

die **KONTAKT LINSE**

Die kontaktologische Fachzeitschrift

4/2017

VDGO

MITTEILUNGSORGAN DER VDGO
VEREINIGUNG DEUTSCHER
CONTACTLINSENSPEZIALISTEN
UND OPTOMETRISTEN e.V.

51. Jahrgang
www.kon-online.de

OPTIMEDICS® Perfect

NEU!
Jetzt auch
multifokal



**Lieferbereich
+/- 25.00 dpt**

OPTIMEDICS® Perfect – individuelle weiche Monatslinse mit extremer Parametervielfalt sphärisch, torisch und multifokal.

sphärisch – torisch – multifokal – multifokal-torisch
für trockene und sensible Augen – Top in Preis-Leistung

Jetzt online bestellen unter www.bachoptic.de oder telefonisch unter 02236/962290.

 **Bach Optic**

Individuelle Presbyopie-Versorgung mit Kontaktlinsen

Michael Wyss, M.Sc. Optometrist FAAO, SBAO

Die Presbyopie-Versorgung mit Kontaktlinsen hat auf Grund der demographischen Bevölkerungsentwicklung enorm an Bedeutung und Akzeptanz gewonnen. Die Penetration der Kontaktlinse hat in der Schweiz 2016 ein historisches Hoch erreicht. Die neuesten Marktdaten werden in diesem Artikel diskutiert. Weiter werden Anpassperlen bei der Verwendung individueller, hydrophiler Presbyopie-Kontaktlinsen beleuchtet. Natürlich sind auch allgemein gültige Tipps dabei, die auch in der Anpassung von Austauschsystemen, formstabilen Kontaktlinsen, multifokaler Orthokeratologie-, Hybrid- oder Sklerallinsen hilfreich sind – ja das Thema Presbyopie ist mittlerweile tatsächlich in jeder Ecke der Kontaktlinse angekommen.

Schlüsselwörter | Presbyopie-Versorgung, Individuelle Hydrogellinsen, Marktdaten

Presbyopie und Kontaktlinsen – ein ewiges Thema der Optometrie, das auf Grund der demographischen Bevölkerungsentwicklung enorm an Bedeutung und Akzeptanz gewonnen hat. Endlich, ist man geneigt zu sagen. Innovative Köpfe entwickelten über Generationen eine Vielzahl verschiedenster Kontaktlinsendesigns und Anpassverfahren zur Versorgung der Presbyopie. Über viele Jahre verhallten die Stimmen scheinbar ungehört, welche die Vorzüge und Möglichkeiten von Kontaktlinsen zur Presbyopie-Versorgung anpriesen. Natürlich, es gab und gibt sie – die Cracks, die Gurus, die es sogar schafften, eine Gleitsichtkontaktlinse zum Fliegen zu bringen; aber sich so richtig am Markt durchsetzen und in der Bevölkerung als echte Alternative zur Gleitsichtbrille wahrgenommen werden, davon war man bis heute doch sehr weit entfernt. Aber es kommt Bewegung in den Markt, zumindest in der Schweiz. Die Marktdaten von 2016 lassen aufhorchen! In der Schweiz liegt die Marktpenetration der Kontaktlinse laut den neuesten Alcon Daten (Stand August 2016) bei sagenhaften 25% aller Sehbedürftigen, über alle Altersgruppen gesehen. Das ist nach Japan weltweit der 2. Rang!

Laut Morgan et al. waren 2016 in der Schweiz 40% aller Neuanpassungen Presbyopie-Versorgungen und davon entfielen 79% auf multifokale Designs, 8% auf Monovision und der Rest trug wohl eine Lesebrille über die Kontaktlinse.² Das Marktfor-

Due to the demographic development, presbyopia treatment with contact lenses gain significantly acceptance and relevance. In Switzerland, penetration on the market reached a historically high percentage in 2016. The market data will be discussed in this article as well as fitting pearls for customized hydrogel contact lenses for presbyopia. Additionally common tips and tricks for the fitting of other presbyopia systems such as disposable systems, multifocal RGP, multifocal Orthokeratology-, Hybrid- or sclera lenses will be included too – yes the topic „Presbyopia“ has definitively reached all sub-specialties in the contact lens market.

