

Krem z filtrem UV ✓
Soczewki z filtrem UV ✓
Zadowoleni pacjenci ✓

ACUVUE®
BRAND CONTACT LENSES
SEE WHAT COULD BE®



Rośnie świadomość niebezpieczeństw związanych z promieniowaniem UV, takich jak dziura ozonowa oraz konieczności korzystania z ochrony przed szkodliwym promieniowaniem UV.

Podobnie jak w przypadku skóry, uszkodzenia narządu wzroku związane z kumulacyjnym działaniem promieniowania UV mogą ujawnić się pod postacią szeregu patologicznych stanów takich jak tłuszczycy, skrzydlik oraz zaćma korowa.

Coraz więcej pacjentów jest zainteresowanych ochroną swoich oczu a Ty możesz im w tym pomóc polecając soczewki ACUVUE® z filtrem UV. ACUVUE® to jedyna marka, która posiada filtr UV we wszystkich swoich produktach, blokujący ponad 98% promieniowania UVB oraz ponad 85% promieniowania UVA.

A zatem możesz zapewnić swoim pacjentom optymalną ochronę przed promieniowaniem UV*, niezależnie od tego gdzie są i co robią.

UV BLOCKING

Dostępne również dla osób z astygmatyzmem



Twoi pacjenci chronią swoją skórę, Ty pomóż chronić ich oczy.



*Soczewki kontaktowe z filtrem UV nie zastępują okularów przeciwsłonecznych z filtrem UV, gdyż nie zakrywają całkowicie oczu i okolic wokół nich. 1. A Special Issue: Ultraviolet Radiation and Its Effects on the Eye. Eye & Contact Lens (2011); 37(4): 167 – 272. 2. UV Consumer Insights Survey, Listopad 2011, kwestionariusz online przeprowadzony na grupie użytkowników soczewek kontaktowych (Wielka Brytania, n=400, Polska, n=300) oraz osób rozważających użytkowanie soczewek kontaktowych (Polska, n=302) w wieku 18-45. ACUVUE®, ACUVUE® OASYS®, ACUVUE® ADVANCE®, HYDRACLEAR®, 1-DAY ACUVUE® TruEye®, 1-DAY ACUVUE® MOIST®, LACREON® and SEE WHAT COULD BE® są znakami zastrzeżonymi na rzecz spółek z grupy Johnson & Johnson © Johnson & Johnson Poland Sp. z o.o. 2012.

Teraz są lepsze sposoby zapewnienia soczewkom kontaktowym nawilżenia nawet do 16 godzin.¹

Przedstawiamy NOWY OPTI-FREE® PureMoist®, wielofunkcyjny płyn dezynfekujący do pielęgnacji soczewek kontaktowych z przełomową technologią HydraGlyde® Moisture Matrix. Został zaprojektowany tak, aby zapewnić długotrwały komfort użytkowania nowoczesnych soczewek kontaktowych, nawilżając je przez cały dzień, aż do późna w nocy.
Teraz komfort noszenia soczewek kontaktowych trwa tak długo, jak potrzebują tego ich użytkownicy!

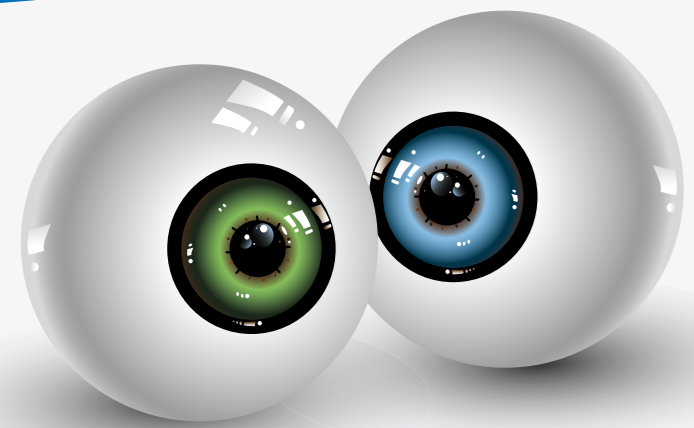
Skontaktuj się już dziś z Przedstawicielem Alcon Vision Care (CIBA VISION) i zapytaj o promocję.

NOWOŚĆ!



Zaprojektowany by nawilżać

za-kontaktowani



Zdobytaj je, sprzedając miesięczne soczewki **AIR OPTIX® NIGHT&DAY™ AQUA**

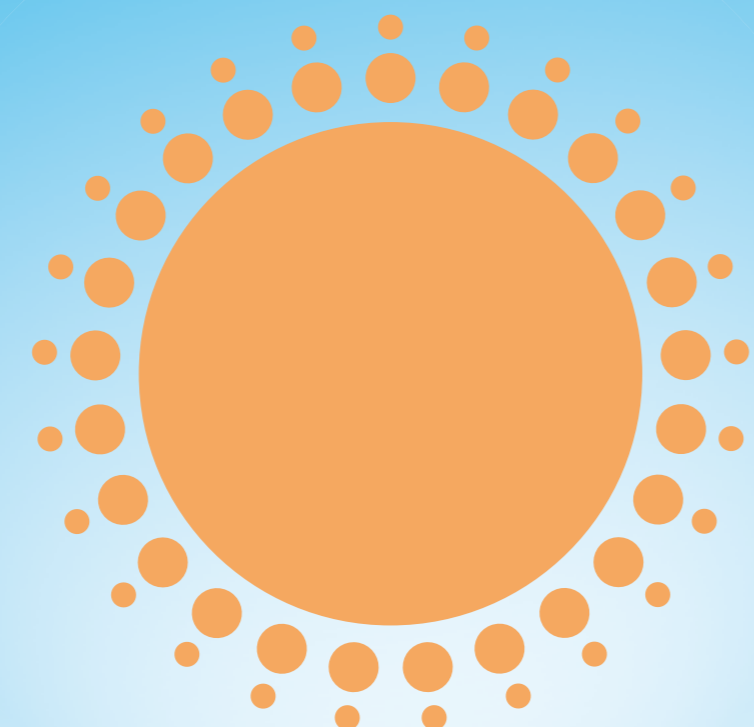
Jeszcze więcej nagród dla Ciebie!

Nowość! Do programu Za-Kontaktowani niedługo dołączą miesięczne soczewki kontaktowe AIR OPTIX® NIGHT&DAY™ AQUA.

Ten nowoczesny produkt jest doskonałym rozwiązaniem dla osób, które:

- są wymagające i nie uznają kompromisów
- chcą nosić soczewki w trybie ciągłym do 30 dni i nocy bez zdejmowania
- noszą soczewki dłużej niż 11 godzin dziennie
- często pracują przy komputerze lub spędzają długie godziny w pracy
- odczuwają suchość lub podrażnienie oczu, spowodowane użytkowaniem obecnych soczewek
- pracują lub żyją w zadytmionych lub suchych i klimatyzowanych pomieszczeniach
- poszukują najbardziej komfortowego rozwiązania i najzdrowszej pielęgnacji dla swoich oczu

Teraz również dzięki soczewkom AIR OPTIX® NIGHT&DAY™ AQUA możesz zdobywać dodatkowe punkty w programie Za-Kontaktowani. Polecaj swoim klientom soczewki AIR OPTIX® NIGHT&DAY™ AQUA i zyskuj z nimi z miesiąca na miesiąc!



Gorące Twój zysk

lato! o kilka oczek w górę!

To lato będzie gorące – a dla Ciebie też bardzo zyskowne! Alcon Vision Care (dawniej CIBA VISION) szykuje Ci kilka niespodzianek...

Już wkrótce Twój salon zapełni się Klientami. Rusza bowiem kampania, reklamująca jednodniowe soczewki kontaktowe **DAILIES® Aqua Comfort Plus®**. Telewizja i internet nagłośnią korzyści, wynikające z ich noszenia, a promocyjne badanie wzroku może dodatkowo przyciągnąć Klientów do Twojego salonu. Dla Ciebie może to oznaczać tylko jedno – większe zyski!

Teraz zbierzesz jeszcze więcej nagród w ramach programu Za-Kontaktowani. Wzbogaciłiśmy tę atrakcyjną akcję, włączając do niej soczewki miesięczne **AIR OPTIX® NIGHT&DAY™ AQUA** – przy ich sprzedaży zbierasz jeszcze więcej punktów!

I na słoneczne zakończenie – teraz możesz łatwo zdobyć nawet **500 dodatkowych punktów w Za-Kontaktowanych!** Wystarczy, że codziennie zachęcisz jednego ze swoich Klientów do zarejestrowania się w tym programie, a liczba Twoich nagród podskoczy o kilka oczek w górę.

Zaopatr się zatem w okulary przeciwsłoneczne, wyeksponuj nasze materiały reklamowe w swoim salonie i zacznij korzystać z lata!

Tylko w okresie promocji: **od 11 czerwca do 31 lipca 2012 roku**, za zaproszonych skutecznie* do programu Klientów zdobędziesz cenne punkty:

200 punktów za **10** osób,

350 punktów za **15** osób,

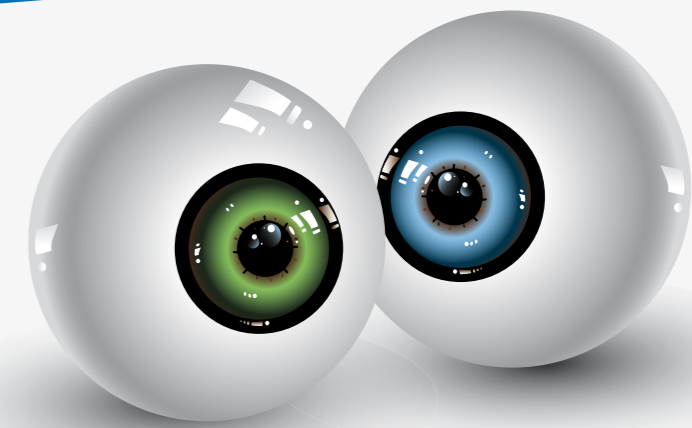
500 punktów za **20** osób.

* Regulamin promocji dostępny jest na stronie www.za-kontaktowani.pl, po zalogowaniu się w części dla Asystentów.

* Nowy klient, to osoba, która przystąpi do programu Za-Kontaktowani w okresie trwania promocji kupując i rejestrując przynajmniej jedno opakowanie soczewek



za-kontaktowani



Im więcej sprzedanych soczewek **DAILIES®**, tym więcej nagród!
Szczegóły na stronie www.za-kontaktowani.pl

Program Za-Kontaktowani został stworzony z myślą o jednodniowych soczewkach kontaktowych **DAILIES®** i są one obecne w programie już od ponad roku.

Wszystkie soczewki z rodziny **DAILIES®** polecane są osobom z wadą wzroku, które chcą pozostać aktywne, nie chcą ulegać ograniczeniom ani zmieniać swojego stylu życia.

Soczewki **DAILIES®** są łatwe do zakładania, nie wymagają pielęgnacji. Dzięki unikalnemu systemowi nawilżania zapewniają komfort i uczucie świeżości przez cały dzień.

Polecaj soczewki **DAILIES®** i zbieraj punkty na swoim koncie. Z **DAILIES®** zyskujesz każdego dnia – zyskuj i Ty!



Szanowni Państwo,

Optyka

branżowy dwumiesięcznik • magia okularów • kontaktologia • optometria

Przedwakacyjny numer w dużej mierze poświęcamy tematyce wakacyjnej, a więc ochronie wzroku przed słońcem i UV, właściwościom okularów i soczewek sportowych oraz korekcji wzroku w sporcie. Wszystko, co klient powinien wiedzieć o ochronie wzroku przed UV oraz o dostępnych opcjach korekcji podczas uprawiania sportu, może przekazać mu jedynie specjalista w salonie optycznym i gabinecie, nie ma innego i lepszego źródła informacji. Na swoje hobby ludzie są w stanie przeznaczyć dużo pieniędzy, więc tylko od nas zależy, czy wliczą do tych wydatków również i okulary sportowe.

Wraz z producentami soczewek okularowych przygotowaliśmy zestawienie dostępnych w Polsce korekcyjnych soczewek sportowych, tzw. dedykowanych. Okazało się, że oferta jest już całkiem spora, dzięki czemu możemy polecać naszym klientom naprawdę dobre rozwiązania, spełniające ich potrzeby wzrokowe i sportowe.

Zachęcamy optyków, aby wyposażyli swoje salony w którąś z licznie oferowanych nowoczesnych pomocy sprzedażowych – dzięki temu będą Państwo mogli podnieść atrakcyjność swoich usług i łatwiej edukować klientów w zakresie optycznej oferty. O sztuce zadawania pytań piszą panowie Mikołaj Pindelski i Rafał Mrówka z SGH, a prof. Ryszard Naskręcki wyjaśnia, o co chodzi w rozporządzeniu Ministra Edukacji Narodowej z lutego 2012 roku w sprawie kształcenia zawodowego – szykuje nam się prawdziwa rewolucja w kształceniu zawodowym optyków. Jeszcze będziemy wracać do tego tematu.

Wiosna to zwykle aktywny czas w branży. Zdajemy zatem relację z wielu wydarzeń optycznych, jak Poznański Salon Optyczny, konferencja kontaktologiczna BCLA w Wielkiej Brytanii, spotkanie Klubu Air Optix, konferencja EA00 i spotkanie ECO0 w Dublinie, a wreszcie – spotkania organizowane przez firmę Essilor na temat ochrony przed UV.

Zapraszamy również do lektury działu „Aktualności”. Na rynku pojawiło się wiele nowych produktów, o których informują tam Państwa ich producenci i dystrybutorzy. Życzymy wszystkim czytelnikom słonecznych wakacji, pozwalających na odpoczynek i chwilę oddechu.



Redaktor naczelna
Magdalena Lis
mlis@gazeta-optyka.pl



Sekretarz redakcji
Tomasz Kaczyński
tomekk@gazeta-optyka.pl
tel. +48 600 688 437



Manager ds. organizacji i marketingu
Monika Gawinowicz
monika@gazeta-optyka.pl
tel. +48 601 973 300

Skład
M2 Media s.c.

Fotografie
FoTomasMedia.pl

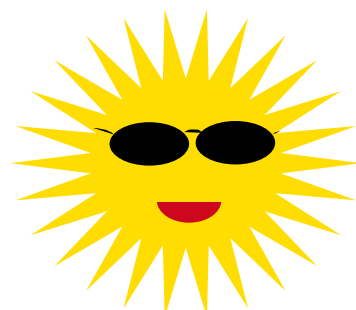
Współpracownicy
Doc. dr Janina Bartkowska
Szymon Grygierczyk
Prof. dr hab. Ryszard Naskręcki
Polskie Towarzystwo Optometrii i Optyki
Polskie Stowarzyszenie Soczewek Kontaktowych
Dr n. med. Andrzej Styszyński
Inż. Leszek Śmiątek
Mgr inż. Tomasz Tokarzewski

Wydawca
M2 Media s.c.

Adres Redakcji
M2 Media s.c.
ul. Walecznych 36 lok. 1
03-916 Warszawa
Telefon +48 22 654 93 94
Fax +48 22 654 94 17
www.gazeta-optyka.pl



© Wszystkie prawa zastrzeżone.
Redakcja „Optyki” nie zwraca materiałów niezamówionych, zastrzega sobie prawo redagowania nadesłanych tekstów i nie odpowiada za treść zamieszczonych reklam.
Redakcja zastrzega sobie również prawo dokonywania niezbędnych poprawek i skrótów w przestanych do Aktualności informacjach bez porozumienia z autorem.
Wydawca ma prawo odmówić zamieszczenia ogłoszenia i reklamy, jeżeli ich treść i forma są sprzeczne z misją i charakterem pisma.
Wydawca nie prowadzi sprzedaży numerów archiwalnych.



