Sport und Kontaktlinsen

Mit Kunden ins Gespräch kommen

Sport und Fitness bieten viele Anknüpfungspunkte, um mit Kunden über Kontaktlinsen zu sprechen und eine ausführliche Beratung anzuschließen – zum Beispiel zum Thema Lifestyle oder die Gesundheit der Augen. Für uns als Augenspezialisten ist es klar, dass Kontaktlinsen gerade im Sport eine gute Ergänzung zur Brille sind. Unsere Kunden wissen aber oft nicht, welche Vorteile ihnen das Tragen von Kontaktlinsen beim Sport bringt. Viele Brillenträger versuchen sogar ganz ohne Sehhilfe auszukommen; etwas mehr als die Hälfte (52 Prozent) sagen, dass sie ihre Brille beim Sport nicht tragen, während bei den Kontaktlinsenträgern etwa nur einer von 10 beim Sport auf seine Kontaktlinsen verzichtet.[1]

Achten Sie auf äußere Hinweise zum Lifestyle oder zur Fitness Ihrer Kunden

Wer gesund leben will, weiß, dass Sport eine wichtige Rolle spielt. Etwa vier von 10 Europäern (41 Prozent) nehmen mindestens einmal in der Woche an einem Training oder sportlichen Aktivitäten teil.[2] Das ist für uns und unser Geschäft eine große Chance. Es gibt uns die Gelegenheit, im Gespräch mit Kunden regelmäßig Lifestyle-Themen aufzugreifen, zum Beispiel die Vorteile einer gesunden Ernährung, das Verzichten auf Zigaretten oder regelmäßige Bewegung.[3]

In unserem Geschäft kümmern wir uns um die Gesundheit der Augen und beraten täglich Kunden, damit es ihren Augen gut geht. Oft beschränken wir uns dabei auf das eigentliche Thema und sprechen die Verbindung zwischen Sport/Fitness und klarer, ungestörter Sicht gar nicht an. Dabei sind viele Kunden überzeugt, dass Sport gut für sie ist – daran können wir anknüpfen und ihnen helfen, ihren gesunden Lebensstil beizubehalten oder noch mehr zu genießen.

Gelegenheiten und Vorteile für Kunden

Für eine Sehkorrektur im Sport ist es naheliegend, vor allem weiche Kontaktlinsen zu verwenden, um refraktive Fehlsichtigkeiten zu korrigieren. Kontaktlinsen haben visuelle und optische Vorteile gegenüber Brillen und sind vor allem praktischer (Tabelle 1).

Bei Leistungs- wie bei ambitionierten Hobbysportlern kann eine genaue Kontaktlinsenkorrektion einen zusätzlichen Wettbewerbsvorteil bieten. Es kann einen Unterschied machen, kleine Zylinder mit weichen torischen Linsen zu korrigieren oder Presbyopen die beste Kontaktlinsenkorrektion für einen bestimmten Sport anzupassen – vor allem, wenn sie sonst auf eine Sehkorrektur beim Sport verzichten würden.

Es gibt auch gute Lösungen für bestimmte Kundengruppen, z. B. Kinder und Jugendliche, oder die Möglichkeit, eine Kontaktlinsenkorrektur mit einem speziellen Augenschutz für eine Sportart zu kombinieren. Wenn Sie sich zum Thema Sport und Sehvermögen auskennen, kann das auch Ihrem Geschäft nutzen – durch eine bessere Kundenbindung, Weiterempfehlungen, ein lokales Engagement sowie zusätzliche Einnahmequellen.

Kontaktlinsen-Anpassung für Kinder

Kinder, die aktiv Sport treiben, kommen besonders als Kontaktlinsenträger in Frage.[4] Bei Jugendlichen und jungen Erwachsenen ist Sport tatsächlich der wichtigste Anlass für die Anpassung von Kontaktlinsen; fast acht von 10 Jugendlichen (79 Prozent) im Alter von 13 bis 17 Jahren interessieren sich für Kontaktlinsen beim Sport.[5] Wenn Eltern für ihre Kinder nach Kontaktlinsen fragen, ist der häufigste Grund, dass die Sehkorrektur ihr Kind beim Sport stört (46 Prozent).[6]

Im Vergleich zur Brille verbessert sich die sportliche Leistung junger Myoper mit Kontaktlinsen, was zusätzlich einen positiven Einfluss auf das Selbstwertgefühl hat.[4,7]

