



Foto: ZVA / H. Skemper

Zukunftsfähige Geschäftsmodelle für Augenoptiker

Differenzierung durch optometrische Dienstleistungen

Jeder selbstständige Augenoptiker muss sich die Frage stellen: Was ist heute zu tun, um auch in Zukunft erfolgreich zu sein? Beim Kampf um die günstigsten Preise „mitmischen“ zu wollen und die ständige Diskussion um rückläufige Stückzahlen helfen dabei nicht weiter. Vielmehr bietet das kompetente kostenpflichtige Angebot von optometrischen Dienstleistungen im augenoptischen Fachgeschäft die

Möglichkeit einer Differenzierung – insbesondere auch zu den meist preisaggressiven Filialisten – und stärkt die Kundenbindung. Gleichzeitig kann dem Versorgungsdefizit, welches dem demografischen Wandel und dem Rückgang niedergelassener Augenärzte geschuldet ist, im Sinne der Interessen und dem Wohlergehen der Kunden entgegen gewirkt werden.

Der demografische Wandel führt zu einem wachsenden Versorgungsbedarf der Bevölkerung mit optometrischen Dienstleistungen. Schätzungen des Statistischen Bundesamts zufolge wird im Jahr 2030 etwa die Hälfte der Bevölkerung älter als 50 Jahre sein. [1] Die Konsultation von Augenärzten nimmt im Alter stark zu. So sucht jeder zweite über 70-Jährige mindestens einmal im Jahr eine Augenarztpraxis auf. Dies ist gut nachvollziehbar, denn mit zunehmendem Alter werden mehr und auch schwerwiegendere Augenkrankheiten aufgedeckt. [2]

Hinzu kommen der zahlenmäßige Rückgang – und das im Vergleich zu anderen Fachärzten höhere Alter – der niedergelassenen Augenärzte. In der ophthalmologischen Versorgung übernimmt darüber hinaus jeder Vertragsarzt über 60 Prozent mehr Behandlungsfälle, als dies durchschnittlich bei anderen Fachärzten der Fall ist. [2] Die Nachfrage nach optometrischen Dienstleistungen beim Augenoptiker wird also stark steigen, und daher ist jetzt der optimale Zeitpunkt für Augenoptiker, sich dafür zukunftsfähig fundiert weiterzubilden.

Mit dem Kauf einer Funduskamera ist es nicht getan, im Gegenteil!

Für das World Council of Optometry (WCO) ist die „[...] Optometrie ein unabhängiger, ausgebildeter und geregelter Gesundheitsberuf. Optometristen sind die primären Dienstleister für den Gesundheitsstatus des Auges und des

visuellen Systems. Dies beinhaltet die Refraktion, die Sehhilfenanpassung, die Abgrenzung von Augenkrankheiten und die Wiederherstellung „normaler“ Zustände des visuellen Systems.“ [3] Der Begriff Optometrist ist in Deutschland nicht geschützt, daher kann sich jeder Augenoptiker – unabhängig von seiner Qualifikation und seinem Können – Optometrist nennen. Und so kann es vorkommen, dass Augenoptiker sich eine Funduskamera kaufen, die Bilder per „Ferndiagnose“ interpretieren lassen und sich Optometrist nennen. Dass so eine Vorgehensweise dem Ansehen des

„Der Aalener Optometrie Masterstudiengang Vision Science and Business (Optometry) war für mich Zukunftsmusik, die sich sehr gut angehört hat. Bereits während des Studiums zum Dipl.-Ing. (FH) Augenoptik und Hörakustik war der Kontakt zu den Masterstudierenden sehr fruchtbar und brachte mir noch tiefere Einblicke in die Augenoptikerbranche – sowohl in Deutschland als auch im Ausland. Durch die vielen internationalen Studierenden im Kurs herrscht an den Master-Präsenzwochenenden immer ein multikulturelles Flair an der Hochschule, was eine ganz spezielle Atmosphäre ausmacht. Wohin sich die deutsche Augenoptik auf Dauer entwickeln wird, steht im Augenblick noch nicht genau fest, jedoch ist klar: die optimale Ausbildung, die nicht mit der „einfachen“ Augenglasbestimmung endet, sichert auch langfristig den persönlichen Erfolg und gestaltet den persönlichen Berufsalltag noch attraktiver.“