Jakość dnia dzisiejszego spotyka się z wiodącą technologią jutra



FreeForm w Polsce

TrueForm to nowa technologia obliczeniowa i produkcyjna, w której zasady FreeForm stosowane są do półproduktów konwencjonalnych soczewek z zewnętrzną powierzchnią progresywną, takich jak Hoyalux Summit Pro, Hoyalux Summit CD, Amplitude i Amplitude Mini. Oznacza to, że każda korekcja jest unikalnie przeliczana i produkowana, gwarantując idealne odwzorowanie obrazu w soczewce.

Teraz soczewki wykonywane w technologii TrueForm, są dostępne z Laboratorium Soczewek Recepturowych Hoya w Polsce, w terminie 48h + 1 dzień na dostawę.

Korzyści dla Twoich klientów:

- precyzja na poziomie pixeli
- zoptymalizowana ostrość widzenia
- sprawdzone konstrukcje wykonywane z jeszcze większą dokładnością
- szybszy termin realizacji



HOYA



moda okularowa

Nowe kolekcje, nowe modele **6**
Okulary sportowe – wybrana oferta **20**

**optyka**

Okulary sportowe – właściwości **24**
Dedykowane soczewki sportowe **28**
Zestawienie dedykowanych soczewek sportowych – przegląd rynku **32**
Informacje optyczne **58**

**wydarzenia**

Promieniowanie UV a jakość widzenia **38**
Spotkanie Klubu Air Optix **48**
BCLA 2012 **50**
Sprawozdanie ze spotkań ECOO i EA00 w Dublinie **68**
(mgr Sylwia Kropacz, mgr Kamil Chlebicki)

**marketing**

Nowoczesne pomoce sprzedażowe **60**
Sztuka zadawania pytań (dr Mikołaj Pindelski, dr Rafał Mrówka) **66**

kontaktologia

Soczewki kontaktowe w sporcie **42**

**edukacja**

Kształcenie zawodowe na progu wielkich zmian **52**
(prof. Ryszard Naskręcki)

targi

XII Poznański Salon Optyczny; Silmo 2012; kalendarium **72**

**aktualności**

Aktualności optyczne **74**

W następnym numerze:

- Korekcja wzroku u dzieci i młodzieży
- Soczewki kontaktowe dla dzieci i nastolatków
- Badanie refrakcji u dzieci
- Leczenie ortoptyczne
- Moda okularowa dla młodych użytkowników
- Potrzeby wzrokowe i jakość widzenia u osób bezdomnych we Wrocławiu
- Układ wzrokowy, cz. I
- BCLA – najciekawsze prezentacje i wyniki badań
- Marketing
- Dział „Optyka – Nauka”
- Informacje z rynku optycznego

Wysyłka nr 4(17)2012 – 12 sierpnia



AM GROUP PLUS SP. Z O. O.
85-766 BYDGOSZCZ, ul. FORDOŃSKA 246
TEL 52 339 85 19, FAX 52 348 92 52
www.solano-sunglasses.com
www.amgroup.pl
biuro@amgroup.pl

SOLANO
high-end performance





PUMA

Znana wszystkim sportowo-lifestylowa marka Puma oferuje również kolekcje okularowe. Projektuje je i produkuje Charmant Group, zaś dystrybucja w Polsce należy do AM Group. Najnowsza kolekcja korekcyjna na nadchodzący sezon znakomicie oddaje dynamiczną i radosną stylistykę, z którą utożsamia się Puma.

Aktualne modele korekcyjne zostały zainspirowane światłem, zarówno jeśli chodzi o wagę oprawy, jak i sam projekt. Niewielkie, lekkie oprawy w sportowym, niezobowiązującym stylu łączą elementy przezroczyste z barwnymi, co tworzy

atrakcyjne kontrasty. Damskie modele są wydłużone i optywowe, a kolory takie jak fiolet, czerwień, biel dodają im tylko uroku. Dla męskiej części użytkowników przewidziano khaki, granat, czerń, ale też i trochę żółto-czarnych połączeń.

Wszystkie modele z najnowszej serii nadają się świetnie do codziennego noszenia, a dzięki swojej lekkości, doskonałemu dopasowaniu i antypoślizgowym końcówkom za uszników zapewniają komfort użytkowania przez cały dzień.

Foto: Charmant



POLAR

Marka Polar (dystrybucja w Polsce – ATS) obecna jest od wielu lat na rynku optycznym. Jest synonimem innowacji, kreatywności i wysokiej jakości soczewek z polaryzacją. Twórcy kolekcji Polar zainspirowani byli gwiazdą polarną – naturalnym światłem, które prowadziło od wieków żeglarzy.

Kolor, śmiałość i zdecydowanie to najważniejsze cechy aktualnej kolekcji okularów przeciwsłonecznych Polar. Błękit, pomarańcz, zieleń, fukcja, brąz i czerń z potyskiem lub w wersji matowej dominują w najnowszych projektach. Ich soczewki mają warstwę

polaryzacyjną o grubości 1,1 mm, chronią przed promieniowaniem UV w 99% i są produkowane za pomocą skomplikowanej japońskiej technologii. Dzięki temu okulary Polar redukują do minimum ryzyko oślepienia słońcem, oferując przy tym prawidłową percepcję kolorów i bezpieczne widzenie szczególnie w jasnym świetle. Kolekcja soczewek wzbogacona jest modelami lustrzanek w różnych odcieniach. Marka Polar jest znana w Hiszpanii, Grecji, Portugalii, Niemczech, we Francji i we Włoszech, w krajach Europy Wschodniej, Afryki Południowej i arabskich. Okulary Polar są odzwierciedleniem sposobu życia i dynamicznej ekspresji.

Foto: Polar



reflect your
brilliance.

Welcome to colour.

Maui Jim

mauijim.com



Przedstawiamy nowy, opatentowany materiał soczewek **MauiPure**

Innowacyjny materiał Maui Pure™ charakteryzuje się doskonałymi właściwościami. Łączy w sobie znakomite właściwości optyczne, zbliżone do naszej soczewki mineralnej oraz niebywałą lekkość, która zapewnia wyjątkowy komfort.

Dzięki odporności na zarysowania i uderzenia stanowi idealny wybór.

Nowe soczewki Maui Pure™ dostępne już są w naszych 3 nowych modelach. Wypróbuj je. Dzięki ich lekkości zapomnisz, że je nosisz. Dzięki przejrzystości zobaczysz świat lepiej. "Sprawdź"



Olowalu



Mala



Nakalele



JIL SANDER

Jil Sander to luksusowa marka modowa, rozpoznawalna dzięki swoim niekonwencjonalnym, nowoczesnym projektom. Zaprezentowana na Mido najnowsza kolekcja przeciwstyczna Jil Sander (w portfolio Marchon, w Polsce dystrybucją zajmuje się firma Jai Kudo) zawiera również niekonwencjonalne rozwiązania, zachowując jednocześnie elegancję i wyrafinowaną stylistykę, jak na tak prestiżową markę przystało.

Szczególną uwagę warto zwrócić na okulary przeciwstyczne dla kobiet, w zdecydowanej większości wykonane z acetatu, w kolorystyce i kształtach inspirowanych retro. Czyste linie modeli podkreślone zostały ciekawym zdobieniem na zausz-

niach i/lub na froncie oprawy. Otóż zastosowano tu technikę, dzięki której fragmenty oprawy wyglądają jak niedbale oszlifowane czy pomalowane, porysowane, podrapane. Ta technika dodaje okularom trójwymiarowości i tworzy intrygujące efekty, ciekawie kontrastując z klasycznymi kształtami okularów. Rezultat wygląda tak samo dobrze przy klasycznych kolorach (retro czy havana), jak i przy żywszych, typu żółty czy niebieski. Poza tą dekoracją właściwie nie ma innych zdobier w tej najnowszej kolekcji przeciwstycznej – tylko doskonałe rzemiosło i projekt, z którego słyną wszystkie produkty Jil Sander.

Foto: Marchon



PORSCHE DESIGN

Najnowsze propozycje okularowe marki Porsche Design (Rodenstock) jak zawsze są przeznaczone tylko dla mężczyzn. Można więc mężczyznom zazdrościć, bo to bardzo udane nowości, zarówno pod względem projektu, jak i perfekcyjnego wykonania z nawiązaniem do designu samochodów Porsche.

Warto zwrócić uwagę na model przeciwstyczny P'8538, który od wewnątrz ozdobiony został wzorem plastra miodu – a struktura plastra miodu wykorzystywana jest w przemyśle samochodowym. Ten projekt wykonany został z kombinacji poliamidu i miękkiej gumy. Sportowa, wygięta oprawa o bazie 6 zapewnia komfortowe użytkowanie.

Inspiracje testami w tunelu aerodynamicznym oraz

nawiązania do optywowych kształtów aut Porsche odnajdziemy w metalowych pilotkach P'8543 i 8544. Łączenie zausznik/front przypomina kanał wentylacyjny w samochodach sportowych. Zausznik z delikatnej gumy zapobiega zsuwaniu, a zintegrowany zawias zapewnia bezpieczeństwo w razie wypadku. Ciekawe są też okulary przeciwstyczne P'8547, których jednolitą acetatową oprawę urozmaica geometryczny wzór przypominający węgiel. Projekt ten ma również udany korekcyjny odpowiednik P'8215, także ze zintegrowanym zawiasem sprężynowym. Przeciwstyczne i korekcyjne nowości Porsche Design łączą w sobie znakomitą formę i funkcjonalność – warto je polecać klientom.

Foto: Rodenstock



reddot design award
honourable mention 2012



Eschenbach Optik Polen Sp. z o.o.

ul. Biedronki 60 02-959 Warszawa
Telefon 22 8854222 Telefax 22 6517635
e-mail biuro@eschenbach-optik.pl

TITANflex®
The Original



DIOR

Najnowsza kolekcja opraw korekcyjnych i okularów przeciwsłonecznych Dior (portfolio Safilo) od razu zdradza mistrzowski design tej modowej i luksusowej marki. Projekty z kolekcji Summerset nawiązują do historycznych trendów domu mody Dior z lat 50., zachwycając swoją wyrafinowaną elegancją.

Okulary przeciwsłoneczne z tej serii prezentują się ewidentnie vintageowo z kocimi bokami, szylkretowymi, szerokimi zausznikami z logo marki i zaokrąglonymi, dużymi rozmiarami. Jednak mimo swoich kryjących kształtów wyglądają delikatnie i kobieco, a to dzięki mlecznej, pastelowej kolorystyce całych frontów lub/i tylko części

skroniowych oprawy, uzyskanej dzięki dwuwarstwowości acetatu. Kolory tych modeli są klasyczne (czern, havana, szylkret, beż, khaki...), bowiem te najlepiej wydobywają urok tych stylizowanych projektów. Wszystkie okulary przeciwsłoneczne Summerset wyposażono w soczewki Zeiss.

W podobnej stylistyce utrzymane są oprawy korekcyjne z tej letniej serii. Również króluje tu owalne kształty retro, szylkretowe, proste zauszniki i dwuwarstwowy acetat, wydobywający vintageowe piękno z tych projektów. To szykowne propozycje nie tylko na lato.



Foto: Safilo Group



LUÍS PORÉM

Portugalski artysta-designer Luís Porém poświęca się dotąd głównie projektowaniu mebli i szklanych form, ale przyszedł czas i na okulary. Rainbow Glasses to ciekawa koncepcja tak artystyczna, jak i indywidualistyczna, choć na pierwszy rzut oka prosta, geometryczna forma wykonana z przezroczystego pleksi właściwie na to nie wskazuje.

Jednak pozory mylą. Pusta wewnątrz konstrukcja oprawy pozwala na wlanie do środka kolorowego tuszu, który staje się kolorem okularów, wypełniając front i zauszniki. Tusz jest rozpuszczalny w wodzie, zatem kolor oprawy można zmieniać w zależności od nastroju,

chęci czy wreszcie stylizacji. Żywy kolor świetnie wydobywa urodę przezroczystego projektu, którego duże rozmiary przywodzą na myśl vintageowe inspiracje stylem intelektualisty. Jednak te artystyczne okulary nie są szylkretowe czy czarne, a kolorowe. Dzięki okularom Rainbow można dać wyraz swojej kreatywności. Ten projekt jest dowodem na to, jak moda okularowa i design przeplatają się ze sobą, w wyniku czego powstają naprawdę ciekawe projekty.

Więcej projektów designera można obejrzeć na jego stronie internetowej: www.luisporem.com.

Foto: Luís Porém



Wyłączny dystrybutor kolekcji okularowych Valentino:
Viscom Jakub Florczak
ul. Ks. Trósznińskiego 7, 01-693 Warszawa
tel.: 22 832 45 71, fax: 22 832 45 76, e-mail: optimex@tlen.pl

VALENTINO



Anne Marii • mod. 20033 • kol. B

Guess • mod. 1747 • kol. 0L



Exte • mod. 38504 • kol. czerwony



Boz • mod. News • kol. 9220



Face a Face • mod. Tymeo 1 • kol. 145

Le Tanneur • mod. 531 • kol. 9V



Furla • mod. 4754 • kol. AE7



ProDesign • mod. 7616-21 • kol. niebieski



Jai Kudo Podium • mod. Emma • kol. Forest Green 5091

JK London • mod. Kings Road P03 • kol. 8370





Givenchy • mod. 412 • kol. 8FFY



JOOP! • mod. 3165 • kol. 850



Lafont • mod. Hibiscus • kol. 565



Ogi • mod. 6001 • kol. 1279



Kenchi • mod. 3022 • kol. C3_1

oanii



Bezpłatna Infolinia: 800 228 315
www.optima.nom.pl

Przedstawiciele handlowi opravek Oanii:

Warszawa
Elżbieta Kifer-Domagala
kom.: 601 680 480

Śląsk
Mariusz Ludwik
kom.: 603 815 800

Kraków
Jarosław Wolski
kom.: 696 686 569

Ryszard Wojnar
kom.: 601 965 464

VISCOM FRAMES
D. Kubacka - M. Kubacki s.c.
ul. Łomżyńska 15 C,
05-840 Brwinów
tel. fax 22-467-11-44



Belutti • mod. 531 • kol. C3



Kenzo • mod. 1101 • kol. C04

D&G • mod. 8092 • kol. 588



J.F. Rey • mod. Star • kol. 3510



Gianfranco Ferré • mod. 52202 • kol. stalowy

Michael Kors • mod. S680 Captiva • kol. zielony



Givenchy • mod. 756 • kol. 9PW



Oxydo • mod. 1027s • kol. gl49o



Jaguar • mod. 03_7108 • kol. 8940

Solano • mod. 10067 • kol. C





Persol • mod. 29318-944 • kol. 56

Smith • mod. Jetset Black Lagoon • kol. PLR-GY



Versace • mod. 4222 • kol. 967-2L

Theo • mod. Ash • kol. 24



Vivienne Westwood • mod. 748A1 • kol. czarny

Foto: serwisy prasowe firm

Polaryzacyjne okulary LORENZO CONTI pomogą zdobyć każdy szczyt

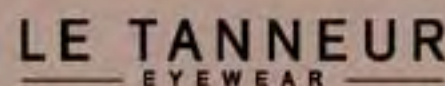


ATS Balicki Florek sp.j.
ul. Kuziennicza 4/106
59-400 Jawor
Infolinia: 801 00 22 71
tel.: 71 722 03 70
tel. kom.: 500 077 953
fax.: 71 722 03 71
e-mail: biuro@ats.info.pl

Wytrzymała
i lekka konstrukcja

www.ats.info.pl

W ofercie ATS również:



Okulary sportowe – wybrana oferta

BREITFELD & SCHLIEKERT

Optykon, generalny przedstawiciel firmy Breitfeld & Schliekert, ma w swojej ofercie również okulary sportowe. Są wśród nich poliwęglanowe okulary ochronne Progear, idealne dla wielu dyscyplin sportowych, do szkoły na lekcje wf. i do klubów. Wewnętrzne poduszeczki boczne, poszerzony miękki silikonowy nanośnik, antypoślizgowe końcówki zauszników i neoprenowa opaska na rzep zapewniają dodatkową ochronę. Również produkcji B&S są maski do nurkowania i okulary do pływania, korekcyjne lub plano. Poliwęglanowe okulary są odporne na działanie stężonej wody, a soczewki – wyposażone w powłokę przeciw zaparowywaniu. Optykon ponadto poleca dziecięce oprawy sportowe Miraflex, giętkie i wytrzymałe, pozbawione części metalowych i z elastyczną gumką. W ofercie firmy są też m.in. okulary sportowe z wkładką korekcyjną, doskonałe do jazdy na rowerze, z poliwęglanowymi soczewkami w neutralnym szarym kolorze. Stabilne położenie zapewniają regulowane silikonowe nanośniki i końcówki zauszników.