Keywords | Presbyopia treatment, Individual soft contact lenses, Market datas

schungsinstitut GfK Schweiz verzeichnete im gleichen Zeitraum einen Gesamtanteil von 4.5% multifokalen Kontaktlinsen im Austauschlinsen-Bereich, was einem Wachstum von 57% gegenüber 2015 entspricht. Gemessen am Umsatz lag der Anteil der multifokalen Kontaktlinsen sogar bei 8.2%.³

Der Presbyopie-Anteil dürfte im individuellen Kontaktlinsen-Bereich bedeutend höher liegen, darüber gibt die GfK aber leider keine Auskunft. Wow, was sind das für Zahlen und das ist noch nicht Mal das Ende: Laut Alcon ziehen 39% der Brillenträger eine Anpassung von Kontaktlinsen in Zukunft in Betracht.¹ Wenn es zusätzlich gelingt, die bestehenden Kontaktlinsenträger in die Presbyopie zu begleiten, so wird sich der Anteil der Presbyopie-Versorgungen in den nächsten fünf Jahren mehr als verdoppeln.⁴

Sie haben also die Wahl, entweder wachsen Sie mit der Presbyopie und erreichen damit einen deutlichen Umsatz- und noch wichtiger Gewinnanstieg, oder es drohen Drop-Out-Quoten von 50% oder mehr. Die Daten von Alcon zeigen die Drop-Out-Quote im Allgemeinen klar auf; satte 41% der Schweizer Bevölkerung hatte schon mal Kontaktlinsen getragen, leider haben rund 40% damit wieder aufgehört, das schmerzt.¹

Der Bedarf an erfolgreichen Presbyopie-Versorgungen mit Kontaktlinsen wird also deutlich zunehmen. Darum geht es im nächsten Abschnitt dieses Artikels. Wir haben in unserem Institut in Bern in den letzten 35 Jahren wertvolle Erfahrungen, eine Menge Tricks und Kniffe in der Anpassung von Presbyopie-Kon-

taktlinsen sammeln können, die wir hier gerne weiter geben möchten. In diesem Artikel werden AnpasserInnen bei der Verwendung individueller, hydrophiler Kontaktlinsen beleuchtet. Auf die grundlegende Anpassung von weichen Kontaktlinsen gehen wir nicht ein, dies nehmen wir als optimal gegeben an. Natürlich sind auch allgemein gültige Tipps dabei, die auch in der Anpassung von Austauschsystemen, formstabilen Kontaktlinsen, multifokaler Orthokeratologie-, Hybrid- oder Sklerallinsen hilfreich sind – ja, das Thema Presbyopie ist mittlerweile tatsächlich in jeder Ecke der Kontaktlinse angekommen.

Presbyopie-Versorgung, Anamnese

Gehen Sie auf Tuchfühlung mit Ihren Patienten, investieren Sie in diese „Beziehungen“ und lernen Sie Ihr Gegenüber richtig kennen. Dazu wird eine komplette Anamnese benötigt. Als sehr hilfreich haben sich hier Fragebogen oder noch besser online-Formulare erwiesen, die sich direkt in Ihre Branchensoftware importieren lassen.

Stellen Sie offene Fragen, und hören Sie aktiv zu! Jedes noch so kleine Detail oder Gewohnheit ist wichtig. Geben Sie sich und Ihren Patienten unbedingt genügend Zeit in dieser Phase. Versichern Sie ihren Patienten, dass es eine gute Idee war, sich bei Ihnen über Kontaktlinsen zu informieren. Senken Sie niemals die vorhandene Motivation! Aber leben Sie einen realistischen Optimismus.