Thomas Wollherr, Dipl.-Ing. (FH) Augenoptik und Hörakustik, Hochschule Aalen, Geschäftsführender Gesellschafter Auge und Ohr Motzek, Osnabrück

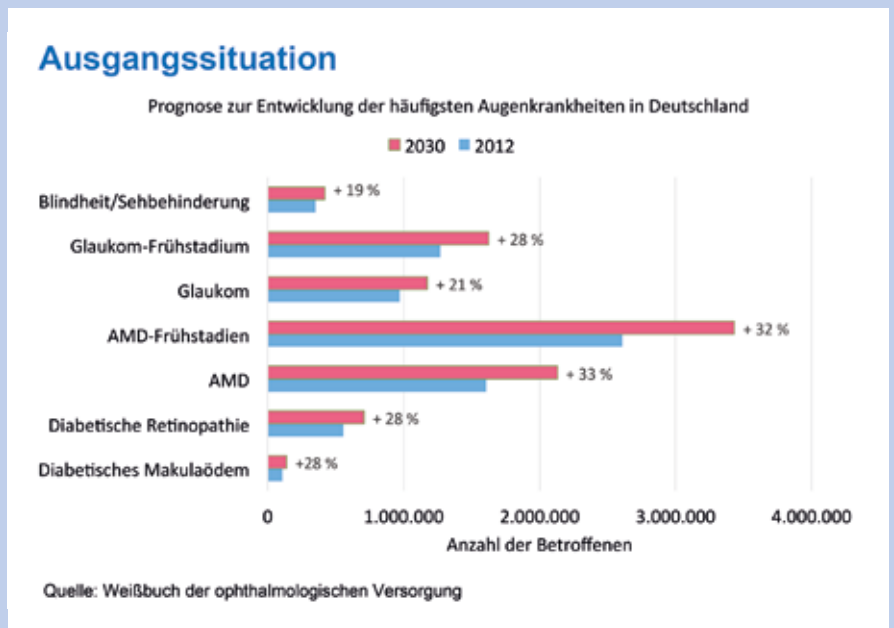


Abb. 1: Prognose zur Entwicklung der häufigsten Augenkrankheiten. [2]

Anzeige

Polarisierende
Clipon

zum Aufstecken auf die Brücke für Kunststoff- & Metallfassungen

Sonnenschutz-Gläser Fashion-CR39/ Polycarbonat

Classic Modelle

Weitere Infos
Tel. 06131-97133-0
www.pricon.de

pricon

**Augenoptik im deutschsprachigen Raum:
Die Suche nach einem zukunftsfähigen Geschäftsmodell
ist notwendig und zeitkritisch!**

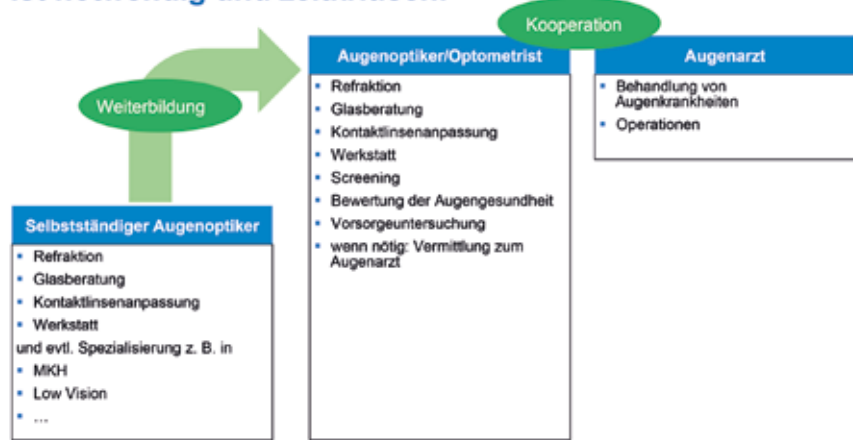


Abb. 2: Kooperation mit dem Augenarzt „auf Augenhöhe“.