Foto: Breitfeld & Schlieker



OAKLEY

Oakley to kultowa marka rodem z Kalifornii, od 2007 roku w portfolio Luxottica Group. Oakley posiada ponad 500 patentów na rozwiązania stosowane w okularowych projektach, którymi rządzą technologia i innowacyjność ubrane w modowy, wyrazisty kostium. Okulary Oakley oferowane są w trzech liniach stylistycznych: Sport, Active i Lifestyle. Do pierwszej grupy należą te najbardziej wyspecjalizowane, przeznaczone do konkretnych dyscyplin sportowych, potrzeb użytkownika i warunków atmosferycznych. Wszystkie soczewki wykonane zostały w opatentowanej technologii High Definition Optics, a ich korekcyjna wersja dzięki technologii True Digital zapewnia świetne widzenie centralne i peryferyjne nawet w bardzo wygiętych oprawach sportowych. Oakley rozszerzył swoją ofertę o akcesoria, ubrania, buty sportowe, umacniając w ten sposób kultowy wizerunek.

Foto: Luxottica



LORENZO CONTI

Włoski projektant Lorenzo Conti przygotował specjalną kolekcję okularów przeciwsłonecznych (w Polsce dystrybuje je firma ATS), nadających się do użytkownika podczas uprawiania różnych dyscyplin sportowych. Bardzo dobrze przylegają one do twarzy, chroniąc oczy przed słońcem z każdej strony – obudowana góra, zaokrąglone z boku i schodzące lekko w dół szkła dają poczucie bezpieczeństwa oczom narażonym na mocną ekspozycję słoneczną. Miękkie końcówki zauszników zapewniają komfort noszenia. Okulary sportowe Lorenzo Conti są wykonane z trwałego aluminium, co sprawia, że są lekkie i wytrzymałe, dodatkowo każdy model ma fleksy. Dzięki zastosowaniu szkła polaryzacyjnego, które ograniczają do minimum odbicia światła od płaskich powierzchni typu śnieg, woda, piasek, szosa, świetnie nadają się dla żeglarzy, wędkarzy, rowerzystów, kierowców, jak również do codziennego użytku. Wszystkie modele posiadają filtry chroniące przed promieniowaniem UVA i UVB.

Foto: ATS

MAGNETIC

Oprawy sportowe Magnetic (dystrybucja Rako Optyk Serwis) wykonane są z aluminium i materiału TR90. Dzięki temu są bardziej elastyczne i wytrzymałe od tradycyjnych modeli opraw, przez co bardziej bezpieczne. Soczewki do tych okularów mają większe krzywizny bazowe, co nadaje im optywowy kształt. Możliwe jest zamontowanie sportowych soczewek korekcyjnych.

Oprawy sportowe Magnetic dobrze przylegają do twarzy, nie osuwają się z głowy. Proste zauszniki typu wipe-wash (przypominające kształtem ramię wycieraczki samochodowej) nie wymagają doginania za uchem. Oprawy te przeznaczone są dla osób preferujących sportowy design, aktywnie spędzających czas w okularach.

Foto: Rako Optyk Serwis



MAUI JIM

Firma Maui Jim, założona na Hawajach, specjalizuje się w polaryzacyjnych okularach przeciwsłonecznych, chroniących wzrok przed intensywnym światłem i promieniowaniem UV. Od początku ważne było dla założycieli marki, aby okulary Maui Jim nie przekłamywały kolorów, a wręcz przeciwnie, sprawiały, że widzenie nawet w bardzo słoneczny dzień będzie wyraźne i kontrastowe. Umożliwiła to technologia PolarizedPlus, której druga wersja z 2004 roku zrewolucjonizowała rynek okularów przeciwsłonecznych. W latach późniejszych wprowadzono korekcyjne wersje soczewek Maui Jim dla kolejnych grup użytkowników, np. dla przebiopów: MauiPassport. Wszystkie soczewki i oprawy Maui Jim są odporne na działanie stężonej wody.

Foto: Maui Jim



CARRERA

Historia marki Carrera (Safilo Group) rozpoczęła się w 1956 roku od okularów sportowych, gogli narciarskich i kasków. Obecnie Carrera to produkty z serii Lifestyle i Sport. Te pierwsze to vintageowe okulary przeciwsłoneczne i korekcyjne, czerpiące inspirację z przeszłości, ale odwołujące się też do gustów współczesnego użytkownika. Okulary i gogle sportowe powstają przy współpracy ze sportowcami, którzy najlepiej potrafią ocenić jakość okularowych projektów. W najnowszej kolekcji znalazły się soczewki wykonane m.in. z NXT. Carrera Sport to synonim technologii, bezpieczeństwa, innowacji i dobrego designu.

Foto: Safilo

CÉBÉ

Okulary francuskiej marki Cébé są na rynku już od końca XIX wieku, kiedy to firmę założył Jean-Louis Crestin-Billet w okularowym regionie Jura. Już od samego początku pionierzy wspinaczki górskiej sięgali po okulary Cébé i w dużej mierze zostało tak do dzisiaj – modele wysokogórskie Cébé są doskonałej jakości i zapewniają maksymalną ochronę dzięki soczewkom mineralnym kategorii 4 i bocznym osłonom (zaprezentowane tu modele Ice i Base Camp z wyspecjalizowanej linii sportowej Sportech). W tej specjalistycznej serii znajdują się też okulary do takich dyscyplin, jak biathlon, triathlon czy kolarstwo górskie. Cébé to także seria sportowa dla dzieci Junior oraz seria dla sportowców-amatorów Sportactive, gdzie znajdziemy zaawansowane technologicznie produkty do praktycznie każdej dyscypliny sportowej, również w wersji korekcyjnej.

Foto: Bushnell Outdoor Products



OPTYKON
HURTOWNIA OPTYCZNA



tel. 58 536 85 64, fax 58 739 50 06, kom. 501 295 793
e-mail: hurtownia@optykon.pl
sklep internetowy: www.optykon.pl

TOP PRODUKT

Sportowe oprawy do zaszklania B&S

Skuteczna ochrona obszaru oka przed bocznymi i przednimi uderzeniami podczas uprawiania sportów, takich jak siatkówka, squash, tenis.

PRO GEAR

RODENSTOCK

Firma Rodenstock oferuje sportowcom system okularów sportowych ProAct, chroniących przed promieniowaniem UV do 400 nm. Są one ergonomiczne i optywowe, dzięki temu chronią użytkownika przed wiatrem czy kurzem. Szerokie pole widzenia, dobra wentylacja, bezpieczne zawiasy i miękkie, antypoślizgowe noski sprawiają, że łukowate okulary ProAct 2 sprawdzą się świetnie zwłaszcza w szybkich sportach, jak kolarstwo czy łyżwiarstwo szybkie. Nowszą wersją okularów sportowych Rodenstock, bardzo zakrzywione oprawy ProAct 4, dostosowane są do zmiennych warunków atmosferycznych dzięki wymiennym soczewkom filtrującym z materiału NXT. Idealną stabilność zapewniają regulowane zawiasy i mostek. Antypoślizgowe zauszniki wykonywane są z dwóch materiałów, poliamidu i elastomeru. Natomiast tam, gdzie brud i błoto może narazić oko na obrażenia czy też utrudnić widzenie, np. w żeglarstwie czy podczas jazdy na rolkach, Rodenstock oferuje oprawy ProAct 5.

Do wszystkich opraw sportowych Rodenstock można zamontować korekcyjne dedykowane soczewki Rodenstock w wersji jednoogniskowej lub progresywnej. Barwienia oferowane przez Rodenstock przeznaczone do konkretnego rodzaju sportu i pogody podnoszą kontrast i zapewniają idealną jakość widzenia.

Foto: Rodenstock

**RUDY PROJECT**

Firma Rudy Project z włoskiego Treviso od ponad 25 lat stawia na dostarczenie sportowcom – zarówno amatorom, jak i profesjonalistom – maksymalnej jakości i komfortu widzenia. Z założenia okulary Rudy Project mają pomóc w osiągnięciu jak najlepszych wyników w sporcie, zatem stosowane w nich coraz bardziej zaawansowane rozwiązania technologiczne są godne podziwu. Każdy sportowiec, tak z wadą wzroku, jak i bez, znajdzie odpowiedni model dla swoich potrzeb fizycznych i wzrokowych. W Rudy Project nie ustają prace nad tym, by okulary były coraz lepsze, wytrzymalsze i wygodniejsze, a ich soczewki dostosowane do każdego warunków, zarówno pod względem właściwości optycznych, jak i fizycznych. Wada wzroku nie jest dla Rudy Project żadnym ograniczeniem.

Foto: Rudy Project

**SPEEDO**

Speedo to marka znana z akcesoriów i strojów do pływania, dla amatorów i profesjonalistów. Na rynku są już kolekcje okularowe Speedo (w Polsce dystrybucja KOH). Obejmują one okulary przeciwsłoneczne i oprawy korekcyjne, których stylizacja jest przede wszystkim sportowa, ale i modowa – projektanci Speedo uznają, że nie można mówić o dobrych wynikach sportowych, jeśli sportowiec nie wygląda i nie czuje się dobrze czy to w kostiumie kąpielowym, czy w okularach. Ponadto okulary Speedo mają być wielofunkcyjne i sprawdzać się zarówno na plaży, jak i w nadmorskim barze.

Są trzy serie okularów przeciwsłonecznych Speedo, uniwersalne, sportowe i modowe: Essential, Beach i Fashion. Wszystkie modele wyposażono w soczewki poliwęglanowe i wykonano z materiałów antyalergicznych. Projekty sportowe mają optywowy kształt i powłoki hydrofobowe, a końcówki zauszników pokryte zostały gumą, żeby okulary leżały stabilnie na twarzy.

Foto: Speedo

**SZIOLS**

Firma Hayne dystrybuje w Polsce okulary sportowe Sziols. Sziols Indoor to profesjonalne okulary ochronne, do zastosowania zwłaszcza w halowych sportach zespołowych, jak koszykówka, piłka ręczna czy nożna. Są one wyposażone w soczewki poliwęglanowe, a ochronę przed uderzeniami zapewniają trójpunktowe noski oraz zabudowana oprawa na pasek. Przepływ powietrza umożliwiają boczne kanały wentylacyjne. Dostępne są w dwóch rozmiarach, dla dzieci i dla dorosłych. Można do nich wstawiać soczewki korekcyjne.

Natomiast Sziols X-Kross to system okularów sportowych, stanowiący połączenie jednej z 24 ergonomicznych opraw i wymiennych filtrów o różnych kolorach i właściwościach, dostosowanych do konkretnych dyscyplin sportowych: bieganie i nordic walking, golf, sporty zimowe i wodne. Oprawy z systemem wentylacji wykonane zostały z odpornego i lekkiego kompozytu TR90, dzięki czemu ważą zaledwie 23,81 g. Giętkie zauszniki utrzymują okulary bez żadnego ucisku, a dodatkowa neoprenowa nakładka w okolicy czoła niweluje problemy związane z cyrkulacją zimnego powietrza, potem oraz ostrym słońcem. Okulary X-Kross można wyposażyć we wkładkę korekcyjną.

Foto: Sziols

Opr. M.L.

OPTYKA 3(16)2012

HAYNE

TECNOLOGIA DLA OPTYKI

OKULARY SPORTOWE SZIOLS X-KROSS

JEDNA OPRAWKA – WIELE MOŻLIWOŚCI



System SZIOLS X-KROSS to:

- opatentowany pomysł niemieckich inżynierów zapewniający spełnienie i ochronę w sporcie
 - ponad 20 modeli ultralekkich oprawek o nowoczesnym designie
 - specjalistyczne filtry przeznaczone do konkretnych dyscyplin: biegi, nordic walking, golf, jazda na rowerze, sporty zimowe i wodne
- spersonalizowany produkt, bezpośrednio odpowiadający potrzebom użytkowników

Poznaj szczegóły oferty systemu X-KROSS na www.sziols.pl

SZIOLS
The serious sports glasses.®

X-KROSS
x-kross
active like you)

NOWOŚĆ
na polskim
ryнку
optycznym

INTERESUJĄCA OFERTA? DOWIEDZ SIĘ WIĘCEJ NA WWW.HAYNE.PL

HAYNE Polska Sp. z o.o.

tel.: 61 841 02 05

fax: 61 840 34 57

info@hayne.pl

www.hayne.pl

Okulary sportowe – właściwości

W naszym społeczeństwie coraz więcej osób uprawia czynnie sport czy rozmaite okołosportowe aktywności na świeżym powietrzu, chętnie sięgając po specjalistyczne akcesoria przeznaczone do konkretnej dyscypliny, w tym również i po okulary sportowe.

Badania udowodniły, że dobre okulary sportowe, poprawiając jakość i komfort widzenia, zwiększając kontrast i zabezpieczając przed czynnikami mechanicznymi, mają wpływ na wyniki w sporcie i na bezpieczeństwo sportowca. Każdego roku w USA przydarza się ponad 42 tys. uszkodzeń wzroku podczas uprawiania sportu, wymagających natychmiastowej reakcji lekarza. 72% tych przypadków dotyczy sportowców młodszych niż 25 lat, zaś 43% – dzieci poniżej 15. roku życia.

Najpopularniejsze opcje do wyboru

- Typowo sportowe okulary panoramiczne z barwionymi soczewkami, często z polaryzacją, antyrefleksem, powłokami hydro- i oleofobowymi, chroniące przed promieniowaniem UV. Soczewki bywają wymienne, dzięki czemu można dopasować ich kolor do panujących warunków atmosferycznych i do rodzaju uprawianego sportu. To najobszerniejszy segment rynku, a design okularów i ich właściwości projektowane są pod konkretną dyscyplinę sportową.
- Soczewki korekcyjne w wersji sportowej, przeciwsłonecznej lub fotochromowej, również z polaryzacją, AR i innymi uszlachetnieniami. O dedykowanych soczewkach sportowych piszemy na dalszych stronach, ale trzeba zaznaczyć, że coraz

więcej firm produkujących okulary sportowe oferuje do nich zaawansowane soczewki korekcyjne, jak np. Maui Jim, Rodenstock, Rudy Project (technologia ImpactRx). Dzięki temu ich okulary w wersji korekcyjnej nie tracą ani na właściwościach optycznych, ani na właściwościach sportowych i ochronnych.

- Fotochromy, zwłaszcza w wersji sportowej, czyli nadające się do opraw sportowych o dużej krzywiznie.
- Flip-up, czyli nakładka przeciwsłoneczna na korekcyjne okulary sportowe, niezbyt popularna w naszym kraju, za to np. w USA – bardzo. To rozwiązanie sprawia, że okulary są wielofunkcyjne: w wersji jedynie korekcyjnej można je nosić w biurze czy do uprawiania sportów we wnętrzu, zaś z nakładką nadają się do wszystkich aktywności na zewnątrz.
- Clip-in, czyli wkładka korekcyjna pod stałe soczewki przeciwsłoneczne. Jest to opcja wygodna i przydatna szczególnie osobom noszącym soczewki kontaktowe (gdy podczas aktywności stają się one niekomfortowe i wymagają zdjęcia) oraz użytkownikom, którzy niezbyt często i niezbyt długo uprawiają sport, a więc może im wystarczyć tego rodzaju rozwiązanie. Wiele okularów typowo sportowych ma możliwość wstawienia wkładki korekcyjnej.
- Okulary ochronne do sportów dynamicznych i kontaktowych, wytrzymałe, zabudowane, często z gumkami wokół głowy, często z możliwością wstawienia soczewek lub wkładek korekcyjnych.