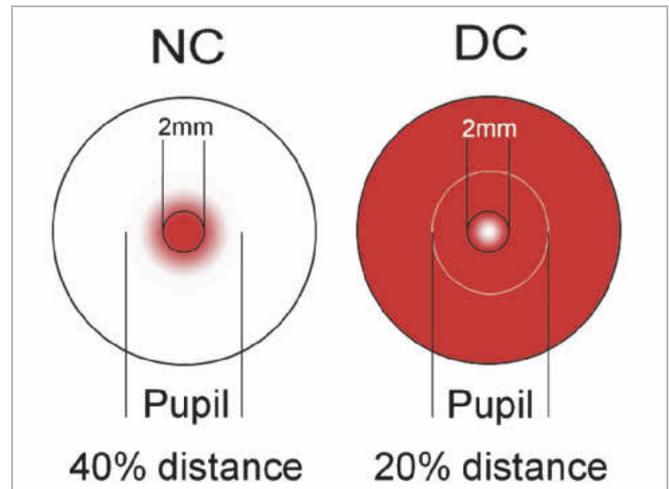
Zeigen Sie alle Kompromisse aller Formen der Presbyopie-Korrekturen auf – ja, auch Gleitsichtbrillen haben Kompromisse. Als goldene Regel gilt, dass es als 100%iger Erfolg angesehen werden darf, wenn 80% der Sehbedürfnisse der Patienten abgedeckt sind. Es ist normal, wenn für außergewöhnliche Sehanforderungen eine zusätzliche Korrektur nötig wird. Denken Sie nur, wie selbstverständlich Bildschirmbrillen heute sind.

Augendominanz

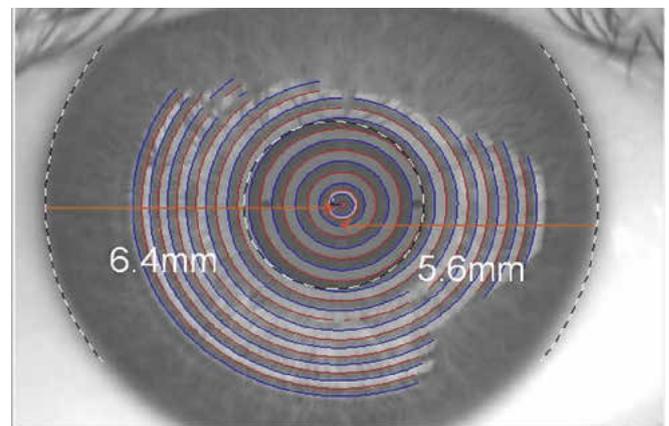
In der Anpassung von Presbyopie-Systemen ist das Wissen um die sensorische Dominanz, also dem Auge, welches in der retinalen Rivalität dominiert, extrem hilfreich. Die verschiedenen etablierten Methoden „Zeige-Test“, „Lochblende“ und die „Nebelmethode“ zeigen lediglich die Dominanz beim Blick in die Ferne und lassen keinen Rückschluss auf das Verhalten in der Nähe zu. Wir empfehlen folgendes Vorgehen, das von Dr. Thomas G. Quinn (OD, MS, FAAO, USA) inspiriert wurde:

1. Subjektive Refraktion (unbedingt in Messbrille) mit maximalen Pluswerten
2. Additionsbestimmung auf gewünschte Arbeitsdistanz
3. Nahprobe ohne Addition präsentieren
4. Nahprobe nun mit monokularem Addition – Messglas auf dem rechten Auge: „Ist die Sicht damit schon angenehmer?“
5. Wechseln Sie das Messglas zwischen den beiden Augen und fragen Sie nach dem Sehkomfort: „Ist die Sicht angenehmer bei der ersten oder bei der zweiten Variante?“
6. Lassen Sie den Patienten mit der angenehmeren Variante in die Ferne schauen und wiederholen sie das obere Vorgehen nochmals für die Ferne
7. Notieren Sie sich **beide** Dominanzen für Nähe und Ferne.

Wenn sich nun eine klare Dominanz beispielsweise des rechten Auges während des Lesens und eine Dominanz des linken Auges in die Ferne heraus stellen sollte, so haben Sie relativ große Freiheiten in der Wahl der Presbyopie-Versorgung (Monovision, Distance Center vs. Near Center, unterschiedliche Additionen OU etc.).



