Miru 1day und Miru 1month multifocal

Ein Anpass-Leitfaden für die Praxis

1. Bedarfsanalyse
Zielsicher fragen, überzeugend beraten

Eine ausführliche Bedarfsanalyse verschafft Ihnen nicht nur die notwendigen Informationen für eine erfolgreiche Beratung, sie zeigt Ihrem Kunden auch, dass Sie ganz individuell auf seine persönlichen Bedürfnisse eingehen. Dies erhöht die Kundenbindung. Nutzen Sie für Ihre Bedarfsanalyse die kostenlose Menicon Vorlage „Mein Sehalltag".

2. Messungen

Autorefraktometer:
- erste Einschätzung der Verhältnisse, falls keine alten Werte vorliegen

Spaltlampe:
- vorderer Augenabschnitt
- Tränenfilm

Topograph:
- Hornhautgeometrie
- Hornhautdurchmesser

Diese Messungen ermöglichen ein fundiertes Beratungsgespräch. Zusammen mit der Bedarfsanalyse bilden Sie die Grundlage für die Auswahl der ersten Kontaktlinsen. Damit vermitteln Sie den Kunden Ihre Kompetenz und können Ihre Dienstleistung darstellen.

3. Refraktion in der Ferne
Grundsätzlich neu!

Achten Sie bei der Refraktion darauf, so viel Plus wie möglich zu geben. Das ist später wichtig für ein gutes Sehgefühl mit multifokalen Kontaktlinsen in der Nähe.

4. Sensorischer Dominanztest
Bestimmung der Ferndominanz mit +0,5 dpt im Wechsel

Über die aktuelle Korrektion in der Ferne abwechselnd +0,5 dpt vor jeweils ein Auge halten. Das Auge, das die leichte Nebelung als störender wahrnimmt, ist das ferndominante Auge.

5. Bedarfsgerechte Refraktion für die Nähe
Überprüfung an typischen Situationen aus dem Kunden-Alltag, z.B. mit dem Handy oder mit Hilfe einer Zeitschrift.

Lassen Sie den Kunden auf sein Handy schauen und starten Sie mit einer niedrigen Addition, die Sie dann weiter aufbauen, ohne den Abstand des Handys zu verringern. So vermeiden Sie zu hohe Korrekturen für Abstände, die nicht dem Sehalltag Ihres Kunden entsprechen und für den Seherfolg mit multifokalen Kontaktlinsen kontraproduktiv wären.

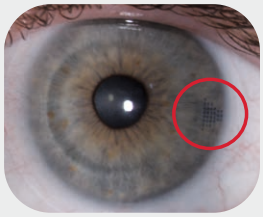
6. Auswahl der ersten Kontaktlinsen
Ferne (BSG)* und Nähe (Add) nach Tabelle

*HSA: 0,00 mm

Miru 1day Flat Pack multifocal + Miru 1day UpSide multifocal		
Add	**Dominantes Auge**	**Nicht dominantes Auge**
bis +1,25	**LOW**	**LOW**
+1,50 und höher	+0,50 **LOW**	+0,50 **LOW**
Nur Miru 1day UpSide multifocal ▶ ab +2,00	**HIGH***	**HIGH***

*die zusätzlichen +0,50 dpt nehmen Sie hier wieder weg.

Miru 1month multifocal
HIGH Design mit dezentrierter Nahzone. Die Pfeilmarkierungen müssen nach temporal zeigen.



Miru 1month multifocal		
Add	**Dominantes Auge**	**Nicht dominantes Auge**
bis +1,75	**LOW**	+0,25 **LOW**
+1,75 und höher	+0,25 **LOW**	+0,50 **LOW**
ab +2,50	**HIGH**	**HIGH**

Miru 1day und Miru 1month multifocal

Ein Anpass-Leitfaden für die Praxis

7. Erster Check

- ▶ Sitzverhalten prüfen (nach Toleranzzeit)
- ▶ Sehverhalten in realistischen Situationen prüfen. Das Lesen der Optotypen steht hier nicht im Vordergrund.
- ▶ Zuhören: das subjektive Sehgefühl ihres Kunden bestimmt Ihren späteren Stärkenabgleich.

