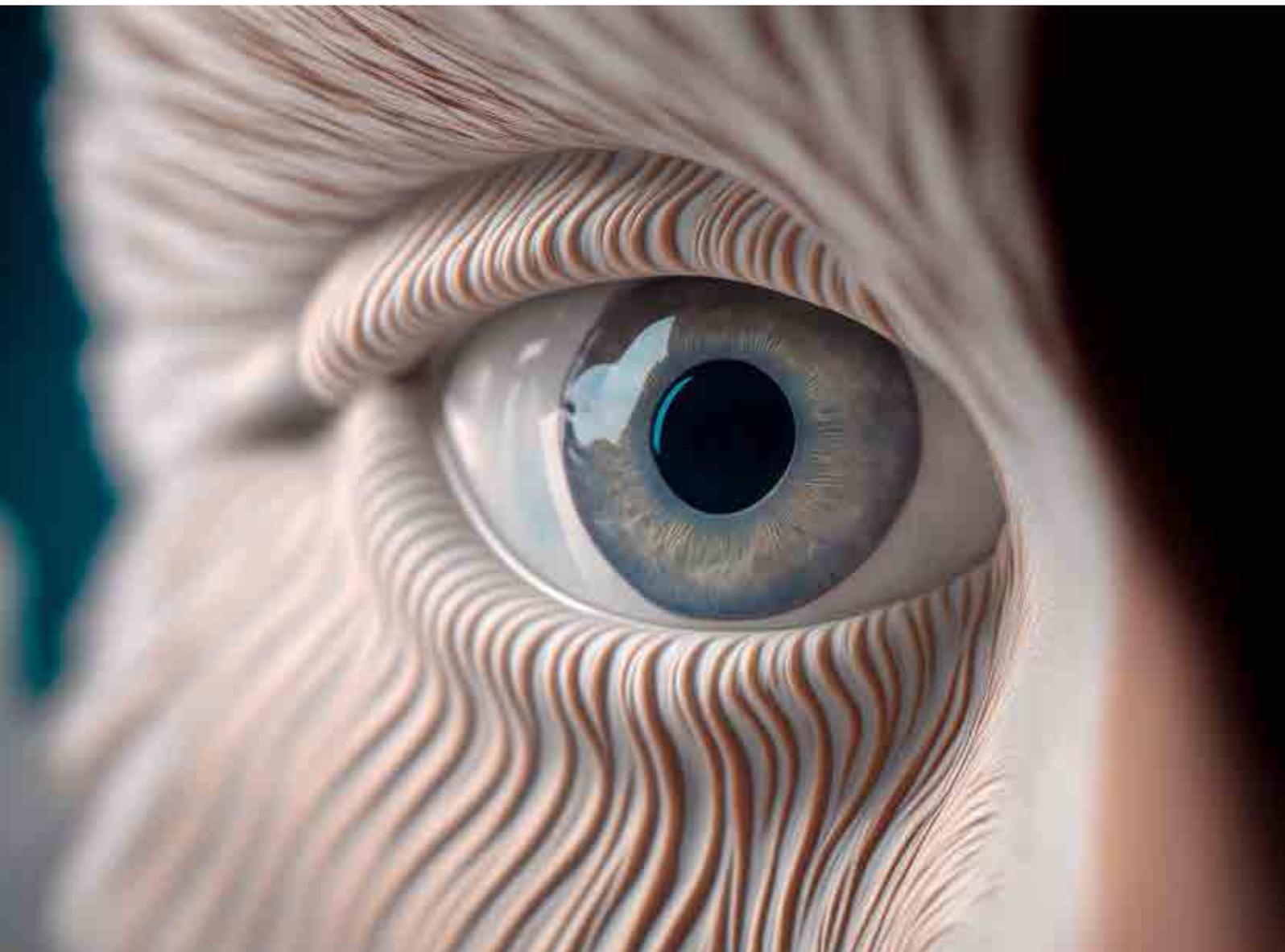


# Brücken

## BAUEN

DIE REFRAKTION IST EINE DER KERNKOMPETENZEN DES AUGENOPTIKERS. LANGE HAT DIE BRANCHE UM DAS RECHT GEKÄMPFT, AUGENGLASBESTIMMUNGEN DURCHFÜHREN ZU DÜRFEN. ABER DIE WELT DREHT SICH WEITER: MIT SCREENING KÖNNEN AUGENOPTIKER NOCH VIEL MEHR ALS NUR SEHSTÄRKEN BESTIMMEN - WENN SIE ES KÖNNEN.



In ein paar Jahren werden die Augenärzte froh sein, wenn die Augenoptiker Screening anbieten. Ihre Praxen sollen sich mit kranken Augen befassen und nicht mit gesunden!" So äußerte sich Prof. Alireza Mirshahi im November 2024 während des Spectaris-Trendforums in Berlin – und er bekam donnernden Applaus dafür.