Die meisten Eltern (70 Prozent) stimmen zu, dass die Sehkorrektur ihres Kindes der sportlichen Leistung helfen kann und dass Kontaktlinsen, im Vergleich zur Brille, die bessere Wahl für den Sport sind (76 Prozent).[8]
Hinzu kommt, dass es bei Kindern im Schulalter eine Verbindung gibt zwischen geringerer Myopie und mehr verbrachter Zeit im Freien.[9] Kinder sind aufgrund ihrer größeren Pupillen und klareren Augenmedien besonders anfällig für erhöhte und übermäßige Belastung von UV-Strahlung; und da sie auch mehr Zeit im Freien verbringen als Erwachsene, bieten Kontaktlinsen mit UV-Schutz einen zusätzlichen Vorteil.

Vorteile	Begründung
breiteres Sichtfeld	Sichtfeld ist nicht durch Brillenfassung oder Glasrand begrenzt
geringere Verkleinerung/ Vergrößerung	Brillengläser lassen ein Objekt entweder größer oder kleiner erscheinen, vor allem bei hohen Stärken – mit Kontaktlinsen sind diese Effekte minimal
höhere Stabilität	Kontaktlinsen verrutschen nicht auf der Nase und werden weniger verschoben
verbesserte Tiefenwahrnehmung	ermöglicht stabilere Sicht und verbesserte Tiefenwahrnehmung aufgrund geringerer Vergrößerungsdifferenz zwischen beiden Augen
weniger Aberrationen oder prismatische Effekte	Kontaktlinsen bewegen sich mit den Augen, so gibt es weniger Verzeichnungen und unterschiedliche Seheindrücke zwischen den Augen
weniger Spiegelungen	keine Reflexionen von der Rückseite des Brillenglases
keine Beeinträchtigung durch Beschlagen, Regen oder Schmutz	Kontaktlinsen sind wie das Auge nicht den Umgebungsbedingungen von Brillen ausgesetzt
ermöglichen das Tragen von Kopfschutz, Schutz- oder Sonnenbrillen	viele Brillenfassungen stören beim Tragen von Helmen, Schutzbrillen etc.
Einfachere Anpassung von Sehstärken/Sehtest	Wenn sich die Sehstärke ändert, muss nur die Kontaktlinsen-Stärke angepasst werden, alle weiteren Brillen, Schutzbrillen etc. können weiter getragen werden.
zusätzlicher Schutz vor UV-Strahlung	Kontaktlinsen mit UV-Schutz helfen, die Hornhaut und das Augeninnere vor schädlicher UV-Strahlung zu schützen*
geringeres Risiko für eine Verletzung des Auges beim Tragen	Wenn Brillengläser beschädigt werden, besteht ein hohes Risiko für eine Verletzung des Auges (mit Ausnahme von Polycarbonat-Gläsern); Gläser und Brillenfassungen können Verletzungen verursachen.