Toleranzzeit
Nach dem Aufsetzen empfiehlt sich eine kurze Toleranzzeit: In dieser Zeit verteilt sich die Flüssigkeit, die Kontaktlinsen stabilisieren und können in der Bewegung kontrolliert werden.

Sehverhalten
Lassen Sie Ihren Kunden zuerst einmal durch den Raum schauen oder gehen Sie mit ihm an ein Fenster. Das dient dazu, einen besseren Eindruck über das subjektive Sehgefühl Ihres Kunden zu bekommen. Später überprüfen Sie an den Optotypenreihen den Visus für Ihre Dokumentation.

8. Abgabe der Kontaktlinsen

- ▶ Handling üben
- ▶ Hygiene erklären
- ▶ direkt einen Folgetermin vereinbaren

Handling/Hygiene
Tageskontaktlinsen sind die unkomplizierteste Art, Linsen zu tragen. Aber natürlich muss auch hier darauf geachtet werden, dass das Auge nur mit gewaschenen Händen berührt wird und die Tageslinsen nach einmaliger Benutzung im Restmüll entsorgt werden müssen.

Erklären Sie Ihrem Kunden die Zusammenhänge und üben Sie bei Bedarf das Auf- und Absetzen, damit Ihr Kunde sich sicher fühlt.

Tipp: Denken Sie daran, dass Ihr Kunde alterssichtig ist und die Linse auf dem Finger nicht unbedingt gut sieht. Seine Brille und ein Vergrößerungsspiegel könnten hilfreich sein.

9. Verlaufskontrolle

Feedback des Kunden einholen

Check:

- ▶ Kontaktlinsen-Oberfläche
- ▶ Sitzverhalten

Sehverhalten:

- ▶ monokular unter binokularen Bedingungen prüfen

Oberfläche und Sitzverhalten
werden mit der Spaltlampe kontrolliert. Hierbei auf die Benetzung der Kontaktlinsen-Oberfläche zu achten. Die Kontrolle der Hornhaut wird anschließend nach Abnahme der Linsen mit Fluoreszein durchgeführt.

Sehverhalten
Prüfen Sie immer monokular unter binokularen Bedingungen. Decken Sie also kein Auge ab. Achten Sie auf gute Lichtverhältnisse. Praktisch zur Stärkenanpassung ist ein Flipper. Das ist ein Vorhalter, mit dem Sie binokular +0,25 dpt bzw. -0,25 dpt abgleichen können. Nutzen Sie Situationen aus dem Alltag Ihres Kunden zum Abgleich.

10. Feinabgleich der Stärken

In realistischen Situationen

- ▶ Ferne
- ▶ Nähe

Ferne: Binokular +0,25 vorhalten. **Schlechter?**

JA!
Testen Sie jetzt +0,25 dpt vor dem nahdominanten Auge.

NEIN!
Dieses Plus auf jeden Fall geben, die Nähe wird automatisch besser.

Vorüberlegung zur Optimierung der Nähe
Ist es sinnvoll, binokular +0,25 dpt vorzuhalten?
Ihr Kunde wird sicherlich besser lesen können, aber in der Ferne bekommen Sie das zusätzliche Plus nicht mehr unter. Das nächst höhere Additionsprofil ist nicht die Lösung, vorausgesetzt, Sie haben in einer aktuellen Refraktion die Addition bedarfsgerecht bestimmt.
Siehe Punkt 5.

Verbesserung der Nähe
Halten Sie +0,25 dpt nur vor das nahdominante Auge. Wird die Ferne damit nicht schlechter, können Sie entsprechend nachkorrigieren. Entscheiden Sie zusammen mit Ihrem Kunden.

MS/ALDISPO/01