Berufsstands schadet, versteht sich von selbst. Hinzu kommt die vertane Chance, sich über das Angebot qualifizierter optometrischer Dienstleistungen vom Rest der Augenoptiker nachhaltig wirtschaftlich erfolgreich zu differenzieren.

Die Kundenbindung ist es, die kompetent erbrachte optometrische Dienstleistungen für den selbstständigen Augenoptiker so interessant macht. Durch das steigende Gesundheitsbewusstsein nimmt der Kunde gerne das Angebot des Optometristen an, wenn er Fachmann

ist, sich der neusten Technik bedient und sich damit auch auskennt. Kompetentes theoretisches und praktisches Fachwissen der Optometrie ist Voraussetzung, um die inhaltlichen Herausforderungen meistern und somit dem Kunden Sicherheit und Vertrauen geben zu können. Zudem sollte zu Vor- und Nachsorgeuntersuchungen geraten werden, um entsprechende Auffälligkeiten früh zu erkennen und somit dem Kunden schnellstmöglich – falls erforderlich – zu einem Augenarztbesuch zu raten. Denn

„Als ‚vollamtlicher‘ Kontaktlinsenadapter im Kontaktlinsenstudio Bärtschi, Schweiz, fordert meine tägliche Arbeit ein außergewöhnlich hohes Know-how, gerade auch in den Bereichen der Pathologie und Pharmakologie. Deshalb gehörte das lebenslange Lernen und Weiterbilden schon immer unabdingbar zu meinem beruflichen Verständnis. Der modulmäßig aufgebaute Masterstudiengang M. Sc. Vision Science and Business (Optometry) der Hochschule Aalen ermöglichte das Weiterarbeiten und damit auch das sofortige Implementieren des neu gelernten in die Praxis. Als besonders wertvoll habe ich das neue Wissen in der interdisziplinären Zusammenarbeit mit Ärzten und anderen beteiligten Disziplinen erlebt. Ich kann diesen umfangreichen Studiengang nur empfehlen!“

Michael Wyss, Eidg. Dipl. Augenoptik, M.Sc. Vision Science and Business (Optometry), Hochschule Aalen, FAAO, SBAO, Team Kontaktlinsenstudio Bärtschi, Bern

nur dann ist der Zuwachs an Ansehen und Erfolg mit optometrischen Dienstleistungen sichergestellt, und es gelingt dem Augenoptiker, sich von seinen Mitbewerbern abzusetzen.

**Best Practice Beispiel:
der berufsbegleitende
Masterstudiengang der
Hochschule Aalen**

Das berufsbegleitende Optometrie-Masterstudium der Hochschule Aalen zum „Master of Science in Vision Science and Business (Optometry)“ bietet ein breites Spektrum an Studienmodulen aus dem optometrischen Bereich. Ein großer Teil des Themengebiets Vision Science wird von auch in Optometrie-Praxen erfolgreichen Professoren renommierter amerikanischer Partnerhochschulen gelehrt, und zwar vom New England College of Optometry (Boston, MA) und vom College of Optometry der Pacific University (Forest Grove, OR). Dieses Masterstudium der Hochschule Aalen ist berufsbegleitend und dauert vier Semester. Die Präsenzvorlesungen finden in der Regel einmal pro Monat über ein verlängertes Wochenende (Freitag bis Dienstag) statt. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, an jeweils zweiwöchigen Studienaufenthalten am New England College of Optometry (Clinical Optometry, Pathology, Pharmacology usw.) und an der Pacific University (Vision Therapy, Pediatric Optometry, Sports Vision) teilzunehmen.

Mit diesem Masterstudium gelingt es Augenoptikern, die Lücke zwischen den Lehrinhalten des ersten Hochschul-/Meisterabschlusses und den erweiterten Anforderungen der optometrischen Praxis zu schließen. Diese erweiterten Anforderungen sind unter anderem das Erkennen und Aufdecken von Auffälligkeiten am Auge. Die Ausbildungsinhalte des Masterstudiums entsprechen dem, was die Augenoptiker täglich am Kunden in der Augenprüfung umsetzen können und müssen. Die höhere Kompetenz vermittelt den Kunden Sicherheit und steigert damit die Kundenzufriedenheit und -bindung. Durch die modulare Struktur des Curriculums und dank der Lissabon-Konvention haben auch Augenoptikermeister die Möglichkeit, diesen Masterabschluss zu erreichen.