Tabelle 1
Vorteile von Kontaktlinsen gegenüber Brillen im Sport

© 2015 Johnson & Johnson Vision Care

UV-Schutz

In den letzten Jahren wurde immer mehr darüber berichtet, welche Auswirkungen UV-Strahlung auf unsere Haut und Augen hat. Die meisten Kunden achten darauf, ihre Haut vor schädlicher UV-Strahlung zu schützen, insbesondere bei Aktivitäten im Freien. Nur wenige kennen aber die Wirkung von UV-Strahlen auf die Augen und die Vorteile, die ein umfassender UV-Schutz (Wraparound-Sonnenbrillen, breitkrempiger Hut und Kontaktlinsen mit UV-Schutz) bieten kann, um die Augen zu schützen.[10]
Die Kombination von UV-Schutz mit den Vorteilen der Kontaktlinse hat insbesondere für Sport- und Freizeitaktivitäten Vorteile, bei denen man viele Stunden draußen verbringt – ob beim Wandern, Joggen oder Angeln. Viele wissen nicht, dass es Kontaktlinsen mit UV-Schutz gibt und nur etwa die Hälfte der Augenspezialisten (53 Prozent) empfehlen sie aktiv ihren Kunden – dabei ist das Interesse groß, diese Kontaktlinsen bei einem entsprechenden Angebot auch zu testen.[10]
Obwohl das Bewusstsein für die Risiken von UV-Strahlung insgesamt zugenommen hat, verbinden wir die Notwendigkeit eines Hautschutzes meist mit dem UV-Index (UVI), also mit der Menge an Sonnenschein, der wir ausgesetzt sind. Für das Auge reicht das nicht aus, es ist sogar irreführend: Lichtstreuung und Reflexion sind für das Auge relevanter als die direkte Exposition. Augenschutz nur in den Sommermonaten oder um die Mittagszeit reicht nicht aus, da UV-Strahlung den ganzen Tag und das ganze Jahr über vorhanden sein kann.[11]
Wenn Sie Ihren Kunden empfehlen „Schützen Sie Ihre Augen genauso wie die Haut", erklären Sie auch, wie und wann Schutz für die Augen benötigt wird und dass es hier Unterschiede zwischen den Augen und der Haut gibt.
Der Mangel an Bewusstsein für die ganztägigen, ganzjährigen Allwetter-Risiken durch UV-Strahlung und die für den Schutz verfügbaren Optionen für Personen, die ihren Sport im Freien ausüben, sind für Augenspezialisten eine gute Gelegenheit, ihre Kommunikation zu verbessern.

Empfehlen Sie Augenschutz

Augenverletzungen sind im Sport zwar nicht so häufig wie andere Verletzungen, aber sie kommen vor. In einem Leitfaden für Augenschutz im Sport heißt es: „Jede Sportart, die einen Stock oder Schläger, einen Ball oder ein anderes bewegliches Objekt oder einen direkten Körperkontakt involviert, stellt eine Gefahr für ernste Augenverletzungen dar."[12]
Bei einer aktuellen Umfrage in zwei britischen Krankenhäusern wurden über einen Zeitraum von drei Monaten 48 sportbezogene Augenverletzungen verzeichnet.[13] Ein Großteil dieser Verletzungen (81 Prozent) wurde durch einen Kontakt zwischen Ball und Auge verursacht.
Der Beratungsbedarf zum Thema Augenschutz bietet gute Gelegenheiten für ein Verkaufsgespräch. Augenschutz ist nicht nur für Kunden interessant, die

eine refraktive Korrektur benötigen, sondern für alle, die in ihren Sportarten riskieren, einen Ball oder ein Objekt in bzw. auf das Auge zu bekommen.

Kombinieren Sie verschiedene Arten von Kontaktlinsen

Jedes Gespräch über Sport ist eine gute Gelegenheit, um Ihren Kunden nicht nur eine Kombination verschiedener Sehkorrektur-Lösungen, sondern auch die Verwendung von verschiedenen Kontaktlinsentypen zu empfehlen.
Für Träger von Austausch-Kontaktlinsen kann es praktischer und hygienischer sein, beim Sport auf Ein-Tages-Kontaktlinsen zu setzen. Wer einige Blister mit Ein-Tages-Kontaktlinsen in der Sporttasche dabei hat, kann jederzeit flexibel zwischen Brille und Kontaktlinsen wechseln.
Presbyope Kunden benötigen vielleicht auch einen zusätzlichen Kontaktlinsentyp, um in ihrer Sportart die bestmögliche Sicht zu haben. Multifokale Kontaktlinsen können z. B. für Golfspieler nützlich sein, damit sie den Ball, das Tee und die Scorecard unabhängig von der Blickrichtung sehen und lesen können.