Foto: Rudy Project

- Okularki i maski do pływania w wersji plano lub korekcyjnej.
- Soczewki kontaktowe, dające dobre panoramiczne widzenie. Soczewki jednodniowe są idealną opcją do okazjonalnego noszenia przy uprawianiu sportu. Na zewnątrz trzeba je uzupełnić o okulary przeciwsłoneczne, zwłaszcza gdy nie mają filtra UV.

Materiały opraw sportowych

Materiały używane do produkcji opraw sportowych są różne u różnych producentów. Np. Rudy Project opatentował materiał Kynetium, czyli stop aluminium z magnezem, tytanem i krzemem. Magnez zapewnia lekkość, tytan – wytrzymałość, krzem – elastyczność.

Wielu producentów wykorzystuje grilamid, czyli tzw. TR 55 lub TR 90, który jest lekkim, termoplastycznym materiałem, odpornym na uderzenia i antyalergicznym. Zachowuje kształt nawet pod wpływem nacisku. W powszechnym użyciu jest tytan jako supermocny,



Foto: Rudy Project

odporny na działanie czynników korozyjnych, lekki i antyalergiczny. Z metali wykorzystuje się też tzw. nowe srebro, czyli srebrzysto-biały stop zawierający 40–70% miedzi, 10–20% niklu i 5–40% cynku. Bardzo lekki jest stop miedzi i berylu, który daje wytrzymałe i elastyczne oprawy. Równie elastyczny jest monel, stop niklu i miedzi, odporny na korozję i ekstremalne temperatury. Stosuje się również kompozyty plastików z cząsteczkami węgla, dzięki czemu powstają oprawy lekkie i wytrzymałe.

Kończówki zauszników i noski, które powinny być komfortowe i dopasowywać się do kształtu twarzy użytkownika, pokrywane są najczęściej silikonem lub gumą – elastyczną, antyalergiczną i miękką. Np. Carrera wykorzystuje w tym celu gumę Megol.

Soczewki

W okularach sportowych celem soczewek zarówno korekcyjnych, jak i plano, jest nie tylko zapewnienie doskonałego widzenia, ale i ochrona: przed kurzem, wiatrem, uszkodzeniami mechanicznymi, jak uderzenie piłką czy łokciem rywala, przed rażącym światłem, odbłaskami i promieniowaniem UV. Zatem materiały, które są wykorzystywane do tych celów, muszą mieć wszystkie te właściwości. Przed odbłaskami, przyczepianiem się kropli wody i kurzu czy zaparowywaniem chronią odpowiednie powłoki, ale materiał soczewki sam w sobie musi być wytrzymały na uszkodzenia mechaniczne i zadrapania. Poliwęglan i Trivex – to właściwie najbardziej pożądane opcje (po utwardzeniu powierzchni). Fotochromowe soczewki NXT z materiału Trivex (NXT to przeciwsłoneczna odmiana Trivex) zostały ostatnio

wykorzystane w kolekcji gogli marki Julbo – ich jakość optyczna, lekkość, a także wytrzymałość na czynniki mechaniczne i chemiczne oraz na temperaturę sprawiają, że Trivex sprawdza się w sporcie znakomicie.

Najnowszym materiałem doskonale nadającym się do okularów sportowych jest Tribriid firmy PPG. Soczewka taka charakteryzuje się wysokim indeksem (1.60), a jednocześnie jest aż pięciokrotnie wytrzymałsza niż inne materiały o takim indeksie.

Barwienia

Soczewki barwione przepuszczają pewne długości światła i odcinają inne, aby tylko uzyskać pożądany efekt, jak choćby lepszy kontrast w postrzeganiu piłeczki tenisowej

na tle kortu czy nieba. Konkretnie kolory polecane są dla konkretnych rodzajów sportu, jak żółty dla tenisa, miedziany dla golfa, bursztynowy dla baseballu, bursztynowy lub różowy dla narciarstwa, itp. – więcej w tabeli 1. Dobór koloru zależy jednak nie tylko od uprawianego sportu, ale i od warunków atmosferycznych, dlatego wiele firm dostarcza wraz ze swoimi okularami soczewki wymienne, w kilku kolorach.

Fotochromowe soczewki polecane są np. w golfie, gdy gracz przenosi się ciągle z miejsc nasłonecznionych w zacienione, jak również sprawdzają się świetnie w przypadku każdego sportu uprawianego na dworze, w pochmurno-słoneczne dni. Firma Transitions Optical wprowadziła w zeszłym roku na

Sport	Kolor soczewki				
rowerzyści					(dla poprawienia kontrastu)
kierowcy					
wędkarze					(w słabym świetle)
motocykliści					
narciarze					(w słabym świetle)
tenisiści					
żeglarze					
biegacze					
golfiści					

Tab. 1. Rekomendowane barwienia do poszczególnych dyscyplin sportowych

Wiosenno-Letnia PROMOCJA

10 % RABATU od ceny katalogowej

na soczewki magazynowe przeciwsłoneczne i fotochromowe

Przypominamy o super ofercie na soczewki wyprzedazowe!

Super ceny! Do wyczerpania zapasów!

ul. Narutowicza 12, 70-240 Szczecin
Centrum Obsługi Klienta:
tel.: 91 422 80 11 • fax: 91 422 84 48 • www.rakoserwis.pl • info@rakoserwis.pl

Przetwarzanie: 23kotowska116, 602 274 381 • Tłuczek 66, 602 337 099 • Półkarni 61, 507 048 632

rynek wersję XTRActive, która przeznaczona jest dla użytkowników więcej przebywających na zewnątrz i tam wolących ciemniejsze zabarwienie soczewek, także w normalnych i wysokich temperaturach. Soczewki te barwią się również w samochodzie do komfortowego odcienia i mają większe zabarwienie wstępne niż soczewki Transitions VI.

Co dla biegacza, a co dla wspinacza

Sporty kontaktowe i dynamiczne, jak **paintball, squash, hokej, piłka ręczna**, wymagają okularów ochronnych – wszyscy pamiętamy przypadek szczypiornisty, reprezentanta Polski Karola Bieleckiego, który podczas meczu stracił oko... Okulary ochronne powinny mieć ostonę wykonaną z poliwęglanu, a ich oprawa powinna być wytrzymała i dopasowana, miękka, antyalergiczna, pozbawiona części metalowych, z dobrą wentylacją, antypoślizgowa na zausznikach, najlepiej z elastyczną opaską na głowę. W tych dynamicznych sportach sprawdzają się też okulary sportowe wyposażone po prostu w doczepianą opaskę wokół głowy.

Wspinacze i polarnicy powinni mieć bardziej zabudowane okulary, aby chronić nos i boki oczu przed nadmiernym światłem i promieniowaniem UV. Optykon oferuje doczepianą ochronę nosa i okolic bocznych oczu – można ją dopiąć do wszystkich okularów, co przyda się nawet niedzielny turystom podczas górskiego spaceru w słoneczną pogodę. Soczewki okularów wykorzystywanych w sportach górskich muszą zapewniać maksymalną ochronę przed UV i rażącym światłem, zatem powinny mieć kategorię co najmniej 3 lub 4, jeśli chodzi o zabarwienie i stopień absorpcji światła. Kategorie transmitancji świetlnej soczewek okularowych prezentujemy w tabeli 2.

W **kolarstwie** liczy się przede wszystkim stabilność, lekkość oraz dobry system wentylacyjny. Soczewki – najlepiej wymienne, dostosowane do różnych warunków pogodowych. Kształt okularów rowerowych powinien być optykowy,

aby dobrze chronić oczy przed kurzem, wiatrem i słońcem. Soczewki fotochromowe również się sprawdzają w tym sporcie.

Narciarstwo wymaga zabudowanych okularów lub gogli, również ze znakomitym systemem wentylacyjnym i wygodną, miękką, lekką oprawą. Soczewki powinny być odporne na uszkodzenia mechaniczne i dobrze chronić przed światłem i UV. Ich kolor musi umożliwiać spostrzeżenie, gdzie są muldy i inne nierówności stoku, poprawiając też kontrast i uwzględniając niekorzystne warunki atmosferyczne. Polaryzacja, choć pomocna w likwidowaniu odbłasków odśniegowych, nie pozwala odróżnić śniegu od lodu.

Kategoria filtru	Zabarwienie filtru (absorpcja %)	Zastosowanie
0	przezroczysty lub bardzo jasno zabarwiony (0–19)	bez ograniczeń
1	jasno zabarwiony (20–56)	słabe oświetlenie słoneczne, niedopuszczony do prowadzenia pojazdów w nocy
2	średnio zabarwiony (57–81)	średnie światło, uniwersalny, ale niedopuszczony do prowadzenia pojazdów w nocy
3	ciemno zabarwiony (82–92)	silne oświetlenie słoneczne, niedopuszczony do prowadzenia pojazdów w nocy
4	bardzo ciemno zabarwiony (93–97)	bardzo intensywne światło, nieodpowiedni podczas kierowania pojazdami i do użytku na drogach

Tab. 2. Kategorie filtrów barwiących dla soczewek okularowych

Tak modne teraz **bieganie i nordic walking** to sporty wymagające okularów stabilnych, wygodnych i dobrze wentylowanych. Polecane są soczewki wymienne, w zależności od tego, jaka panuje pogoda. Dla biegaczy z wadą wzroku soczewki fotochromowe są świetnym rozwiązaniem. Kształt oprawy powinien być aerodynamiczny, aby zapewniać ochronę przed pędem powietrza i kurzem.

Sporty wodne wymagają przede wszystkim soczewek, które podniosą jakość (polaryzacja, antyrefleks) i komfort widzenia (powłoki hydrofobowe). Muszą chronić przed nadmiernym światłem i UV. Stabilne oprawy powinny być jednocześnie odporne na działanie czynników chemicznych, jak choćby słona woda.

Wędkarstwo, tak popularne w naszym kraju wśród męskiej części społeczeństwa, wymaga od okularów przede wszystkim

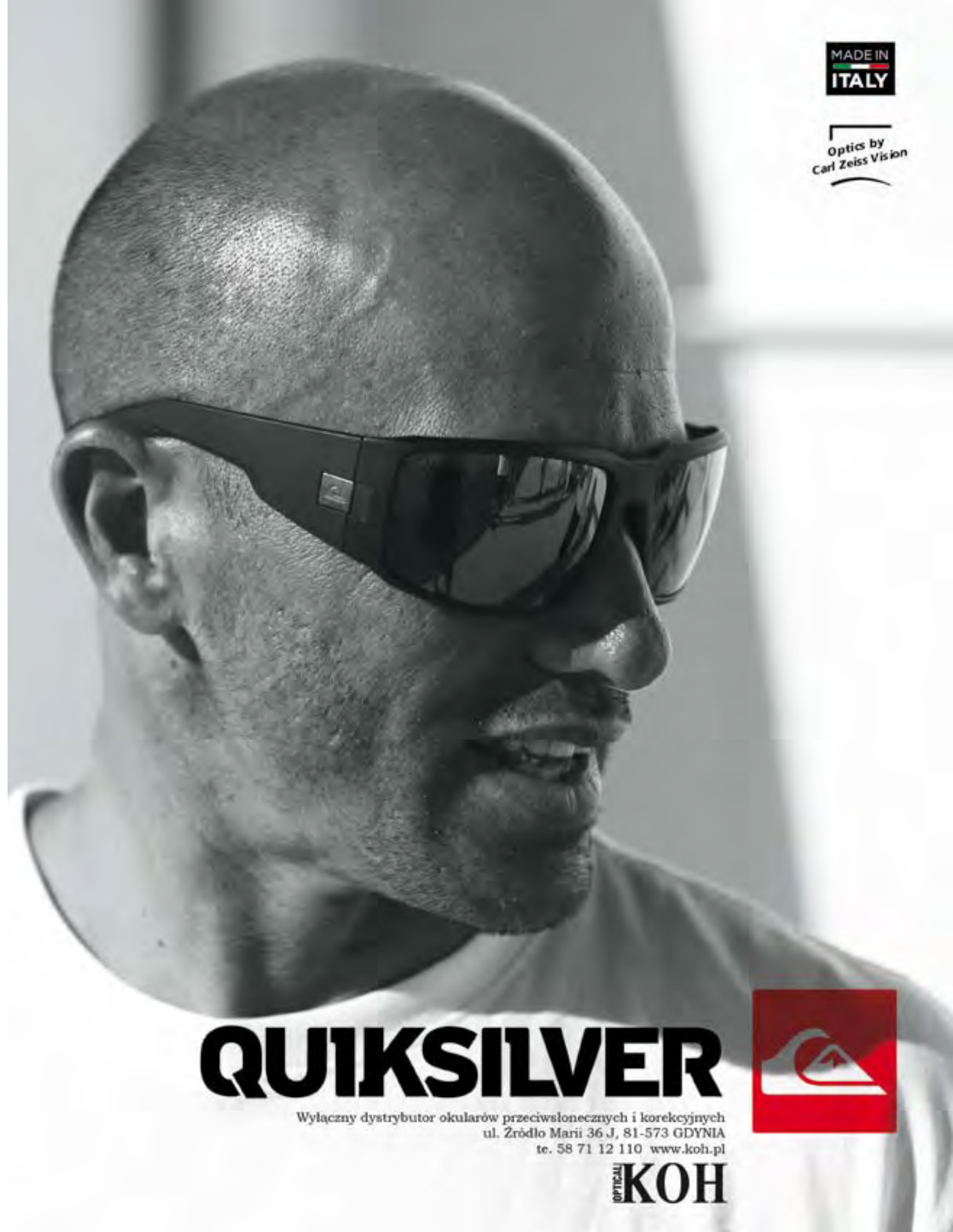
poprawy percepcji głębi i kontrastu oraz doskonałego widzenia pod powierzchnią wody, a więc polaryzacji i ochrony przed blaskiem.

Warto również przypomnieć o wyspecjalizowanych okularach dla **kierowców**. Sama oprawa powinna być stabilna, lekka i wygodna, by nie przeszkadzać podczas wielu godzin jazdy. Nie może też być zbyt zabudowana, aby nie ograniczać pola widzenia kierowcy. Soczewki mają podwyższać kontrast i jakość widzenia oraz chronić przed światłem. Wiele firm produkujących okulary i soczewki sportowe ma w swojej ofercie dedykowane okulary dla kierowców, z zaawansowanymi technologiami, pomocnymi uszlachetnieniami i właściwościami, poprawiającymi jakość i komfort widzenia.

Świetnym rozwiązaniem dla kierowców z wadami wzroku (choć nie do prowadzenia samochodu w nocy) są soczewki DriveWear, łączące technologię fotochromową Transitions (barwią się także we wnętrzu samochodu) i polaryzacyjną Younger Optics. Wspomniane wcześniej soczewki XTRActive Transitions Optical również sprawdzą się dobrze za

kierownicą, bowiem ciemnieją za szybą samochodu. Jeśli chodzi o barwienia soczewek dla kierowców, kolory powinny być neutralne i nie mogą przekłamywać barw (brązowe, szare – tzw. barwienia fizjologiczne). Wykluczona jest kategoria 4 stopnia zabarwienia – te soczewki są za ciemne. Nadal trzeba przestrzegać klientów przed noszeniem okularów barwionych podczas nocnej jazdy – tzw. żółte soczewki do nocnej jazdy są niebezpieczne i nie pomagają, ale przeszkadzają. Choć są one przydatne w wielu sportach w warunkach ograniczonej widoczności, mgły, dużego zachmurzenia (tenis, myślistwo, itp.), to na drodze w nocy ograniczają postrzeganie ciemnych obiektów. Soczewki kategorii 0 z powłoką antyrefleksyjną to jedyna bezpieczna opcja dla kierowców do jazdy nocą. Wiele firm wprowadziło na rynek dedykowane soczewki korekcyjne dla kierowców, także w wersji progresywnej, ale to temat na odrębny artykuł. ●

Opł. M.L.