**READY
FOR
TODAY.**

Immer auf dem neuesten Stand



Die meisten Tageslinsenträger würden es schätzen, wenn ihr Augenoptiker sie auf neue Produkte aufmerksam machen würde.*

In unserer schnelllebigen Zeit verändern sich Lebens- und somit Tragegewohnheiten Ihrer Kunden rasend schnell, deshalb wünschen sich Ihre Kunden, auf neue Produkte aufmerksam gemacht zu werden.

Empfehlen Sie Ihren Kunden moderne und gesunde Tageslinsen aus Silikonhydrogel, wie zum Beispiel die Clariti® 1 day oder MyDay® von CooperVision®!

Sie haben noch Fragen?
Die Antworten gibt es auf

www.ReadyForToday.de



CooperVision®

*CooperVision 2015, Data on file.

„Das Ziel des Masterstudiums war es, die Lücke zwischen den Lehrinhalten des Hochschulstudiums und den erweiterten Anforderungen der Praxis zu schließen. Die erweiterten Anforderungen sind unter anderem das Erkennen und Aufdecken von Auffälligkeiten am Auge. Da heute aufgrund einer Unterversorgung im medizinischen Bereich der Großteil der 18- bis 65-Jährigen den Augenoptiker als erste Anlaufstelle für gutes Sehen nutzt, ist eine fundierte Ausbildung für obiges Ziel erforderlich.

Das Masterstudium hat uns die perfekte Grundlage für obiges Ziel geboten, und ich möchte auf kein einziges Modul verzichten haben. Dass wir damit unsere Kompetenzen nicht überschreiten, beweist mir ständig mein seither nochmals verbessertes Verhältnis zur hier ansässigen Augenklinik und zu den fünf niedergelassenen Ärzten. Die Augenärzte schätzen es sehr, mit kompetenten Augenoptikern zusammenzuarbeiten. Ich habe seit meinem Masterstudium sehr viele Glaukomfälle aufdecken können, die sicher unentdeckt geblieben oder sonst erst Jahre zu spät aufgedeckt worden wären. Für eine professionelle Überweisung waren die Ärzte stets dankbar.

Die Ausbildungsinhalte des berufs begleitenden Aalener Masterstudiums entsprechen exakt dem, was wir täglich am Kunden in der Augenprüfung umsetzen können und müssen. Ich kann mir eine Augenprüfung nach altem Muster nicht mehr vorstellen, weil sie unvollständig ist. Dass die höhere Kompetenz den Kunden Sicherheit vermittelt und damit Kundenzufriedenheit, muss ich eigentlich nicht erwähnen.“

Karl Amon, Dipl.-Ing. (FH) Augenoptik/M.Sc. Vision Science & Business (Optometry), Hochschule Aalen, Geschäftsführender Gesellschafter Amon+Sebold Optik GmbH, Aschaffenburg

Hinweis: Die von Karl Amon beschriebene erweiterte Augenprüfung ist in der inform-Broschüre Nr. 33 „Klinisches Logbuch: Best Practice Dokumentation“ von Georg Scheuerer et al. genau erläutert, die im DOZ-Verlag erschienen ist.

Zusatzangebot Optometrie als zukunftsfähiges Geschäftsmodell

Nur durch den Erwerb von theoretisch fundiertem Wissen und umfangreiches Üben des Erlernten im Labor mit erfahrenen Praktikern ist der Augenoptiker/Optomtrist in der Lage, pathologische Veränderungen am Auge sicher zu erkennen, um den Kunden und Patienten nicht in falscher Sicherheit zu wiegen. Zudem muss sich der Kunde auf ein gleichbleibend hohes Niveau der angebotenen optometrischen Dienstleistungen verlassen können. Vom Angebot dieser Dienstleistungen profitiert zum einen der Kunde, denn der Optometrist sorgt sich um den Gesundheitszustand des Auges. Augenkrankheiten können so frühzeitig erkannt werden, und die Sehleistung und die damit verbundene Lebensqualität werden geschützt. Zum anderen ist dies die Chance für den selbstständigen Augenoptiker, sich vom Wettbewerb positiv abzuheben und die Kundenbindung zu stärken. ▶