Seien Sie aufmerksam

Sobald ein Kunde Ihr Geschäft betritt, können Sie und Ihr Team darauf achten, ob es Hinweise auf einen Sport gibt. Das äußere Erscheinungsbild sagt oft viel aus über Lifestyle oder Fitness. Dabei muss es nicht unbedingt ein komplettes Sport-Outfit oder eine Ausrüstung sein.
Grundsätzlich können alle Kunden zu ihren Sport- und Freizeitaktivitäten gefragt werden – bei manchen sieht man aber direkte Anknüpfungspunkte: Sehen Kunden so aus, als ob sie regelmäßig trainieren? Tragen sie irgendeine Art von Sportbekleidung oder -Schuhe?
Erwähnen Kunden, dass sie mit dem Fahrrad gekommen sind oder eine lange Strecke zum Geschäft gelaufen sind? Haben sie bei der Terminvereinbarung einen Sport erwähnt oder steht vielleicht schon eine Sportart in der Kundenkartei? Sind sie seit kurzem im Ruhestand, so dass sich ihre Freizeitaktivitäten geändert haben könnten? Oder hat es eine Veränderung in der Medikation oder dem allgemeinem Gesundheitszustand gegeben, die sich auf die Fitness auswirken könnte?
Nutzen Sie im Empfangsbereich Poster, Anzeigen und Broschüren zum Thema „Sport und Sehen", um mit Kunden ins Gespräch zu kommen. Es ist auch wichtig, Brillen zum Augenschutz in Ihrem Geschäft bzw. Praxis auszustellen, um Kunden auf alle Lösungen aufmerksam zu machen, die Sie anbieten. Nehmen Sie sich ein Beispiel an dem Fahrradladen, der nicht nur Fahrräder verkauft, sondern auch viele weitere damit zusammenhängende Artikel, z. B. Ausrüstung, Essen, Getränke, Kopfschutz und Augenschutz.

Notieren Sie in der Kundenkartei Lebensstil und Hobbys

Bitten Sie Ihre Mitarbeiter, darauf zu achten, ob Kunden bei der Terminvereinbarung oder beim Aussuchen einer Brillenfassung einen Sport erwähnen. Nehmen Sie Beschwerden wie „Die Brille ist im Weg", „... muss gerichtet werden" oder „... fällt immer herunter" im Gespräch auf und beschreiben Sie Situationen, in denen Kontaktlinsen praktische Vorteile bieten können.
Wenn Kunden nach leichteren Brillenfassungen, Sportbändern, getönten Gläsern oder Entspiegelungen fragen oder Probleme mit verkratzten, beschlagenen oder nassen Gläsern haben, können Sie Kontaktlinsen ins Gespräch bringen, anstatt nur nach einer Lösung mit Brille zu suchen.
Bitten Sie Ihre Mitarbeiter, auf sportlich aktive Kunden zu achten, deren Gläser oft kaputt sind oder die häufig mit Reparaturen und verbogenen Brillen zu Ihnen ins Geschäft kommen.
Verwenden Sie bei der Voruntersuchung einen Lifestyle-Fragebogen, um Kunden direkt zu ihrem spezifischen Sport-und Fitness-Plan zu befragen und danach,

Was wir fragen können...	Wie wir fortfahren können...
Üben Sie einen Sport aus, um gesund zu bleiben?	Viele Menschen treiben Sport, um gesund zu bleiben. Es ist genauso wichtig, Ihre Augen mit der richtigen Sehkorrektur für den richtigen Anlass gesund zu halten. Ein Schutz vor Verletzungen und schädlichen UV-Strahlen trägt dazu bei, die Augen gesund zu halten.
Tragen Sie beim Sport eine Brille?	Wenn Sie Ihre Brille beim Sport nicht tragen, liegt das wahrscheinlich daran, dass Ihre Brille Sie stört. Kontaktlinsen können hierfür eine Lösung bieten.
Verwenden Sie Sonnencreme, um Ihre Haut beim Sport im Freien zu schützen?	Warum nicht auch Ihre Augen vor der UV-Strahlung schützen, indem Sie Kontaktlinsen mit UV-Schutz verwenden?*
Tragen Sie beim Sport eine Sonnenbrille?	Das Tragen einer Sonnenbrille mit Seitenschutz („Wrap-around") beim Sport kann einen zusätzlichen Schutz für Ihre Augen bieten, aber stellen Sie sicher, dass Sie geeignete (bruchfeste) Sonnenbrillen-Fassungen und Gläser verwenden, ebenso wie die am besten geeignete Tönung für Ihre Sportart.
Ist Ihnen jemals Ihre Brille beim Sport kaputt gegangen?	Gegenüber einer Brille haben Kontaktlinsen beim Sport viele Vorteile. Und es gibt auch noch viele andere Aktivitäten, bei denen Kontaktlinsen besser geeignet sind als eine Brille.