QUIKSILVER

Wylączny dystrybutor okularów przeciwsłonecznych i korekcyjnych
ul. Źródło Marii 36 J, 81-573 GDYNIA
te. 58 71 12 110 www.koh.pl



OPTICAL KOH

Dedykowane soczewki sportowe

Zrobiło się ciepło i słonecznie, place i ulice miast zapętniły się amatorami wielu sportów. Wśród tych wszystkich rowerzystów, rolkarzy, biegaczy, piłkarzy, koszykarzy i innych lubiących ruch na świeżym powietrzu, jest wiele osób, które wymagają korekcji wzroku. Czasem brak okularów korekcyjnych wręcz uniemożliwia uprawianie sportów, dotyczy to zarówno amatorów, jak i zawodowców. Od dobrego widzenia zależy nie tylko wynik meczu czy wyścigu, ale co ważniejsze – bezpieczeństwo sportowca. Brak dobrego widzenia u dzieci i młodzieży może spowodować wykluczenie ich z grona rówieśników uprawiających sporty, a co za tym idzie – wywołać zaburzenia ich rozwoju społecznego. Trzeba więc zadbać o optymalną korekcję wzroku, by uprawianie sportu było możliwe, komfortowe i przyjemne. Badanie wzroku to pierwszy krok, następnym jest wizyta w salonie optycznym, gdzie trzeba dokonać odpowiedniego wyboru. Nie wszystkie bowiem soczewki okularowe nadają się do korygowania wzroku sportowców. Kryterium wyboru jest wytrzymałość soczewek, ich barwa oraz krzywizna oprawy, która w okularach sportowych jest zwykle duża.



Foto: NKT

Skala zagrożenia

Według firmy Rodenstock około 75% ludzi powyżej 15. roku życia regularnie uprawia jakiś sport, jednak nie zawsze jest to bezpieczne. Do najbardziej niebezpiecznych sportów należą baseball, koszykówka i sporty, w których używa się rakiet, jak np. tenis. A jak uważają specjaliści, aż 90% wypadków dałoby się uniknąć, gdyby wszyscy stosowali się do kilku prostych zasad. Jedną z nich jest wyposażenie dzieci w okulary ochronne z soczewkami przeznaczonymi do uprawiania sportów.

Uszkodzenia oczu w czasie uprawiania sportów to najczęściej bolesne otarcia rogówki, powierzchowne i głębokie urazy, zapalenie tęczówki, złamanie oczodołu, obrzęk siatkówki, zaćma i wylew do przedniej komory oka. Takie urazy mogą prowadzić do tymczasowej utraty wzroku, a czasem nawet do całkowitej ślepoty. Dodać do tego trzeba jeszcze szkodliwe oddziaływanie na układ wzrokowy promieniowania UV, które jest współodpowiedzialne za wiele chorób.

Biorąc to wszystko pod uwagę, osobami, które koniecznie powinny nosić okulary korekcyjne i jednocześnie ochronne w czasie uprawiania sportów, są dzieci do lat 14, młodzież do lat 25, sportowcy mający już wadę jednego oka, osoby z dużą wadą wzroku, a wreszcie osoby po operacji wzroku z osłabioną naturalną odpornością oka.

Materiały soczewek

Zacniemy od materiałów, z jakich produkowane są soczewki korekcyjne dedykowane do okularów sportowych. Muszą one być bardzo wytrzymałe, by nie ulec uszkodzeniu nawet po uderzeniu w nie rozpędzoną piłką lub tokciem. Prędkość krążka hokejowego może dochodzić nawet do 160 km/h, zaś piłka rzucona przez 12-latkę może osiągnąć prędkość 130 km/h. Dlatego im wytrzymałszy jest materiał, tym lepiej. Z tego powodu absolutnie do okularów sportowych nie nadają się soczewki mineralne. Muszą być

wykonane co najmniej z CR-39, ale zaleca się, by był to bardziej wytrzymały poliwęglan. Jeszcze lepiej, gdy soczewki wykonane są z nowoczesnych materiałów, przygotowanych z myślą o użyciu w wojsku. Takie materiały jak Trivex są nawet kuloodporne, co daje nam pewność, że spokojnie wytrzymają uderzenie kamieniem. Najnowszym tego typu materiałem jest Tribid, który przy wysokim indeksie utrzymuje niezwykle wysoką wytrzymałość na uderzenia.

Konstrukcje

Większość okularów sportowych ma duży kąt wygięcia, nazywany także kątem tuku oprawy. W związku z tym nie każda standardowa soczewka nadaje się do tego, by ją zamontować w okularach przeznaczonych do uprawiania sportu. Dlatego producenci, widząc rosnące zainteresowanie okularami korekcyjnymi w sporcie, wprowadzili do swojej oferty soczewki o dużej bazie, czyli bardziej wypukłe

Shamir Run™

Wychodzi naprzeciw potrzebom biegaczy

Mapa rozkładu mocy optycznej:



Popraw swoje wyniki!

Każdy kto biega regularnie, czy dla przyjemności, czy startując w zawodach i jednocześnie potrzebuje soczewek korekcyjnych, zmaga się z utratą ostrości widzenia w kluczowych obszarach. Prędkość i tempo słabną, gdy biegacz zmaga się z przeszkodami nie widząc wyraźnie lub mając zniekształcenia w widzeniu brzegowym, czy bliskim.

Po przestudiowaniu potrzeb biegaczy Grupa Naukowa Shamira (R&D) zaprojektowała soczewkę opartą na uznanej konstrukcji Shamir Attitude, która oferuje właściwą równowagę.

Oferując dokładność widzenia i wygodę w ważnej strefie bezpieczeństwa, konstrukcja soczewki zapewnia szeroką i precyzyjnie umieszczoną strefę widzenia pośredniego. Biorąc pod uwagę ciągły ruch biegacza i stałą potrzebę przewidywania i kalkulacji, obszary soczewki odpowiedzialne za widzenie peryferyjne i dalekie, zostały zoptymalizowane pod kątem ograniczenia zniekształceń.

W rezultacie uzyskaliśmy soczewkę zapewniającą wyraźne widzenie w trzech strefach ważnych dla biegacza:

- Dal – pewność szerokiego i wyraźnego widzenia dali, z uwzględnieniem peryferyjnego widoku terenu.
- Strefa bezpieczeństwa (obszar pośredni) – bezpośrednie otoczenie i nawierzchnia zbliżającej się drogi
- Bliż – rzut oka na zegarek, krokomierz, czy inne tego typu urządzenie.

SHAMIR
PROLINE™

Innowacyjna linia zaawansowanych soczewek dedykowanych



SHAMIR

niż standardowe. W przypadku soczewek sportowych wartość bazy mieści się w przedziale od 6 do 8.

Zastosowanie dużej bazy jednak nie zlikwidowało wszystkich problemów, ponieważ w przypadku soczewek korekcyjnych zamontowanych w mocno wygiętych soczewkach sportowych, oś widzenia na powierzchni w żadnym punkcie nie pokrywa się z osią optyczną soczewki. Efektem jest astygmatyzm skośny, który powstaje w momencie, gdy oś optyczna soczewki odchyła się wraz z soczewką. Pochylenie soczewki zmienia jej moc efektywną sferyczną i cylindryczną.

Inżynierowie znaleźli rozwiązanie tego problemu, opracowując model matematyczny, który uwzględnia pochylenie soczewki. Dzięki temu stało się możliwe wyszlifowanie soczewki nawet o zerowym astygmatyzmie, ale byłaby ona tak bardzo wypukła, że jej estetyka pozostawiałaby wiele do życzenia. Dlatego szlifując soczewki do okularów o dużej bazie, stosuje się kompromis między jak najmniejszymi obszarami aberracji sferycznych a kształtem soczewki. Soczewki tak wykonane nie należą do najtańszych i nie wszystkie firmy mają je w swojej ofercie. Z obecnych na polskim rynku warto wymienić tu soczewki Carl Zeiss Superb Sport, Essilor f-360°, JZO Relax, Rodenstock Perfalit Sport czy Visio-Seiko Sportstech. W ostatnim czasie na rynku polskim pojawił się nowy producent, firma Shamir, mająca w swojej ofercie szeroką gamę soczewek dedykowanych do okularów sportowych. Na następnych stronach zamieszczamy wybraną ofertę korekcyjnych soczewek sportowych, przesłaną przez producentów.

Poniżej zamieszczamy przykład firmy Rodenstock prezentujący to, co dzieje się ze zwykłymi soczewkami, w których kąt pochylenia soczewek przed oczami nie został wzięty pod uwagę:

Poniższe obliczenie pokazuje zmianę wartości podczas użytkowania ze względu na pochylenie soczewek. W tym przypadku zamówiono soczewkę jedynie z podaniem wartości załamania, za to z zakrzywieniem podstawowym 7,50D dla lepszego osadzenia soczewek w oprawce.

Przykład: sph +2,00 cyl. +2,00 ax 45°

Kąt pochylenia przed oczami użytkownika wynoszący 15° wynika z danych oprawy oraz danych z centrowania.

Daje to następujące wartości w użytkowaniu przy następujących wartościach zamówionych:

sph +2,11 dpt cyl. +1,00 dpt ax 50° pryzma 0,51 cm/m baza 186°

Wynika z tego przedstawiony powyżej efekt pryzmatyczny z zamazaniem obrazu. Ten pryzmatyczny efekt uboczny prowadzi do przesunięcia głównego punktu widzenia w kierunku skroni. Klient potrzebuje dodatkowego wysiłku w celu uzyskania zbieżności, co może powodować osłabienie widzenia. Im większa wada wzroku użytkownika oraz wyższy kąt krzywizny soczewki, tym większa będzie różnica pomiędzy wartością w trakcie użytkowania a wartością zamówioną.

Uszlachetnienia

W przypadku soczewek korekcyjnych w okularach sportowych niezbędne jest stosowanie uszlachetnień. Dopiero wraz z nimi będzie można się cieszyć pełną funkcjonalnością okularów. Podstawowym uszlachetnieniem jest utwardzenie, niezbędne w przypadku soczewek niemineralnych. Są one wprawdzie bardzo wytrzymałe na uderzenia, jednak przy tym miękkie i podatne na zarysowania. Dlatego standardowo już nakłada się utwardzenie na soczewki organiczne, poliwęglanowe i z Triveksu. Takie utwardzenie jest wystarczające w większości wypadków, jednak w niektórych sportach, jak np. jazda crossowa na motorze czy rowerze, gdzie nietrudno o tryskający spod kół żwir, lepiej zastosować jedno z dodatkowych utwardzeń i to na obie powierzchnie soczewki.

Bardzo przydatnym uszlachetnieniem jest powłoka antyrefleksyjna, eliminująca przeszkadzające odbicia od zewnętrznych i wewnętrznych powierzchni soczewki.

Kolejnym uszlachetnieniem, które przydaje się w okularach sportowych, jest powłoka oleo- i hydrofobowa. Dzięki nim zarówno wilgoć, jak i inny brud, pot czy tłuszcz bardzo łatwo jest usunąć z powierzchni soczewki. Co więcej, taka powłoka powoduje, że większość zanieczyszczeń czy krople wody w ogóle nie przyczepiają się do soczewki, co jest niezwykle istotne w wielu sportach, zwłaszcza wodnych.

Jednym z największych, a wciąż lekceważonych zagrożeń dla naszych oczu jest promieniowanie UV. Często właśnie oczy sportowców są najbardziej narażone na jego działanie.

Dotyczy to szczególnie amatorów górskich wspinaczek czy miłośników sportów wodnych, uprawiających sport na świeżym powietrzu. Dlatego soczewki korekcyjne w okularach sportowych muszą blokować promieniowanie UV w możliwie najpełniejszym zakresie. Blokowanie UV jest właściwością choćby poliwęglanu i Triveksu.

Filtry polaryzacyjne to w niektórych sportach rzecz nieodzowna. Ich zalety, czyli likwidowanie odbłasków od gładkich powierzchni, docenią zwłaszcza miłośnicy sportów wodnych, ale też kierowcy, rowerzyści czy golfiści.

O barwieniu soczewek i fotochromach można przeczytać w artykule poświęconym okularom sportowym; dotyczy to też dedykowanych soczewek korekcyjnych. Tu wspomniemy jedynie o ostatniej nowości, jaką jest najnowszy fotochrom na dedykowanych soczewkach sportowych firmy Carl Zeiss – PhotoFusion, który barwi się do 20% szybciej, a odbarwia do dwóch razy szybciej niż inne fotochromy z oferty Carl Zeiss. Natomiast firma Rodenstock wkrótce wprowadzi na rynek nowe powłoki z rodziny Solitaire.

Jak zamawiać soczewki sportowe

Szczegółowe procedury zamawiania soczewek dedykowanych do opraw sportowych mogą się różnić. Jednak są pewne elementy, które są wspólne dla wszystkich. Wśród nich znalazły się następujące parametry:

- PD dla OP/OL,
- odległość soczewki od rogówki,
- kąt krzywizny oprawy,
- kąt pantoskopowy,
- wysokość krzyża centracji.

Firmy zwykle upraszczają zamawianie tak nietypowych soczewek i dostarczają swoim klientom bądź specjalne formularze, na których trzeba zmierzyć kąt krzywizny oprawki, bądź nawet specjalne miarki to ułatwiające.

Opr. TKK

Redakcja dziękuje firmie Rodenstock za przesłane materiały.

EXTREME

STAYCLEAN



NIE PRZEJMUJ SIĘ ZŁYMI NAWYKAMI!

STAYCLEAN EXTREME to nowoczesna powłoka łatwo czyszcząca, posiadająca ulepszone właściwości utwardzające, które minimalizują możliwość pojawienia się zarysowań na powierzchni soczewki.

STAYCLEAN EXTREME to znacznie mniej zarysowań, wyraźne i ostre widzenie, duża swoboda czyszczenia okularów, wyjątkowa przejrzystość i zadowolenie klientów.

Wybrane dedykowane soczewki sportowe – przegląd rynku cd.

