.