Tabelle 2
Fragen zum Sport eröffnen eine Vielzahl von Gesprächsanlässen

© 2015 Johnson & Johnson Vision Care

- Haben Sie Angst, dass Ihre Brille beim Sport kaputt gehen könnte?
- Müssen Sie Ihre Brille immer wieder putzen, wenn Sie draußen joggen?
- Kontaktlinsen sind großartig für die Verbesserung Ihrer peripheren Sicht beim Sport.
- Wussten Sie, dass Sie Kontaktlinsen ganz flexibel nutzen können, z.B. nur beim Sport?
- Wenn Sie ins Fitnessstudio gehen, wären Tageslinsen für Sie ideal.
- Ich möchte Ihnen zeigen, wie Ihr Kind die Welt ohne Sehkorrektur sieht.

Tabelle 3
Top-Tipps für Ihre Kommunikation zu Sport und Kontaktlinsen

© 2015 Johnson & Johnson Vision Care

welche Sehkorrektur und/oder Augenschutz sie bisher bei diesen Aktivitäten nutzen. Fragebögen sind gut geeignet, um das gesamte Mitarbeiterteam in die Beratung mit einzubeziehen und um strukturiert Informationen zu ihren Kunden zu sammeln.

Kunden ansprechen und aktiv werden

Sport spielt im Leben unserer Kunden eine wichtige Rolle – sowohl aus sozialen Gründen als auch zur Erhaltung und/oder Verbesserung ihrer Gesundheit.

Kommen Sie ins Gespräch
Am einfachsten ist es, Kunden direkt zu fragen, ob sie Sport machen. Noch besser ist es, sich ganz allgemein zu erkundigen, welche Art von Sport oder Bewegung ihnen gefällt. Solche Fragen sind ganz einfach – nur stellen wir die einfachsten Fragen oft nicht.
Fragen Sie weiter: „Wie klappt es denn mit Ihrer Brille beim Sport?" und „Ist das für Sie okay oder würden Sie gerne besser sehen?", „Wäre es ohne Brille für Sie einfacher?" oder „Was wäre, wenn ich Ihnen sagen würde, dass Sie diesen Sport auch ohne Ihre Brille ausüben können?" Alternativ können Sie auch direkter fragen, z. B.: „Gibt es Situationen beim Sport, bei denen Kontaktlinsen für Sie praktischer wären?"
Fragen Sie Ihre Kunden nach ihren Trainingsmethoden und Sportarten. Das Ausüben von Sport, Fitness oder Yoga, Walking oder Wandern könnte mit Kontaktlinsen verbessert werden. Hier können Sie die Frage stellen „Würden Sie auf dem Laufband gerne das Fernsehprogramm verfolgen?" oder „Haben Sie beim Walken Probleme mit beschlagenen Gläsern oder Regentropfen auf Ihren Brillengläsern?"

Schulsport

Kinder im schulpflichtigen Alter können Sie fragen, ob sie beim Sport eine Brille tragen dürfen. An einigen Schulen ist es aus Sicherheitsgründen nicht erlaubt, bei bestimmten Aktivitäten eine Brille zu tragen. Eltern wissen das oft nicht.
Anschließend können Sie das Kind zu seinem Sport befragen, z. B.: „Ist es schwierig für Dich, den Ball am anderen Ende des Spielfelds zu sehen?" Halten Sie „Plus-Gläser" bereit, um Eltern zu zeigen, wie ihr kurzsichtiges Kind ohne Brille sieht. Beachten Sie auch, dass Indoor-Sportarten wie Tanzen, Karate oder Gymnastik sowie traditioneller Schulsport mit Kontaktlinsen verbessert werden könnten.

Interessieren Sie sich für Ihre Kunden

Versuchen Sie ein Gefühl dafür zu kriegen, wie stark ihr Kunde sich in seiner Sportart engagiert und wie gut er ist. Zeigen Sie Verständnis und erzählen Sie von Ihrem eigenen Trainingsprogramm, wie schwierig es sein kann, fit zu bleiben, wenn immer wieder berufliche oder private Verpflichtungen dazwischenkommen. Denken Sie auch daran, dass manche Sportarten, auch in der Schule, saisonabhängig sind. Deshalb ist es wichtig, bei jedem Termin noch einmal nachzufragen, ob sich bei den sportlichen Aktivitäten etwas geändert hat.
Zeigen Sie Interesse an großen Sport-Events, um ins Gespräch zu kommen, ob als Teilnehmer oder als Zuschauer. „Für wen sind Sie bei der WM?", „Haben Sie Wimbledon verfolgt?" oder „Welches sind Ihre Lieblings-Sportarten bei den olympischen Spielen?" sind typische Fragen für eine Gesprächs-Eröffnung. Fragen Sie weiter: „Spielen Sie selbst auch Fußball/Tennis/gehen Sie laufen?"
Auch Humor kann helfen, eine Beziehung zu Kunden aufzubauen. Lustige Bemerkungen über den verregneten Sommer, der für Brillenträger bei Aktivitäten im Freien nicht sehr förderlich ist, können zu einem Gespräch über Kontaktlinsen führen. Man