Nazwa firmy/ dysybatów	Nazwa soczewki	Materiał	Indeks	Łączna grubość soczewki	Dostępne moce w dioptriach	Maks. baza soczewki	Maks. średnica soczewki w mm	Uszczelnienia	Usługi
Shamir Polska	Run progresywne	poliwęglan	1,59	30	od -6,00 do +5,25 cyl. 6,00 add 1,00 do 3,50	6,00; 7,00; 8,00	80	Hard, Ice, Glacier, Glacier Plus	Barwione, Transitions, Transitions XTRActive, polaryzacja
	Run progresywne	SuperLite 1.6	1,60	40	od -6,00 do +5,25 cyl. 6,00 add 1,00 do 3,50	6,00; 7,00; 8,00	80	Hard, Ice, Glacier, Glacier Plus	Barwione, Transitions, Transitions XTRActive, polaryzacja
	Run SV	DLC Trixev	1,53	43	od -6,00 do +6,00 cyl. 6,00	6,00; 7,00; 8,00	75	Hard, Ice, Glacier, Glacier Plus	Barwione, Transitions, Transitions XTRActive, polaryzacja
	Run SV	poliwęglan	1,59	30	od -6,00 do +6,00 cyl. 6,00	6,00; 7,00; 8,00	80	Hard, Ice, Glacier, Glacier Plus	Barwione, Transitions, Transitions XTRActive, polaryzacja
	Run SV	SuperLite 1.6	1,60	40	od -6,00 do +6,00 cyl. 6,00	6,00; 7,00; 8,00	80	Hard, Ice, Glacier, Glacier Plus	Barwione, Transitions, Transitions XTRActive, polaryzacja
	Optiplast 1.50 Sport & Fashion HD	CR-39	1,498	58	od -3,00 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	80	Onyx, Krokus forte plus AR, Cyprys AR, Perfect AR, Diamant AR	Wersja Classic i Individual
	Optiplast 1.53 Sport & Fashion HD	Trixev	1,53	45	od -4,00 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	75	Onyx, Cyprys AR, Perfect AR, Diamant AR	Wersja Classic i Individual
	Optiplast 1.60 Sport & Fashion HD	MR-8	1,60	42	od -3,50 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	75	Hi-Onyx, Hi-Cyprys AR, Hi-Perfect AR, Hi-Diamant AR	Wersja Classic i Individual
	Optiplast 1.56 Solar Sport & Fashion HD	ND 1.56	1,56	43	od -2,50 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	70	Onyx, Krokus forte plus AR, Cyprys AR, Perfect AR, Diamant AR	Wersja Classic i Individual; brąz, szary, fioletowy, niebieski, różowy, zielony, pomarańczowy
	Optiplast 1.56 SunSensors Sport & Fashion HD	SunSensors	1,56	40	od -3,00 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	70	Onyx, Krokus forte plus AR, Cyprys AR, Perfect AR, Diamant AR	Wersja Classic i Individual; brąz, szary
	Optiplast 1.50 Transitions VI Sport & Fashion HD	CR-39 (Transitions VI)	1,501	57	od -3,50 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	75	Onyx, Krokus forte plus AR, Cyprys AR, Perfect AR, Diamant AR	Wersja Classic i Individual; brąz, szary
	Optiplast 1.53 Transitions VI Sport & Fashion HD	Trixev (Transitions VI)	1,53	45	od -3,00 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	75	Onyx, Cyprys AR, Perfect AR, Diamant AR	Wersja Classic i Individual; brąz, szary
	Optiplast 1.60 Transitions VI Sport & Fashion HD	MR-8 (Transitions VI)	1,60	42	od -3,50 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	75	Hi-Onyx, Hi-Cyprys AR, Hi-Perfect AR, Hi-Diamant AR	Wersja Classic i Individual
	Optiplast 1.50 DriveWear Sport & Fashion HD	CR-39	1,498	58	od -3,00 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	74	Onyx, Krokus forte plus AR, Cyprys AR, Perfect AR, Diamant AR	Wersja Classic i Individual
Optiplast 1.50 Polar Sport & Fashion HD	CR-39	1,498	58	od -4,00 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	75	Onyx, Krokus forte plus AR, Cyprys AR, Perfect AR, Diamant AR	Wersja Classic i Individual; brąz B-15, szarozielony G-15	
Optiplast 1.53 Trigo Polar Sport & Fashion HD	Trixev	1,53	45	od -3,50 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	74	Onyx, Cyprys AR, Perfect AR, Diamant AR	Wersja Classic i Individual; brąz, szary G-3	
VED Sport & Fashion 1.50	CR-39	1,498	58	od -3,50 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	80	Onyx, Cyprys AR, Perfect AR, Diamant AR	Wersja Classic i Individual	
VED Sport & Fashion 1.53	Trixev	1,53	45	od -4,00 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	75	Onyx, Cyprys AR, Perfect AR, Diamant AR	Wersja Classic i Individual	
VED Sport & Fashion 1.60	MR-8	1,60	42	od -3,50 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	75	Hi-Onyx, Hi-Cyprys AR, Hi-Perfect AR, Hi-Diamant AR	Wersja Classic i Individual	
VED Sport & Fashion 1.56 Solar	ND 1.56	1,56	43	od -2,50 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	70	Onyx, Cyprys AR, Perfect AR, Diamant AR	Wersja Classic i Individual; brąz, szary, fioletowy, niebieski, różowy, zielony, pomarańczowy	
VED Sport & Fashion 1.56 SunSensors	SunSensors	1,56	40	od -3,00 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	70	Onyx, Cyprys AR, Perfect AR, Diamant AR	Wersja Classic i Individual; brąz, szary	
VED Sport & Fashion 1.50 Transitions VI	CR-39 (Transitions VI)	1,501	57	od -3,50 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	75	Onyx, Cyprys AR, Perfect AR, Diamant AR	Wersja Classic i Individual; brąz, szary	
VED Sport & Fashion 1.53 Trigo Transitions VI	Trixev (Transitions VI)	1,53	45	od -3,00 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	75	Onyx, Cyprys AR, Perfect AR, Diamant AR	Wersja Classic i Individual; brąz, szary	
VED Sport & Fashion 1.60 Transitions VI	MR-8 (Transitions VI)	1,60	42	od -3,50 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	70	Hi-Onyx, Hi-Cyprys AR, Hi-Perfect AR, Hi-Diamant AR	Wersja Classic i Individual; brąz, szary	
VED Sport & Fashion 1.50 Transitions XTRActive	CR-39 (Transitions XTRActive)	1,501	57	od -3,50 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	75	Onyx, Cyprys AR, Perfect AR, Diamant AR	Wersja Classic i Individual; brąz, szary	
VED Sport & Fashion 1.60 Transitions XTRActive	MR-8 (Transitions XTRActive)	1,60	42	od -3,50 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	70	Hi-Onyx, Hi-Cyprys AR, Hi-Perfect AR, Hi-Diamant AR	Wersja Classic i Individual; brąz, szary	
VED Sport & Fashion 1.50 DiveWear	CR-39	1,498	58	od -3,00 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	74	Onyx, Cyprys AR, Perfect AR, Diamant AR	Wersja Classic i Individual	
VED Sport & Fashion 1.50 Polar	CR-39	1,498	58	od -3,50 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	75	Onyx, Cyprys AR, Perfect AR, Diamant AR	Wersja Classic i Individual; brąz B-15, szarozielony G-15	
VED Sport & Fashion 1.53 Polar	Trixev	1,53	45	od -3,50 do +6,00 cyl. 0,25 do 4,00	6,00; 8,00	74	Onyx, Cyprys AR, Perfect AR, Diamant AR	Wersja Classic i Individual; brąz, szary G-3	

SZANNA La-
boratorium
Optyczne

Opr. TKK w oparciu o dane przesłane z firm, aktualne na dzień 7.05.2012



SEIKO

SEIKO FLC – FogLessCoat Sprawdzone rozwiązanie na zaparowujące okulary

Użytkownicy okularów dość często mają do czynienia ze zjawiskiem zaparowania okularów. Najczęstszą przyczyną zaparowania jest gwałtowna zmiana temperatury otoczenia, np. podczas wchodzenia zimą do sklepu lub latem podczas wychodzenia z klimatyzowanego samochodu lub biura. Zdarza się, że okulary mogą zaparować podczas uprawiania sportu, np. biegania lub gry w tenisa a także podczas używania gogli w czasie jazdy na nartach lub kierowania motocyklem. Również w domu podczas gotowania, jedzenia gorących posiłków, otwierania zmywarki lub po wyjściu spod prysznicy okulary mogą zaparować.

Idealnym i sprawdzonym rozwiązaniem jest powłoka SEIKO FogLessCoat, która w Japonii została wprowadzona w 2004 roku i szybko stała się najbardziej docenioną powłoką dla soczewek okularowych.

Specjalny skład chemiczny powłoki SEIKO FLC powoduje redukcję napięcia powierzchniowego kropelek wody i zapobiega zaparowaniu soczewek, dzięki czemu są one cały czas przezroczyste.

infolinia: 22 242 87 55

www.soczewki-seiko.pl

UV a jakość widzenia

Pod koniec maja firma Essilor zorganizowała w kilku miastach Polski (Sopot, Poznań, Wrocław, Rybnik, Warszawa) panele dyskusyjne, które posłużyły jako merytoryczne wsparcie dla nowego produktu Essilor, mianowicie powłoki Crizal Forte UV. Zaproszeni do dyskusji eksperci przybliżyli zgromadzonym optykom i optometrystom tematykę oddziaływania promieniowania UV w codziennym życiu i zagrożenia z tym związane.

Prof. dr hab. n. med. Joanna Narbutt z Kliniki Dermatologii i Wenerologii na Uniwersytecie Medycznym w Łodzi przypomniała, czym jest promieniowanie ultrafioletowe i jakie ma właściwości. Mgr Angelika Łukaszewicz z firmy La Roche-Posay i Vichy opowiedziały o wpływie UV na skórę, dostępnych w kosmetykach filtrach i o wskaźniku SPF. Z kolei znany w branży prof. dr hab. n. med. Bogdan Miśkowiak z Katedry Optometrii i Biologii Układu Wzrokowego na Uniwersytecie Medycznym im. Karola Marcinkowskiego w Poznaniu wyjaśnił, jaki jest wpływ promieni UV na układ wzrokowy człowieka.

Podczas dyskusji skoncentrowano się głównie na pasmach UVA i UVB (UVC jest najbardziej niebezpieczne, ale przed dotarciem do powierzchni Ziemi zatrzymuje je warstwa ozonowa), ponieważ wywierają bezpośredni i kumulacyjny wpływ na stan oczu, sprzyjając m.in. rozwojowi zaćmy, starzeniu się komórek oka czy pojawieniu się skrzydlika. Trzeba pamiętać, że UV stanowi część pasma światła słonecznego, ale jest też sztucznie emitowane przez żarówki, żarówki energooszczędne, lampy utwardzające np. lakier do paznokci czy solaria (głównie UVA).

Promienie UV wnikają do wnętrza gałki ocznej na różną głębokość. UVA, które utrzymuje się na stałym poziomie przez cały rok, jest w większości pochłaniane przez soczewkę, ale niewielka część dociera aż do siatkówki. Nie powoduje powstawania rumienia i poparzeń, ale przyspiesza starzenie się skóry, niszcząc włókna kolagenowe. Przenika ponadto przez szyby okienne i samochodowe i w dużej mierze przyczynia się do zmian nowotworowych na skórze.

Promieniowanie UVB, o znacznie większej energii, w naszej szerokości geograficznej występuje w największym natężeniu między lutym a październikiem. Jest korzystne o tyle, że niemożliwa jest synteza witaminy D3 bez jego udziału. To ono jest odpowiedzialne za pojawianie się rumienia i oparzeń słonecznych, a także wywołuje pigmentację, czyli efekt opalonej skóry. Powoduje obniżenie odporności immunologicznej organizmu, przez co przyczynia się do zmian nowotworowych, nie tylko skóry, ale i innych organów. Dodatkowym zagrożeniem, które na Zachodzie Europy już sklasyfikowano jako jednostkę chorobową, jest tanoreksja. To porównywane z narkotycznym uzależnieniem od endorfin, powstających w czasie opalania się w solarium. Jeśli chodzi o oddziaływanie UVB na oko, to pochłaniane jest w większości przez rogówkę, jednak pewna część dociera do soczewki oka. Problemem jest także to, że biologiczne filtry, jak rogówka czy soczewka, ulegają zużyciu wraz z wiekiem.

Wszystkie materiały organiczne, z których są obecnie wykonywane soczewki bezbarwne, eliminują od 95 do 100% promieniowania UV docierającego do soczewki od strony zewnętrznej. Jednak oko jest niezabezpieczone z boków i od góry – stamtąd docierające promienie odbijają się od wewnętrznej strony soczewki, trafiając wprost do oka. Według Essilora od 10 do 50% promieniowania UV, które dociera do oka, to właśnie promieniowanie odbite od wewnętrznej strony soczewki. I przed taką sytuacją ma właśnie chronić nowa wielowarstwowa powłoka Crizal Forte UV, która od strony wewnętrznej ma warstwę antyrefleksyjną z filtrem UV.

Ponadto Essilor wprowadził wskaźnik ochrony przeciwśłonecznej oczu Eye-Sun Protection Factor (E-SPF), podobny do wskaźnika używanego dla produktów kosmetycznych do ochrony skóry przed UV, w celu poprawienia świadomości konsumentów na temat ochrony przed szkodliwym dla oka promieniowaniem UV.

Opr. M.L.

Foto: FoTomasMedia.pl



NAJLEPSZA OCHRONA PRZED UV*.
NAJLEPSZA OSTROŚĆ WIDZENIA.



STANDARDOWA
SOCZEWKA

SOCZEWKA
CRIZAL FORTE UV



CRIZAL FORTE UV. TAK BEZPIECZNIE, TAK WYRAŹNIE.



UV



ODBIJACIA
ŚWIATŁA



ZARYSOWANIA



ZABRUDZENIA



KURZ



KROPLE
WODY

CAŁKOWITA OCHRONA

DLA OCZU

Nowe soczewki Crizal Forte UV wprowadzają ochronę przed promieniowaniem UV w segmencie soczewek bezbarwnych na zupełnie nowy poziom, zapewniając ochronę przed światłem ultrafioletowym odbitym od tylnej powierzchni soczewek. Poziom ochrony jest mierzony za pomocą nowego współczynnika E-SPF.

DLA JAKOŚCI WIDZENIA

Soczewki Crizal Forte UV są odporne na zarysowania, odbicia światła, zabrudzenia, krople wody i kurz.

* Najlepsza ochrona przed promieniowaniem UV oceniona według współczynnika E-SPF soczewek z Crizal Forte UV oraz Optifog w porównaniu z antyrefleksyjnymi soczewkami bezbarwnymi i fotochromowymi wykonanymi z równorzędnego materiału. Ocenianym parametrem była wyłącznie skuteczność soczewek. Współczynnik E-SPF nie uwzględnia zależności od czynników zewnętrznych padania światła bezpośrednio na oko (w związku z budową morfologiczną użytkownika, kształtem oprawek, pozycją, w jakiej są noszone itp.). Pomiar współczynnika E-SPF: podmiot niezależny, USA, 2011 r.

** Wartość współczynnika E-SPF wynosi 25 dla wszystkich soczewek z Crizal Forte UV oraz Optifog, z wyjątkiem soczewek Essilor Orma®, których współczynnik E-SPF wynosi 10. Współczynnikiem 50+ charakteryzują się wszystkie soczewki przeciwśłoneczne z powłoką Crizal Sun UV oraz Optifog Sun.

© Essilor International - RCS Créteil B 712 049 618, luty 2012r. Essilor®, Crizal Forte® UV, Optifog™, Crizal Sun® UV, Optifog™ Sun, Orma® i E-SPF™ stanowią zarejestrowane znaki towarowe Essilor International SA. Zdjęcia: Corbis, koncepcja: HEREZIE.

Johnson & Johnson Vision Care przedstawia wnioski z sympozjum oraz publikacji dotyczących wpływu promieniowania UV na narząd wzroku:

Publikacja na temat nowych dowodów naukowych dotyczących wpływu promieniowania UV na oczy

Tematem specjalnego wydania magazynu Eye & Contact Lens jest zagadnienie wpływu promieniowania UV na narząd wzroku omówione przez międzynarodową grupę znanych specjalistów.

Grupa 13 znanych specjalistów z całego świata zajmujących się zagadnieniem szkodliwego działania promieniowania UV została zaproszona do udziału w sympozjum zorganizowanym przez magazyn Eye & Contact Lens Journal oraz Okulistyczne Towarzystwo Kontaktologiczne (Contact Lens Association of Ophthalmologists). Wnioski z tego sympozjum zaprezentowano i opublikowano w lipcowym wydaniu magazynu Eye & Contact Lens w 2011 roku. Zarówno sympozjum jak i specjalne wydanie magazynu było sponsorowane z grantu naukowego ufundowanego przez Johnson & Johnson Vision Care.

