

# Wie baue ich meine eigene Sprechstunde „Trockenes / Müdes Auge“ auf ?

Michael Bärtschi

Augendetektiv und Unternehmer

# Spezialsprechstunden beim Optiker / Optometristen ?



1. Passt eine Spezialsprechstunde überhaupt zu meinem Betrieb ?
2. Passt dies zu meinem / unserem Ausbildungsstand ?
3. Glaube ich an das und lebe ich das was ich tue ?
4. Was kann ich dabei gewinnen ?
5. Was kann ich dabei verlieren ?
6. Wird dies von meinen aktuellen und zukünftigen Kunden verstanden ?
7. Wie wird das im eigenen Betrieb verstanden und gelebt ?
8. Besitze ich die nötige Infrastruktur ?
9. Benötige ich zusätzliche Mittel ?
10. Ich habe die Punkte 1-9 abgeklärt und als positiv bewertet ?

Worauf warten Sie den noch ? Dann aber LOS !

**Inspiration**



**Eingebung**

**Empathie**



**Einführung**

**Euphorie**



**Leidenschaft**

# Voraussetzungen schaffen



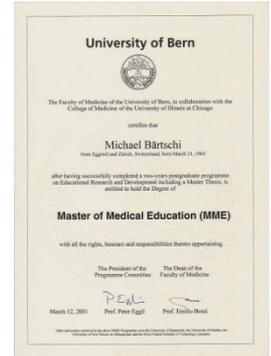
Die eigene Kompetenz und die der Mitarbeiter schaffen :

B.Sc. oder M.Sc. oder externe Kurse

Mitarbeiter Schulung intern oder extern (wie und wann Kunden ansprechen, eigene positive Einstellung, aktiv Augenkontrolle anbieten)

Werbung planen (im Betrieb, während Refra/KL Kontrollen, an Ausstellungen, Publikationen)

Hilfsmittel und Supplemente publikumswirksam platzieren



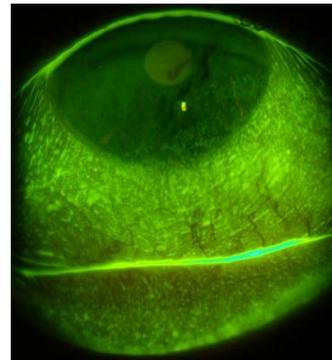
## Infrastruktur schaffen

Normaler KL Untersuchungsraum ist ideal.

Zu Ihnen passenden Fragebogen / Frageroutine erstellen.  
(Für Ihre Mitarbeiter im Laden, für Sie im Untersuchungsraum)

Geeignete Hilfsmittel sind :

- Spaltlampe
- Ophthalmometer oder Topograph
- Fluorescein und Lissamin Grün (LG)
- Zeitmesser
- Digitale Dokumentation (Fotospaltlampe /herkömmliche Digitalkamera)
- Hilfsmittel (Warme Kompressen, Lidhygiene, Omega-3 Kapseln, Lipidspray, Nachbenetzung unterschiedlicher Viskosität)
- Evt. TearLab (Osmolalitätsmessung)
- Evt. pH-Messstreifen



# Fragebogen / Frageroutine

Erstellen Sie Ihren persönlichen Fragebogen.

Er sollte aber mindestens die folgenden Punkte umfassen :

- 1) Subjektives Gefühl des Kunden (wann, wie oft, warum, Abhilfe, ...)
- 2) Objektive Bemerkungen von Externen (Rötungen, müde Augen, ...)
- 3) Wie fühlt es sich an ? Im Laufe der Zeit ändernd / zunehmend ?
- 4) Wie stark stört es Ihre Befindlichkeit ?
- 5) Haben Sie mit Ihrem Arzt / Augenarzt darüber gesprochen ? Resultat ?
- 6) Sind auch der Mund oder die Nase trocken ?
- 7) Könnten systemische Erkrankungen oder die Wechseljahre schuld dafür sein ?
- 8) Müssen Sie Medikamente einnehmen welche dies auslösen könnten ?
- 9) Wie oft essen Sie Kaltwasserfisch oder Rapsöl pro Woche ?
- 10) Können wir mit der erfolgreichen Betreuung sofort beginnen ?
- 11) Was würden Sie tun um komfortablere Augen zu haben ?  
(Wie weit würden Sie gehen ? Was ist es Ihnen wert ?)

# Untersuchungsroutine

1. Fragebogen / Befragung zusammen auswerten (z.B. mit Punktesystem)
2. Osmolalitätsmessung (TearLab)
3. NIBUT = Ophthalmometer, Kaltlichtleuchte, Topograph (Lücken im Reflexmuster, abweichende oder diskret irreguläre Aufnahmen)
4. Gesichtshaut und Adnexe
5. Tränenmeniskus und Tränenfliesscharakteristika
6. pH-Wert Messung
7. Lidrand und Meibomsche Drüsen (Meibomian Gland Dysfunction)
8. Bulbäre Konjunktiva, Kornea und LIPCOF (temporal und nasal) im Weisslicht
9. Bulbäre Konjunktiva, Kornea und LIPCOF (temporal und nasal) mit Fluo / LG
10. BUT = (Zeit bis zum Auftauchen schwarzer Flecken, resp. zum Blinzelreflex)
11. Lid Wiper Epitheliopathie LWE (mit Fluo und Lissamin Grün)
12. Ergebnisse, Betreuung und Betreuungszeitraum zusammen besprechen
13. Gemeinsame Ziele und nächste Kontrolle vereinbaren