Fazit: Sieben Gebote für zukunftsfähige Geschäftsmodelle

1. Optometrist darf sich nur der Augenoptiker nennen, der eine fundierte theoretische und praktische optometrische Aus- und Fortbildung erfolgreich abgeschlossen hat. Nur so wird sich der Optometrist in der Bevölkerung als „erste Anlaufstelle für gutes Sehen“ etablieren.
2. Bereitschaft für lebenslanges Lernen: Um den Kunden/Patienten eine bestmögliche Versorgung zu garantieren, ist es notwendig, sich ständig weiterzubilden.
3. „First educate then legislate“: Erst wenn es eine ausreichend hohe Anzahl an sehr gut ausgebildeten Optometristen gibt, ist der Zeitpunkt gekommen, um über weitere Rechte für Optometristen nachzudenken.
4. Ziel ist die Kooperation mit dem Augenarzt „auf Augenhöhe“: Eine kompetente Zusammenarbeit verbessert die Versorgung der Patienten und entlastet die Augenärzte.
5. Keine Trennung des Berufsstands in Augenoptiker und Optometristen wie in den angelsächsischen Ländern: Der Erfolgsfaktor der optimalen Beratung und Versorgung des Kunden „aus einer Hand“ wird auch in Zukunft der Erfolgsfaktor für den deutschen Augenoptiker/Optometristen sein.
6. Der Augenoptiker/Optometrist in Deutschland verdient zwar nach wie vor sein Geld mit dem Verkauf von (Gleitsicht-)Brillen und Kontaktlinsen und nicht mit optometrischen Dienstleistungen. Die Differenzierung und Kundenbindung über kostenpflichtige optometrische Dienstleistungen sind zukünftig ein Muss. Damit lässt sich – wie am Beispiel des Kontaktlinsenstudios Bärtschi in Bern zu sehen ist – der Kostendruck beim Abverkauf der Produkte bedeutend entlasten, und der Augenoptiker/Optometrist schafft sich so Spielraum für die digitale Zukunft.
7. Es gilt aber auch: Die Gesundheit der Patienten steht im Mittelpunkt aller Überlegungen, wirtschaftliche Interessen dürfen nicht die treibende Kraft für das Angebot optometrischer Dienstleistungen sein.

Zudem können durch das Angebot optometrischer Dienstleistungen zusätzliche Umsätze generiert werden. Früherkennungsmaßnahmen von Augenkrankheiten sind nicht in den Kassenleistungen enthalten, sondern werden als private Zusatzleistungen angeboten und in Rechnung gestellt. [2] Mit dem Zusatzangebot Optometrie beim Augenoptiker können dem Kunden lange Wartezeiten beim Augenarzt erspart werden, und gleichzeitig wird ein hohes Niveau an Versorgung garantiert. Zudem werden die Augenärzte entlastet und können sich auf die Behandlung von Augenkrankheiten konzentrieren. So wird die professionelle Beziehung zwischen Augenoptiker/Optometrist und Augenarzt durch kompetente Zusammenarbeit „auf gleicher Augenhöhe“ gefestigt. ■

Autorinnen:

Marina Klein

Prof. Dr. Anna Nagl

Hochschule Aalen

Beethovenstr. 1

73430 Aalen

www.optometrie-master.de

Literatur

[1] Statistisches Bundesamt. Bevölkerung Deutschlands bis 2060 [13. koordinierte Bevölkerungsvorausberechnung]. Available from: URL:https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/Bevoelkerung/Vorausberechnung/BevoelkerungDeutschland2060Presse5124204159004.pdf?__blob=publicationFile.

[2] Wolfram, C.; Pfeiffer, N. Weißbuch zur Situation der ophthalmologischen Versorgung in Deutschland; 2012. Available from: URL:http://www.dog.org/wp-content/uploads/2013/03/DOG_Weissbuch_2012_fin.pdf.

[3] World Council of Optometry. Concept of optometry. Available from: URL:<http://www.worldoptometry.org/en/about-wco/who-is-an-optometrist/index.cfm>.



Zur interaktiven Kommunikation
finden Sie uns auf facebook

www.facebook.com/dozverlag