könnte sagen: „Wir bieten Ihnen zwei Möglichkeiten: Scheibenwischer – oder Kontaktlinsen!" oder: „Es ist bestimmt störend, mit Ihrer Brille bei dem Wetter Golf zu spielen. Ich kann Ihnen zwar nicht versprechen, dass Ihr Handicap besser wird, aber wir könnten es hinbekommen, dass Sie mit Kontaktlinsen den Ball besser sehen!"

Wenn wir mit Kunden Gespräche über ihren persönlichen Lebensstil führen, können wir Optionen ansprechen, um ihnen speziell auf ihre Bedürfnisse abgestimmte Sehkorrektur-Lösungen zu empfehlen. In der Regel ist es schwieriger, jemanden nach seinem Lebensstil zu fragen als nach seiner Sportart. Deshalb ist es auch wichtig, nachzufragen, warum jemand Sport treibt. Wenn die Antwort lautet, um gesund zu bleiben, kann das Gespräch leicht in die Richtung gelenkt werden, wie man seine Augen gesund erhält.

Informieren Sie über mögliche Optionen

Wenn wir herausgefunden haben, wie und welchen Sport unsere Kunden ausüben, müssen wir sie zu den besten Optionen für eine Sehkorrektur mit Kontaktlinsen beraten. Es sollten alle Aspekte wie Handhabung, Hygiene, Komfort, Sicht und UV-Schutz angesprochen werden. Auch andere Freizeitbedürfnisse können dabei thematisiert werden, z. B. die Verwendung von Kontaktlinsen im Urlaub.

Schwimmen und andere Wassersportaktivitäten bedürfen einer besonderen Beratung. Auch wenn Sie Ihren Kunden sagen, dass sie nicht mit Kontaktlinsen schwimmen oder duschen sollen, ignorieren wahrscheinlich viele diesen Hinweis. Stellen Sie Fragen wie „Wie oft schwimmen Sie mit Ihren Kontaktlinsen?", um das herauszufinden.

Augenspezialisten sollten Kunden über mögliche Risiken beim Tragen von Kontaktlinsen bei Wassersportarten wie z. B. Schwimmen warnen. Wenn die Kontaktlinse mit Wasser in Berührung kommt, kann es ein erhöhtes Risiko einer Augeninfektion mit Mikroorganismen geben, wie Akanthamöbenkeratitis.[14] Erstellen Sie eine für Ihr Geschäft einheitliche Handhabungsregelung zum Thema Schwimmen und Kontaktlinsen, die Sie Ihren Kunden schriftlich und mündlich mit auf den Weg geben können.

Für Wintersportarten, bei denen Brille und/oder Sonnenbrille unerlässlich sind, können Sie Ihre Kunden auf die Vorteile von Kontaktlinsen hinweisen, da man weniger mit sich herumtragen muss, besonders bei wechselnden Wetterbedingungen. Für presbyope Skifahrer bieten Kontaktlinsen zusätzlich den Vorteil, dass auch die Pisten-Karten gelesen werden können. Weisen Sie auf erhöhte UV-Werte in den Höhenlagen und im Schnee hin. Verwenden Sie Vergleiche, um dies deutlich zu machen, wie z. B. „Sie sind es gewohnt, Ihre Haut zu schützen, wenn Sie in den Bergen sind – Augenschutz ist genauso notwendig."

Als Augenspezialisten müssen wir auch darüber sprechen, wie notwendig ein Schutz vor mechanischen Verletzungen bei bestimmten Sportarten (Squash, Tennis usw.) ist. Beim Thema Augenschutz kann man auch die Verwendung von Filtern ansprechen, um die Sehleistung zu verbessern.

Mit Gesprächen über Sport und die Verbindung zu Lifestyle und Augenschutz schaffen wir ein völlig neues Umfeld für unsere Kunden. Unsere Kommunikation ist nicht auf Augenheilkunde beschränkt – wir zeigen ihnen, dass wir uns um ihre Gesundheit und ihr Wohlbefinden kümmern.