▲ Bild 1 | Zonengrößen



▲ Bild 2 | Winkel Lambda

Sollte aber das Sehen in keiner der gezeigten Varianten angenehm gewesen sein und/oder sollte das Sehen nicht mit der gleichen Messglas-Variante für die Nähe und Ferne komfortabel sein, so wird eine unterschiedliche Korrekturereinstellung für beide Augen schwierig bis unmöglich. Dann sollte binokular so harmonisch wie möglich korrigiert werden.

Simultane Systeme – Zonengröße

Um ein möglichst hohes Kontrastsehen zu erreichen, kann es sinnvoll sein, die Nahoptikzone (NC) kleiner oder die Addition tiefer auf dem ferndominanten Auge zu wählen. Vorsicht, kleine Einstellungen haben für den Patienten dramatische, visuelle Veränderungen zur Folge!

Als Startpunkt der Distance Zone (DC)-Zonengröße kann 60% des Pupillendurchmessers als Faustregel angenommen werden. Auch die Wahl einer DC-Optik auf dem ferndominanten Auge und gleichzeitig eine NC-Optik auf dem Gegenauge kann das Kontrastsehen optimieren. Hier gilt es zu beachten, dass DC und NC mit identischen Optikzonengrößen unterschiedliche optisch nutzbare Durchmesser aufweisen. Eine 2mm große NC-Zone weist einen etwa 40prozentigen Fernanteil auf, hingegen bei einer 2mm großen DC-Zone liegt der optisch nutzbare Fernanteil lediglich bei 20%. (Bild 1)

Simultane Systeme – Dezentrierte Zonen

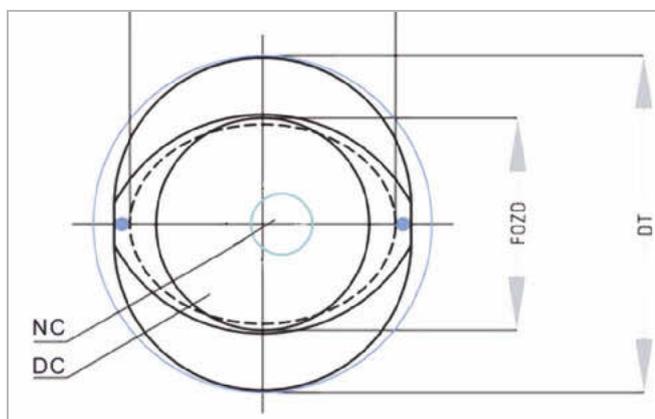
Fast alle Patienten weisen eine Richtung 3° - 11° nasal versetzte Pupille auf. Die Fixierlinie ist also nicht im geometrischen Zentrum der Cornea (Bild 2). Dies wird bei einer zentrisch sitzenden, wunderbar angepassten individuellen Kontaktlinse zu optischen Problemen führen.

Eine gegenüber dem geometrischen Mittelpunkt dezentrierte Optik, wie bei der Darstellung der Appenzeller Kontaktlinsen (Bild 3), kann eine enorme Hilfe darstellen. So ist die optimale Nutzung der gesamten Zonendurchmesser wieder gewährleistet.

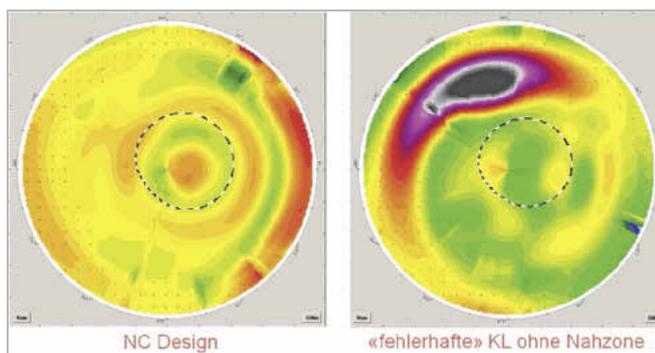
Simultane Systeme – Zonengüte

Stellen Sie sich vor, Sie haben eine individuelle multifokale NC Kontaktlinse erfolgreich angepasst, nach sechs Monaten wird die Kontaktlinse nach der ersten Routinekontrolle nach Plan mit den identischen Werten ausgetauscht. Nach einer Woche kommt der Patient zurück und beklagt die Nahsicht mit den neuen Kontaktlinsen. Eine monokulare Überrefraktion unter binokularen Bedingungen zeigt in der Tat eine superbe Fernsicht, aber leider Null Wirkung für die Nahsicht. Was würden Sie tun? Addition erhöhen? Nahzone NC vergrößern?