Głównym przesłaniem sympozjum była informacja o szkodliwości promieniowania ultrafioletowego, o czym należy pamiętać sprawując opiekę nad pacjentem. Specjaliści dyskutowali również o tym, jak niezwykle istotna jest edukacja pacjentów dotycząca potencjalnego wpływu promieniowania UV na narząd wzroku oraz możliwości ochrony oczu przed szkodliwym promieniowaniem UV.

Poniżej prezentujemy Państwu kilka głównych wniosków przedstawionych podczas sympozjum:

Ekspozycja oczu na promieniowanie UV może prowadzić zarówno do krótkotrwałych stanów patologicznych, jak i uszkodzeń długoterminowych

- Choroby oczu związane z nadmierną ekspozycją na promieniowanie UV takie jak zaćma, są niezwykle powszechnym problemem, a ograniczając codzienną aktywność pacjentów, stanowią duże obciążenie finansowe dla systemów ochrony zdrowia na całym świecie. Zaobserwowano również zależność pomiędzy przewlekłą ekspozycją na promieniowanie UV a stanami patologicznymi związanymi z wiekiem takimi jak zwyrodnienie plamki żółtej (AMD).

Ekspozycja oczu na promieniowanie UV ma istotne znaczenie kliniczne każdego dnia, przez cały rok

- Szczyt ekspozycji oczu na promieniowanie UV w letni dzień to godzina 9.00 oraz 14.00-15.00, a nie wbrew powszechnemu przekonaniu w południe, gdy słońce znajduje się wysoko nad głową i oczy są chronione przez łuki brwiowe. Podobnie wygląda sytuacja z odbiciami promieni słońca od śniegu zimą, gdy rzeczywista ekspozycja na promieniowanie UV jest 100- krotnie większa niż podczas spaceru po łące w słoneczny, letni dzień.

Konieczność stosowania kompleksowej ochrony oczu przed promieniowaniem UV w celu zachowania pełnego zdrowia pacjentów

- Poza kapeluszem z szerokim rondem oraz okularami przeciwsłonecznymi o odpowiednim kształcie oprawy należy stosować soczewki kontaktowe z fil-



Współpraca 13 znanych ekspertów z całego świata

- Kakarla Chalam, MD, PhD, MBA, FACS
- Heather L. Chandler, PhD, FAAO
- Minas T. Coroneo, BSc(Med), MB, BS, MSc Syd, MD, MS UNSW, FRACS, FRANZCO
- Anthony P. Cullen, MSc, OD, PhD, DSc, FCOptom, FAAO, DipCLP
- Randolph D. Glickman, PhD
- Robyn Lucas, MD, PhD
- Mary Norval, PhD, DSc
- Joan E. Roberts, PhD
- Hiroshi Sasaki, MD
- David H. Sliney, PhD
- Shambhu D. Varma, PhD, MSc, FARVO
- Vasilis Vasilou, PhD
- James E. Walsh, PhD

trem UV. Zapewniają one dodatkową ochronę przed promieniami UV pochodzącymi z różnych źródeł i padającymi na rogówkę oraz rąbek rogówki, niezależnie od tego czy są to promienie padające bezpośrednio, odbite czy załamywane.

Jak widać niezmiernie ważna jest edukacja pacjentów w zakresie wpływu promieniowania UV na narząd wzroku oraz możliwości ochrony oczu przed szkodliwym działaniem tego promieniowania.

Opracowanie: mgr Sylwia Chrobot, Optometrysta, Konsultant ds. medycznych, Johnson & Johnson Vision Care

Artykuły opublikowane w specjalnym wydaniu magazynu Eye & Contact Lens prezentują nowe dowody na temat wpływu promieniowania UV na narząd wzroku oraz podkreślają rolę okularów przeciwsłonecznych i soczewek kontaktowych z filtrem UV w ochronie tkanek oczu przed szkodliwym działaniem promieni UV. Podstawowe wnioski, które nasuwają się po przeczytaniu abstraktów głównych artykułów są następujące:

- W przeciwieństwie do skóry, nie obserwuje się korzystnego wpływu promieniowania UV na tkanki oka.
- Choroby oczu wywołane ekspozycją na promienie UV są powszechnym problemem, a ograniczając codzienną aktywność stanowią duże obciążenie finansowe dla systemów ochrony zdrowia na całym świecie.

Lucas RM. An epidemiological perspective of UV exposure – public health concerns. Eye & Contact Lens 2011;37:4 168-175.

- Ekspozycja oczu na promieniowanie UV stanowi całoroczne ryzyko rozwoju chorób oczu, a godziny szczytu niebezpiecznej dla oczu ekspozycji różnią się od godzin ekspozycji szczególnie niebezpiecznych dla skóry.
- Ochrona oczu powinna być stosowana przez cały dzień, każdego dnia w ciągu roku.

Sasaki H, Sakamoto Y, Schnider C et al. UVB exposure to the eye depending on solar altitude. Eye & Contact Lens 2011;37:4 191-195.

- Efekt obwodowego ogniskowania promieni światła (PLF) oznacza, że nawet podczas noszenia okularów przeciwsłonecznych, promienie UV nadal mogą docierać do oka bezpośrednio lub w postaci promieni załamanych z boków, góry i/lub dołu okularów.
- Efekt ten można znacząco zmniejszyć korzystając z soczewek kontaktowych z filtrem UV oraz okularów przeciwsłonecznych o odpowiednim kształcie oprawy.

Coroneo M. Ultraviolet radiation and the anterior eye. Eye & Contact Lens 2011;37:4 214-224.

- Promienie o krótkiej długości fali oraz promieniowanie niebieskie indukują stres oksydacyjny w obrębie nabłonka barwnikowego siatkówki.
- Badania epidemiologiczne sugerują związek pomiędzy nadmierną ekspozycją na słońce a rozwojem AMD.

Chalam KV, Khetpal V, Rusovici Ret et al. A review: role of ultraviolet radiation in age-related macular degeneration. Eye & Contact Lens 2011;37:4 225-232.

- Soczewki kontaktowe z filtrem UV oferują dodatkową ochronę oka (poza okularami przeciwsłonecznymi) jeśli pokrywają rąbek rogówki.

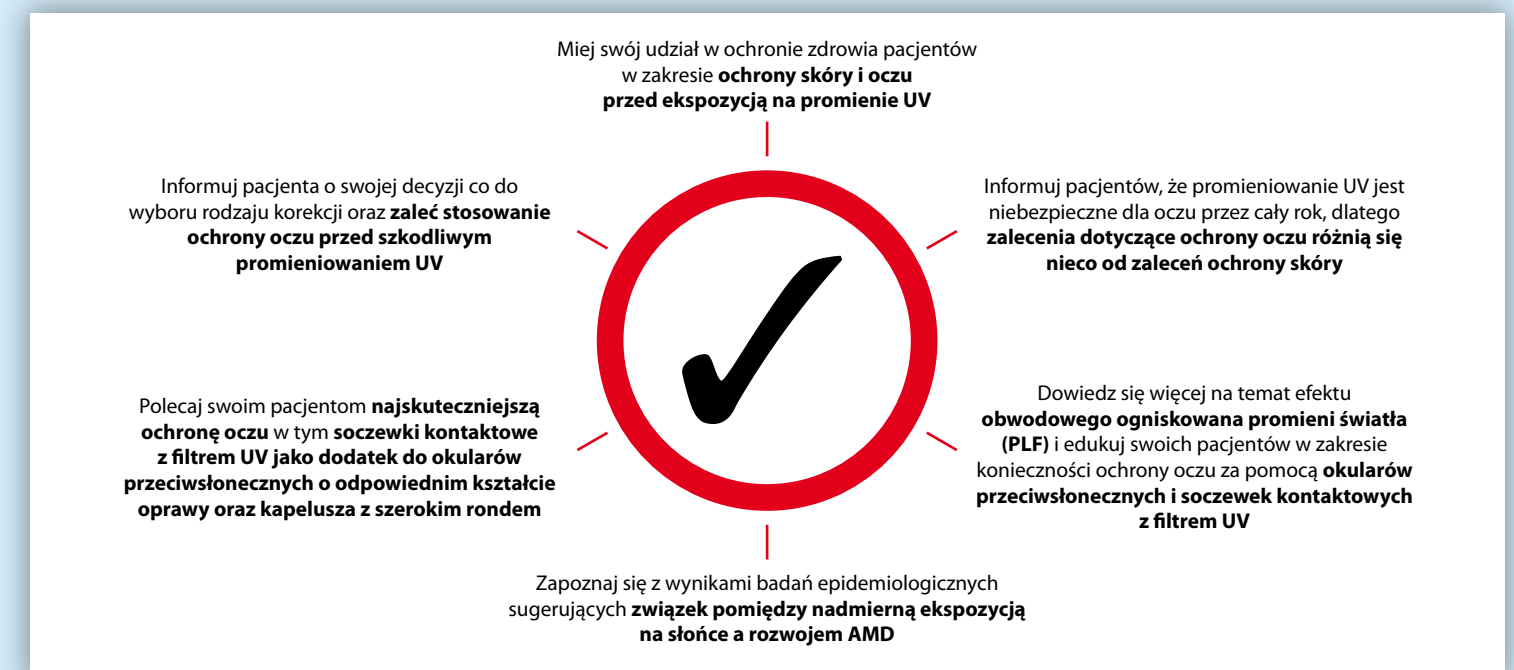
Sliney DH. Intraocular and crystalline lens protection from ultraviolet damage. Eye & Contact Lens 2011;37:4 250-258.

- Soczewki kontaktowe z filtrem UV chronią przed niekorzystnymi zmianami komórkowymi w obrębie rogówki oraz zapewniają przezierność rogówki po nadmiernej ekspozycji na promieniowanie UV.
- Chroniąc ciecz wodnistą oraz soczewkę własną oka przed szkodliwym promieniowaniem UV soczewką kontaktową z filtrem UV, chronimy pacjenta przed rozwojem zmian zaćmowych.

Chandler H. UV absorption by contact lenses and the significance on the ocular anterior segment. Eye & Contact Lens 2011;37:4 259-266.

Przedstawione wnioski z zaprezentowanych publikacji dowodzą, jak ważne jest zapewnienie optymalnej ochrony swoim pacjentom. W codziennej pracy z pacjentami informuj, edukuj oraz polecaj im najskuteczniejszą ochronę oczu.

Wykorzystaj w swojej praktyce...



Soczewki kontaktowe w sporcie

Soczewki kontaktowe mają wiele zalet i właściwości, które sprawiają, że mogą być lepszym wyborem przy uprawianiu sportu niż okulary (najistotniejsze korzyści przedstawia tabela). Wybór – soczewki kontaktowe czy okulary sportowe w wersji korekcyjnej – jest kwestią indywidualną każdego sportowca wymagającego korekcji wzroku, zależąc od jego potrzeb wzrokowych, sportowych i pozasportowych, od rodzaju sportu, warunków jego uprawiania i konieczności ochrony oczu przed różnymi czynnikami (słońce, promieniowanie UV, wiatr, kurz, piłka, łokieć rywala, itp.).

Sportowcy profesjonalni często mają wysokie wymagania wzrokowe. Prowadzono już badania, które dowiodły, że najlepsza korekcja może poprawić osiągi sportowe, również przy dużych wadach refrakcji. Skorygowanie nawet niewielkiego astygmatyzmu ma korzystny wpływ na wyniki sportowe, podobnie jak niewielkiej krótko- czy dalekowzroczności.

Kiedy wybieramy odpowiednie soczewki kontaktowe dla naszego pacjenta, który uprawia sport, powinniśmy wziąć pod uwagę wiele czynników pozamedycznych, wśród nich m.in. pożądaną długość czasu noszenia soczewek, otoczenie, w którym uprawiany jest

sport (lokalizacja, warunki atmosferyczne), a wreszcie fizyczne uwarunkowania, jak to, czy dany sport jest kontaktowy lub czy wymaga gwałtownych i szybkich ruchów oczu i ciała.

Dyscypliny wymagające ogólnej sprawności fizycznej, takie jak jogging, aerobik i ćwiczenia ogólnorozwojowe, nie wiążą się z gwałtownymi ruchami głowy i ciała. Uprawia się je zwykle w „przyjaznych” warunkach atmosferycznych. Dlatego też przy doborze soczewek nie obowiązują żadne dodatkowe ograniczenia. Możliwe jest stosowanie twardych i miękkich soczewek o dowolnej konstrukcji, o ile tylko zapewniona jest stabilność soczewki na oku i pełen komfort noszenia.

Miękkie soczewki kontaktowe są zwykle jednak lepszą opcją dla sportowców, ponieważ mniej poruszają się na oku w porównaniu z soczewkami gazoprzepuszczalnymi i mniejsze jest ryzyko, że ulegną przemieszczeniu czy wypadnięciu. Ponadto sztywne soczewki nie są odpowiednie do sportów kontaktowych, jak piłka ręczna czy zapasy. W sportach dynamicznych, wymagających szybkiej zmiany kąta patrzenia bez nadmiernej ruchomości soczewki, jak tenis, koszykówka czy piłka nożna, przyda się stabilność soczewek miękkich.

U osób z deformacjami rogówki dobrym rozwiązaniem mogą okazać się soczewki hybrydowe (sztywno-miękkie), które łączą w sobie zalety właściwości optycznych soczewek twardych i komfort noszenia soczewek miękkich.

Jednodniowe soczewki kontaktowe zapewniają sportowcom wiele korzyści. Niektóre dyscypliny sportowe uprawiane są w zakurzone otoczeniu, co niesie ze sobą ryzyko zanieczyszczenia soczewki. Dlatego soczewki jednodniowe, codziennie wyrzucane po użytkowaniu, świetnie sprawdzają się w takich sytuacjach. Są poza tym wygodne w trudnych warunkach, gdy może być problem z pielęgnacją soczewek, jak np. w górach.

W sportach wytrzymałościowych i zajmujących wiele dni, jak wspinaczka wysokogórska czy rajdy samochodowe, a także w warunkach, gdzie pielęgnacja i codzienna wymiana soczewek są praktycznie niemożliwe, można doradzić pacjentom soczewki zatwierdzone do przedłużonego lub elastycznego noszenia. W tym przypadku najlepsze będą silikonowo-hydrożelowe soczewki o wysokiej przepuszczalności tlenu. Sprawdzają się one dobrze zwłaszcza na dużych wysokościach, gdzie mniejsze jest ciśnienie parcjale tlenu w atmosferze.

W niektórych sportach, poza tym, że niewygodne, nie są rekomendowane okulary korekcyjne (piłka ręczna, sztuki walki) i/lub sztywne soczewki kontaktowe ze względu na ryzyko wypadnięcia. W karate jedyną dopuszczalną opcją są miękkie soczewki kontaktowe lub ortokeratologia. Okulary ochronne mogą być albo obowiązkowe, albo zalecane w niektórych sportach, jak squash.

Amatorzy sportów wodnych nie powinni nosić soczewek kontaktowych podczas pływania czy uprawiania np. surfingu. Jeśli pacjent nosi soczewki jednodniowe, powinny być one wyrzucone, jeśli wejdą w kontakt z wodą podczas pływania w basenie, jeziorze, morzu czy choćby podczas korzystania z jacuzzi. Na ubiegłorocznej konferencji BCLA zostały ogłoszone wyniki badań, czy okulary do pływania ograniczają zanieczyszczenia bakteryjne na soczewkach kontaktowych. Okazuje się, że tak, pod okularkami na soczewkach znaleziono mniej bakterii, co dowodzi, że stanowią one pewnego rodzaju ochronę przed zanieczyszczeniami bakteryjnymi podczas pływania. Zatem jeśli pacjent ko-

niecznie musi pływać w soczewkach, powinien to robić w soczewkach jednodniowych, na to zakładać mocno dopasowane okularki i potem wyrzucać te soczewki.