# Gründe für trockene oder müde Augen

1. Alter und Geschlecht
2. Systemische Erkrankungen oder Medikamente
3. Umgebung (Lüftung, Klimaanlage, Heizung, PC Arbeit)
4. Alkohol oder Lagerfeuer
5. Dehydratation
6. Anatomische Ursachen (Lidstellung, Lidschluss, Lidrösen)
7. Ernährungsbedingte Ursachen
8. Kontaktlinsen bedingte Ursachen
9. Refraktions bedingte Ursachen (werden hier für einmal ignoriert)

# Lösungsansätze

1. *Alter und Geschlecht* = **Keine sofortige Lösung möglich, Verständnis wecken dass Frau / Mann etwas unternehmen kann und soll**
2. *Systemische Erkrankungen oder Medikamente* = **Zu (Augen)Arzt zuweisen**
3. *Umgebung (Lüftung, Klimaanlage, Heizung, PC Arbeit)* = **Optimieren, kein Luftzug, Schutzbrille, Luftbefeuchter, Lipidspray (!), Nachbenetzung (?)**
4. *Alkohol oder Lagerfeuer* = **Reduzieren und direkter Rauch vermeiden**
5. *Dehydratation* = **Flüssigkeit trinken (speziell bei Sport), keine Abführmittel**
6. *Anatomische Ursachen (Lidstellung, Lidschluss, Lidrösen)* = **Zu Lidchirurg zuweisen, Lidhygiene und Wärme**
7. *Ernährungsbedingte Ursachen* = **Omega-3 Information und Supplementation (Frauen 1100-1400, Männer 1400-1800mg/Tag)**
8. *Kontaktlinsen bedingte Ursachen* = **Sitz, Material und gesamte Pflege optimieren, Eintageslinsen (?)**

## Noch ein Wort zur Werbung

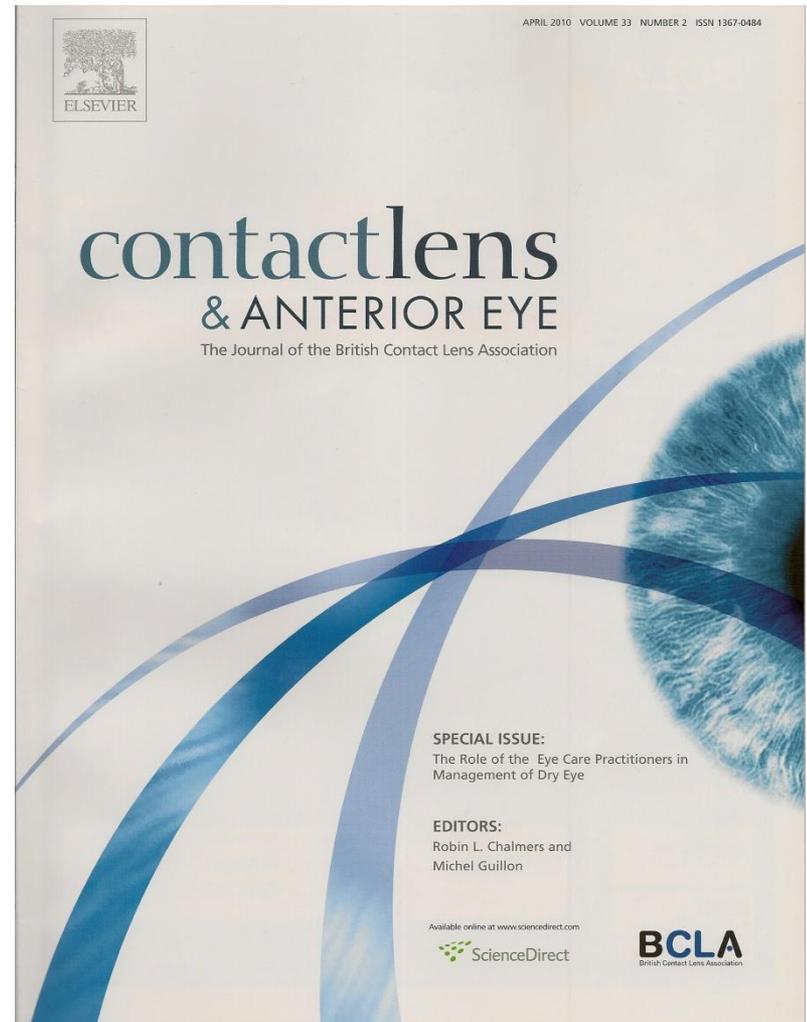
1. **Versprechen Sie nichts, was Sie nicht auch zu 100% halten können.**
2. **Die lokalen Mitbewerber (Augenärzte und Optiker/Optometristenkollegen) beobachten und bewerten Sie.** (Gefragt oder auch ungefragt.)
3. **Versprechen Sie keine Heilung einer Erkrankung oder medizinische Leistungen.** (Sie könnten Ärger mit der Gesundheitsdirektion Ihres Kantons bekommen.)
4. **Sprechen Sie im Zusammenhang mit dem trockenen Auge nie von Erkrankung sondern lieber von Dysfunktion. Der Kunde will keine neue Erkrankung, eine Störung der „natürlichen Balance“ reicht ihm schon.**
5. **Überweisen Sie im Zweifelsfalle lieber zum lokalen Augenarzt (mit Überweisungsschreiben). Sollte er das Problem nicht lösen können, dann haben Sie freie Bahn für Ihre Betreuung.**
6. **Haben Sie Geduld. Der erste objektive Erfolg stellt sich zwar individuell rasch, doch „global“ erst Schritt für Schritt ein. „Äs tätscht u chlepft nid“**

# Hilfreiche Tools

## Tear Film and Ocular Surface Society



## British Contact Lens Association



# Innovation lohnt sich !



**Individualität mit  
INTERLENS Qualität**

Und welche Ideen,  
Ergänzungen und  
Anmerkungen haben  
Sie ?