Beziehen Sie Ihre Mitarbeiter mit ein

Es ist wichtig, dass das ganze Team mit einbezogen wird. Jedes Signal, das ein Kunde sendet, muss aufgenommen werden, um ihn zu der für ihn besten Lösung beraten zu können. Jeder, der direkten Kundenkontakt hat, sollte die Vorteile von Kontaktlinsen beim Sport kennen. In jedem Gespräch mit einem Kunden, muss nach den individuellen Anforderungen des jeweiligen Kunden und speziell seinen sportlichen Aktivitäten gefragt werden. Sportbezogene Aktionen und Displays bieten eine tolle Möglichkeit, das ganze Team an Bord zu holen.

Andere Optionen

Orthokeratologie und refraktive Chirurgie können mögliche Optionen für einige Kunden sein, und auch dies sollte bei einem Gespräch über ihr Sehvermögen in Betracht gezogen werden. Schauen Sie sich die visuellen Anforderungen für bestimmte Sportarten an, die auch von den jeweiligen sportlichen Ambitionen und von dem Level abhängen, auf dem ein Sport ausgeübt wird.

Jede Art von Sehkorrektur hat ihre Wirkung auf die Sehleistung. Mit anderen Worten: Bestimmte Sportarten erfordern spezifische visuelle Fähigkeiten – wenn es Ihnen nicht gelingt, die am besten geeignete Option zu ermitteln oder vorzuschlagen, kann dies das Leistungsniveau des Kunden beeinflussen.[15]

Fazit

Viele unserer Kunden sind aus verschiedenen Gründen sportlich aktiv. Ein wichtiger Grund ist es, gesund zu bleiben. Das ist für uns ein Anlass, um mit unseren Kunden ein Gespräch über gesunde Optionen für die Augen zu führen. Dabei können wir auch bestimmte Lifestyle-Lösungen mit Kontaktlinsen und Brille ansprechen.

Wir können das Leben unserer Kunden verbessern und ihnen helfen, mehr Freude am Sport zu haben, wenn wir ihnen die für sie angenehmste Möglichkeit der Sehkorrektur anbieten. Es ist ganz einfach, Kunden nach ihren sportlichen Aktivitäten zu fragen und ihnen dafür spezifische Lösungen anzubieten. Als Augenspezialist haben Sie mehr als eine sportliche Chance, neue Kontaktlinsen-Kunden zu gewinnen!

Bilder mit freundlicher Genehmigung von The Vision Care Institute.

Über den Autor

Optometrist Marco van Beusekom ist Professional Affairs Manager für Benelux bei Johnson & Johnson Vision Care.

Literaturliste

1. Aslam, A.: Contact lenses and spectacles: a winning combination. Optician 2013
2. Special Eurobarometer 412. Sport and physical activity.
3. Lifestyle and Eye Health
4. Rah, M. J./Walline, J. J./Jones-Jordan, L. A. et al.: Vision specific quality of life of pediatric contact lens wearers. Optom Vis Sci 2010
5. Archivdaten, Johnson & Johnson 2011. Direktbefragung von Verbrauchern in sieben Ländern.
6. A survey of UK contact lens practice for children and young people. College of Optometrists, 2014.
7. Walline, J. J./Jones, L. A./Sinnott, L. et al.: Randomized trial of the effect of contact lens wear on self-perception in children.
8. McParland, M./Esterow, G.: Parent and child attitudes to vision correction.
9. Rose, K. A./Morgan, I. G./Ip, J. et al.: Outdoor activity reduces the prevalence of myopia in children.
10. Sulley, A./Ruston, D.: What practitioners and patient understand about UV.
11. Sasaki, H./Sakamoto, Y./Schnider, C. et al.
12. Vinger, P. F.: A practical guide for sports eye protection. Phys Sportsmed 2000
13. Ong, H.S./Barsam, A./Morris, O. C. et al.: A survey of ocular sports trauma and the role of eye protection.
14. Thebpatiphat, N./Hammersmith, K. M./Rocha, F. N. et al.: Acanthamoeba keratitis
15. Laby, D. M./Kirschen, D. G./Pantall, P.: The visual function of Olympic-level athletes