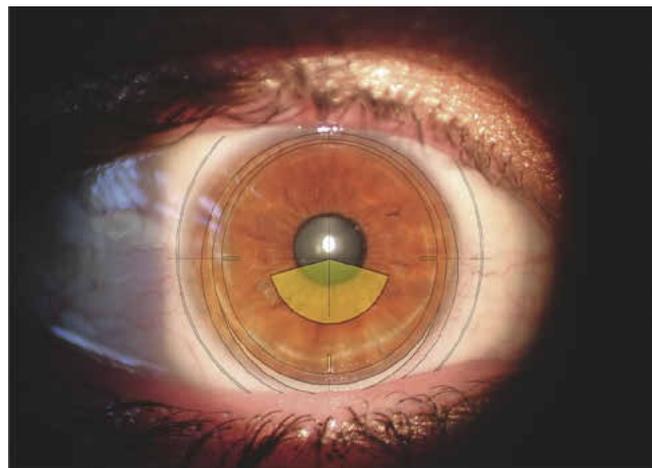
Ein wichtiges Instrument, das wir über die letzten Jahre wirklich schätzen gelernt haben, ist der Topograph zur Überprüfung der Zonengüte. Bei einer Messung der Kontaktlinsenoberfläche in situ, also auf dem Auge, erscheinen bei einer tangentialen Darstellung die verschiedenen Optikzonen. Bei unserem Beispiel war nun das Problem, dass auf der neuen Kontaktlinse die ganze NC-Zone schlicht fehlte (Bild 4).



▲ Bild 3 | Dezentrierte Optikzone (Appenzeller Kontaktlinsen)



▲ Bild 4 | Tangentiale Topographie der Optikzonen



Alle Bilder: eyeness ag

▲ Bild 5 | Alternierende hydrophile Kontaktlinse (Procornea)

Mit einer erneut in guter Qualität hergestellten Kontaktlinse war das ungenügende Nahsehen wieder behoben. Nicht auszu-denken, wo wir mit einem Verändern der Kontaktlinsenparameter gelandet wären.

Alternierende Systeme

Formstabile alternierende Presbyopie-Systeme bieten durch die klare Trennung der Fern- und Nahzone ein unübertroffen hohes Kontrastsehen. Dass sich hier auch ein Anbieter mit einer hydrophilen Kontaktlinse bewegt, scheint sich noch nicht groß herumgesprochen zu haben. Dabei bietet Procornea die Byo Royal (Viso Royal, Conil in der CH) schon seit mehreren Jahren an. Damit die Kontaktlinse beim Lesen vor der Pupille liegt und nicht nach unten weggleitet, befindet sich im unteren Bereich der Kontaktlinse eine parallele, bogenförmige Translationszone (Bild 5).

Natürlich gelten hier die gleichen Vor- und Nachteile, wie wir sie von den formstabilen Kontaktlinsen her kennen. Auf jeden Fall ist diese Optik eine hervorragende Alternative zu den simultanen Konzepten auf dem Markt und sollte nicht vergessen gehen.

Nachbetreuung

Mit Abgabe der ersten Kontaktlinsen ist das Ziel noch nicht erreicht! Verträglichkeit und visuelle Erlebnisse im Alltag (Beruf und Freizeit) sind das A und O und entscheiden schlussendlich über Erfolg oder Misserfolg.

Die visuelle Wahrnehmung ändert und adaptiert sich in den ersten ein bis zwei Wochen stark. Deswegen dürfen in den ersten vier bis fünf Tagen keine Änderungen vorgenommen werden. Sollte sich der Patient in den ersten Tagen bei Ihnen melden, so hören Sie aktiv zu, verstärken sie Positives und zeigen Sie Verständnis, aber belassen Sie die Parameter der Kontaktlinsen unbedingt unverändert bis zum ersten Termin nach ein bis zwei Wochen. Auch hier muss dem Patienten unbedingt verständlich gemacht werden, dass er mit aufgesetzter Kontaktlinse erscheinen muss, auch wenn die erste Kontaktlinse nicht optimal war.