Screening in der Augenoptik - das klingt nach erfolgversprechendem Brückenbau zwischen der Augenoptik und der Augenärzteschaft. Zum Wohle des Patienten. Gut ausgebildete Augenoptiker sorgen für das Vertrauen in die wichtigste Kompetenz einer ganzen Branche: Gutes Sehen. Die Technik tut ein Übriges: Mittlerweile gibt es Instrumente und Maschinen, die den Augenoptiker nur benötigen, um abzulesen, was auf einem Tablet steht - und dann das entsprechende Knöpfchen zu drücken. Den Rest machen die Maschinen - am Ende mit einem meist respektablen Ergebnis. Andere Maschinen brauchen gar keinen Augenoptiker mehr. Nicht mal mehr einen Menschen, der Fragen vom Tablet abliest und Knöpfchen drückt. Das kann der Kunde ganz alleine, weil eine Maschine mit ihm spricht und er sich damit selbst refraktioniert. Und auch diese Ergebnisse Okönnen durchaus brauchbar sein!

## Mittlerweile gibt es Instrumente und Maschinen, die den Augenoptiker nur benötigen, um abzulesen, was auf einem Tablet steht – und dann das entsprechende Knöpfchen zu drücken.

Solche neuen Technologien bekämpfen zu wollen, wäre sinnlos. Jeder Augenoptik-Unternehmer kann seinen eigenen Weg finden, solche Entwicklungen als Chance für sich zu entdecken und zu nutzen. Die eigene Bildung ist auch hier das wichtigste Instrument, um verträgliche und bequeme Lösungen für unsere Kunden zu finden. Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht. Die Kommunikation mit den Kunden ist ein elementarer Baustein des Erfolges.

Der Megatrend Gesundheit und die klaffende Versorgungslücke in der augenärztlichen Versorgung bescheren der Augenoptiker-Branche hier ein spannendes Betätigungsfeld: Augengesundheitsvorsorge. Schließlich sind wir ja auch ein Gesundheitshandwerk. Da ist es naheliegend, den Augenoptiker in die Versorgung einzubinden. Dabei stellen sich (mindestens) zwei drängende Fragen: „Was soll (und kann) der Augenoptiker leisten?“ und „Wie wird diese Leistung ausgeführt?“

Die Frage nach dem „Was“ wird in den Branchenmedien aktuell deutlich von der Netzhautanalyse geprägt. Doch ist diese Betrachtung eher kurz- als weitsichtig – und schon gar nicht umsichtig. Zur Augengesundheitsvorsorge gehört viel mehr als lediglich den Augenhintergrund zu betrachten. Der vordere Augenabschnitt gehört seit Jahrzehnten - um genau zu sein: Seit der Anpassung von Kontaktlinsen - zu den Kernkompetenzen der Augenoptik. In fast jedem Betrieb steht eine Spaltlampe, die oft nur ein jämmerliches Dasein als Instrument zur Kontaktlinsenanpassung fristet. Dabei kann die Spaltlampe viel mehr. Nach einer guten Anamnese wissen wir so viel über unsere Kunden, dass wir mit einer gekonnten Nutzung der Spaltlampe oder auch des Biomikroskops den Kunden einen echten Mehrwert bieten können; zum Beispiel in der Beratung zu trockenen Augen. Und auch der vordere Augenabschnitt kennt Normvarianten und Auffälligkeiten, die einem gut ausgebildeten Augenoptiker bekannt sind. Warum also mit der Augengesundheitsvorsorge nicht am vorderen Augenabschnitt beginnen? Oder noch früher: Eingangsteste zur Refraktion, Motorik, Zusammenspiel, Amslerstest,... Die Spielwiese für den Augenoptiker ist riesig – und all das kann keine Maschine.

## Die beste Refraktion nützt nichts, wenn dem Kunden das Ergebnis und die daraus resultierenden Lösungen nicht kommuniziert werden.

Und dann ist da noch die Netzhautanalyse. Die Technik funktioniert. Modernste Kameras und OCTs liefern hervorragende Bilder. Klar, ein großer Teil dieser Instrumente wird primär beim Augenarzt, also in der Augenheilkunde eingesetzt. Einige Kollegen aus der Branche sehen darin vor allem ein Marketinginstrument, um ihre Läden vollzubekommen. Das ist sehr kurzsichtig. Und dünnes Eis, wie der renommierte Augenarzt Prof. Hakan Kaymak ausführt: „Wenn die KI die Auswertung macht, dann könnte das Gerät auch beim Bäcker stehen oder am Bahnhof...“

Dass künstliche Intelligenz die Arbeit des Augenoptikers wertvoll unterstützen kann, steht außer Frage. ▶

# prisma

Ihre Augenoptik digital.

- ☐ Kontaktlinsen
- ☐ Lager / Fassungen
- ☑ Lager / Handelsware
- ☐ Glasbestellung
- ☐ Statistik
- ☐ Serienbriefe
- ☐ Kassé



**Diese Anzeige ist aus  
der letzten Ausgabe**

**Kommt eine neue Anzeige  
oder wird es eine Wiederholung  
dieser Anzeige**

???

Wir kümmern uns um die Daten.

**Einfach, individuell und sicher.**



Erfahren Sie mehr unter...



**+49 (0) 6202 5756810**

[www.prisma-computer.de](http://www.prisma-computer.de)

prisma  computer gmbh  
IT-Lösungen für Augenoptiker

Sternallee 89  
68723 Schwetzingen / Germany