Einen Monat später steht dann die Abschlusskontrolle an. Nach erfolgreicher Anpassung sind Gesundheits-Check-Ups alle

sechs Monate enorm wichtig und unabdingbar. Hier liegt ein gewaltiger Schatz vergraben. Wir haben bei uns festgestellt, dass die Drop Out Quote unter 5% liegt, wenn die Patienten diesen Termin bereits im Voraus vereinbart haben. Wenn es hingegen nicht gelingt den Termin bereits zu vereinbaren, steigt diese Quote trotz Nachfassens, Aufbietens und Erinnerns markant auf 30% an.

Fazit und Diskussion

Die Presbyopie-Versorgung mittels Kontaktlinsen ist in der heutigen Kontaktlinsewelt angekommen, zumindest in der Schweiz. Sie wird in Zukunft weiter an Bedeutung zunehmen. Die Anpassung ist fachlich bereichernd, herausfordernd und enorm befriedigend.

Die individuelle Versorgung erlaubt eine optimale Abstimmung der verschiedenen Design-Parameter auf den jeweiligen Patienten und seine Bedürfnisse. Um erfolgreich zu sein, bedarf es aber genügend Zeit in der Anpassung, einem sehr guten Einfühlungsvermögen, Empathie und intelligenter Kommunikation.

Zu oft wird eine für den Patienten als „sehr gut“ empfundene Presbyopie-Lösung von uns Experten in seine Einzelteile zerpfückt und auf das Negative reduziert.

Wem würde es in den Sinn kommen, bei einem glücklichen Gleitsichtbrillen-Kunden auf die seitlichen Verzerrungen, die Unschärfe der Treppenstufen oder das unmögliche Lesen im Bett hinzuweisen? Jetzt ist es Zeit, die Versorgung der Presbyopie mit Kontaktlinsen zu beginnen, denn morgen ist es zu spät.

Literatur

- 1 Alcon Data on file „Vision needs Monitor 2016“
- 2 Morgan et al, International contact lens prescribing 2016, Contact Lens Spectrum, Volume: 32, Issue: January 2017, page(s): 30-35
- 3 GfK Data on file Optik FITReport 2016
- 4 Alcon Data on file „Vision needs Monitor 2015“

Der Autor:

Michael Wyss

E-Mail: mwyss@eyeness.ch



Michael Wyss

Michael Wyss ist Geschäftsleitungsmitglied der eyeness ag in Bern. Neben der täglichen Arbeit als Optometrist ist er zusätzlich als Lehrbeauftragter im In- und Ausland engagiert. Er ist für zahlreiche Industriepartner in der Forschung oder als Berater tätig. Daneben hält er an Tagungen im In- und Ausland Vorträge und Workshops oder schreibt Publikationen und Artikel. Zusätzlich ist er Gutachter für peer-reviewed-Publikationen. Michael Wyss ist Mitglied des SBAO und der AAO sowie Vorsitzender des internationalen Aufnahme-Komitees der American Academy of Optometry.

bilosa.com

Jetzt in noch größerer Radius- und Durchmesser Vielfalt erhältlich. Erkundigen Sie sich bei unserer professionellen Anpassberatung unter +43 (0)512-57 63 86 -47 oder +43 (0)512-57 63 86 - 48!

BILOSA AIR - BRILLANZ, LEICHTIGKEIT UND PERFEKTE PASSFORM

Die Linse mit perfektem Sitz bei einfachster Anpassung. Durch ihre Varianten- und Parameter Vielfalt ist eine Versorgung mit Bilosa Air bis ins hohe Alter möglich. Als 3- bzw. 6- Monatslinse glänzt die Bilosa Air durch besonders einfache Anpassung und besten Tragekomfort.



Bilosa Handels GmbH Hauptfrachtenbahnhof 2c, 6020 Innsbruck, Austria, T +43-512 57 63 86, F +43-512 57 63 86-21, office@bilosa.com