W sportach szybkich, jak kolarstwo, narty wodne czy windsurfing, mamy do czynienia z intensywnym ruchem powietrza wokół oczu. Ruch powietrza może spowodować odwodnienie soczewek i wywołać odruch łzawienia. Dotyczy to również sportów uprawianych w pomieszczeniu zamkniętym, jak lekkoatletyka, squash, koszykówka czy gimnastyka. Sztuczna atmosfera i klimatyzacja powodują wysuszenie soczewek i dyskomfort. Specjaliści powinni zdawać sobie sprawę z występowania suchości oczu związanej z noszeniem soczewek kontaktowych i zalecać sposoby pozwalające uniknąć tego problemu (bardziej nawilżony materiał soczewek, nietoksyczne środki pielęgnacyjne, sztuczne łzy). Właściwości fizyczne soczewek silikonowo-hydrożelowych zmniejszają lub całkowicie eliminują objawy suchości oczu u wielu pacjentów.

We wszystkich sportach uprawianych na wolnym powietrzu, jak tenis, bieganie, kolarstwo, narciarstwo i żeglarstwo, należy wziąć pod uwagę wpływ promieniowania UV. Nadmierna na nie ekspozycja może doprowadzić do zapalenia rogówki wywołanego promieniowaniem słonecznym – schorzenie to jest niezwykle bolesne i powoduje czasową utratę wzroku. Poza tym długotrwała ekspozycja na promienie UVB może mieć wpływ na rozwój zaćmy. Dlatego właściwa ochrona przed UV jest bardzo istotna. Należy też pamiętać, że soczewki kontaktowe z filtrem UV zapewniają dodatkową ochronę, ale nie zastępują akcesoriów chroniących przed promieniowaniem, jak gogle czy okulary z filtrami UV.

Nieważne, jaki sport i na jakim poziomie jest uprawiany – najważniejsze jest zapewnienie właściwej korekcji wady wzroku tym, którzy jej potrzebują, bowiem dobre widzenie w sporcie gwarantuje najlepsze wyniki, bezpieczeństwo, komfort i czystą przyjemność z aktywności. A w tym z pewnością pomogą soczewki kontaktowe. ●

Opr. M.L.

Korzyści	Przyczyna
Szersze pole widzenia	Soczewki kontaktowe zapewniają pełne pole widzenia, w przypadku okularów ograniczone np. oprawą
Lepsza stabilność	Brak ryzyka przemieszczenia czy zgubienia soczewek
Brak zaparowywania i zamoczenia soczewek	Soczewki kontaktowe nie są tak wyeksponowane na czynniki atmosferyczne jak okulary
Mniejsza podatność na kurz i zabrudzenia	Okulary łatwo się brudzą i kurzą
Możliwość równoczesnego stosowania z okularami ochronnymi i przeciwśonecznymi	Czasami korekcja okularowa wyklucza stosowanie okularów sportowych i ochronnych
Ochrona przed skośnym i peryferyjnym promieniowaniem UV (jeśli soczewki zawierają filtr UV)	Soczewki kontaktowe z filtrem UV oferują dodatkową ochronę, jeśli noszone są z okularami przeciwśonecznymi
Mniejsze ryzyko uszkodzenia	Duże ryzyko uszkodzenia okularów podczas uprawiania sportu, a także zranienia siebie przy uderzeniu
Niższy koszt wymiany	Uszkodzone czy zgubione okulary to zwykle spora strata finansowa
Mniejszy efekt pomniejszania/powiększania obiektów	Rozmiar widzianych obiektów jest stały i bardziej rzeczywisty niż w okularach
Mniej czasu potrzebnego na adaptację	Po początkowym przyzwyczajeniu do soczewek, późniejsze zmiany mocy nie wymagają już niemal żadnej adaptacji
Lepsza percepcja głębi	Soczewki kontaktowe dostarczają bardziej stabilne widzenie i lepszą percepcję głębi
Mniej dystorsji	Soczewki kontaktowe poruszają się wraz z gałką oczną, zatem centrum optyczne soczewki zawsze znajduje się tam, gdzie centralny punkt oka
Mniej odbłasków	Użytkownicy okularów często doświadczają przeszkadzających refleksów i odbłasków od powierzchni soczewek

źródło: Eye Health Advisor 1/2008 – magazyn Johnson&Johnson Vision Care



zdrowewidzenie.pl
WSZYSTKO O ZDROWYCH OCZACH I DOBRYM WIDZENIU

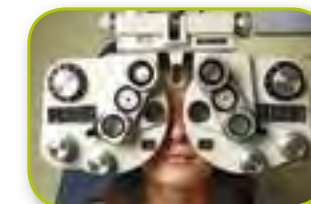
www.zdrowewidzenie.pl

Konsumencki serwis internetowy branży optycznej, jakiego jeszcze nie było!

Nasza witryna edukacyjna kierowana jest do konsumentów, którzy poszukują pomocy w zakresie ochrony wzroku. Udostępniamy ją również wiodącym salonom optycznym oraz gabinetom i klinikom okulistycznym, które chcą się zaprezentować swoim potencjalnym Klientom i dać się im poznać z jak najlepszej strony. Mogą Państwo zamieścić tu swoją reklamę banerową lub przedstawić się dokładniej za pomocą rozszerzonej wizytówki. Dodatkowym bonusem dla Państwa będą wypowiedzi na naszym forum zadowolonych lub wręcz zachwyconych Państwa Klientów. Wszyscy przecież doskonale wiemy, jak ważne w naszej branży jest polecenie i marketing „szepcany”.



Tomasz Tokarzewski
Dyrektor Merytoryczny



Zainteresowanych współpracą prosimy o kontakt:

✉ biuro@zdrowewidzenie.pl

🇵🇱 794 922 255

🇵🇱 783 833 567

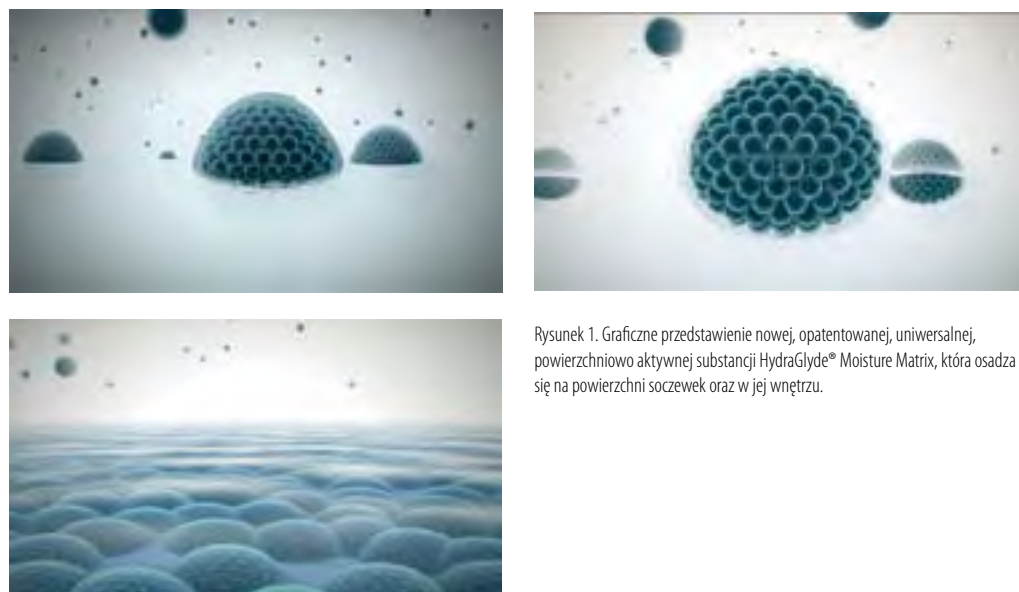
Nowy płyn do pielęgnacji soczewek kontaktowych zapewnia nawilżenie i komfort

John Lally, PhD, Howard Ketelson, PhD, Roya Borazjani, MBA, PhD, Michelle Senchyna, PhD, Leslie Napier, PhD.

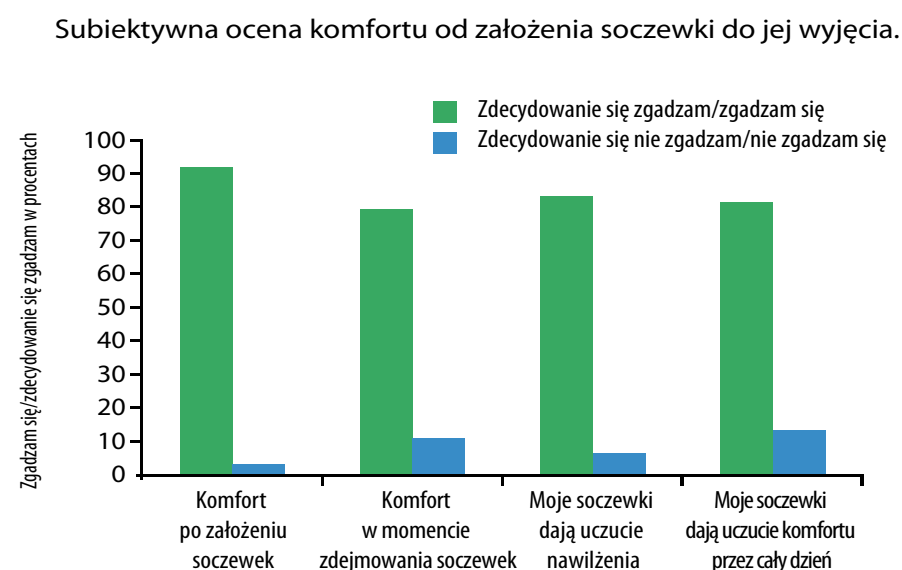
Nowy płyn z opatentowaną aktywną substancją powierzchniową nawilżającą soczewki silikonowo-hydrożelowe zapewnia komfort od momentu założenia soczewek przez cały okres ich noszenia. Zapobiega powstawaniu osadów lipidowych i białkowych oraz wykorzystuje sprawdzony system podwójnej dezynfekcji, który minimalizuje barwienie rogówki.

HydraGlyde® Moisture Matrix – zapewnia 16 godzin nawilżenia soczewek kontaktowych.

Specjaliści coraz częściej zalecają pacjentom zmianę soczewek kontaktowych z hydrożelowych na silikonowo-hydrożelowe. Powierzchnia silikonowo-hydrożelowych soczewek kontaktowych ma złożone właściwości, dlatego też soczewki tego typu najlepiej pielęgnowane są przez płyny stworzone specjalnie po to, aby zoptymalizować ich działanie. OPTI-FREE® PureMoist®, wielofunkcyjny płyn dezynfekujący do pielęgnacji soczewek kontaktowych (Multi-Purpose Disinfecting Solution – MPDS; Laboratorium Alcon), został specjalnie zaprojektowany do pielęgnacji silikonowo-hydrożelowych soczewek kontaktowych. Ten nowy, wielofunkcyjny płyn dezynfekujący zawiera specjalną substancję nawilżającą – HydraGlyde® Moisture Matrix (EOBO-41), która osadza się na powierzchni soczewki oraz w jej wnętrzu (Rysunek 1), aby zablokować miejsca hydrofobowe na powierzchni soczewki, przyciągnąć i utrzymać wilgoć oraz zapewnić długotrwały komfort^{1,3,4}. Przeprowadzono badania *in vitro* oraz badania kliniczne, aby scharakteryzować działanie nowego płynu na tradycyjne i silikonowo-hydrożelowe soczewki kontaktowe^{1,3,4,5,6}.



Rysunek 1. Graficzne przedstawienie nowej, opatentowanej, uniwersalnej, powierzchniowo aktywnej substancji HydraGlyde® Moisture Matrix, która osadza się na powierzchni soczewek oraz w jej wnętrzu.



Rysunek 2. Badani używający płynu OPTI-FREE® PureMoist®, którzy zgodzili się lub zdecydowanie zgodzili się z subiektywnymi ocenami dotyczącymi komfortu w soczewkach kontaktowych od momentu założenia przez cały okres ich noszenia. Oceny w dniu 90. Pacjenci niezdecydowani nie zostali wzięci pod uwagę, a dane mogą nie być równe 100%.

Szeroko zakrojone badania kliniczne potwierdzają komfort noszenia.

Trzydzieści praktyk klinicznych oceniło płyn OPTI-FREE® PureMoist® MPDS podczas 90-dniowego badania klinicznego podwójnie maskowanego^{1,4}. Badani (L=573) noszący soczewki kontaktowe jednej z sześciu wybranych marek

(Acuvue Oasys*, Air Optix Aqua*, Biofinity*, Purevision*, Acuvue 2*, Soflens 38*) zostali losowo przypisani do płynu OPTI-FREE® PureMoist® (L=288) lub do płynu kontrolnego, ReNu Fresh²* (L=285). Soczewki kontaktowe były zmieniane zgodnie z zaleceniami producenta. W dniach 0, 7, 30, 60, i 90 oceniono szereg środków bezpieczeństwa i skuteczności. Szczegół-

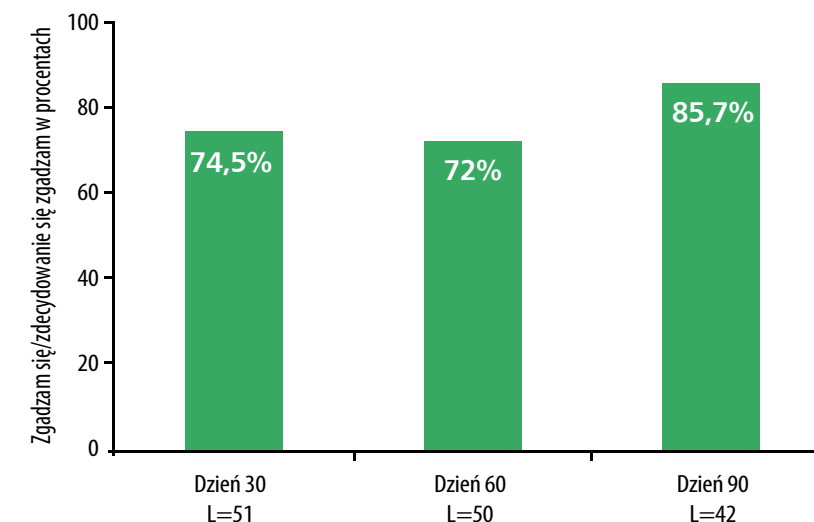
nie interesowano się subiektywną oceną doświadczeń podczas noszenia soczewek kontaktowych w czasie badania. Badanym przedstawiono serię oświadczeń w stylu Likerta, do których dopisali w jakim stopniu się z nimi zgadzają, w skali od 1 (zdecydowanie się zgadzam) do 5 (zdecydowanie się nie zgadzam). Do dnia 90 zanotowano różnice w ocenach badanych na rzecz OPTI-FREE® PureMoist®. Różnice dotyczyły wszystkich marek soczewek kontaktowych, a pod uwagę brano wygodę użytkowania soczewek (zakładanie, zdejmowanie, ocena ogólna), wilgotność i świeżość, łagodność dla oka, jakość widzenia oraz łatwość manipulacji soczewkami kontaktowymi ($p < 0,01$ dla wszystkich stwierdzeń). Badani używający płynu OPTI-FREE® PureMoist® w większości przypadków zgadzali się z przedstawionymi stwierdzeniami, zwłaszcza z tymi, które dotyczyły wygody soczewek od momentu założenia przez cały okres ich noszenia (Rysunek 2). Ponadto ponad 70% badanych użytkowników wymienione marki soczewek kontaktowych, którzy nosili soczewki średnio przez co najmniej 16 godzin, stwierdziło, że soczewki były wygodne przez cały dzień (Rysunek 3). Podsumowując, powyższe dane wskazują, że płyn pielęgnacyjny z HydraGlyde® Moisture Matrix zapewnia 16-godzinne nawilżenie soczewek kontaktowych, które zapewnia komfort ich użytkowania od momentu założenia do zdjęcia.

Zapobieganie powstawaniu osadów lipidowych i białkowych.

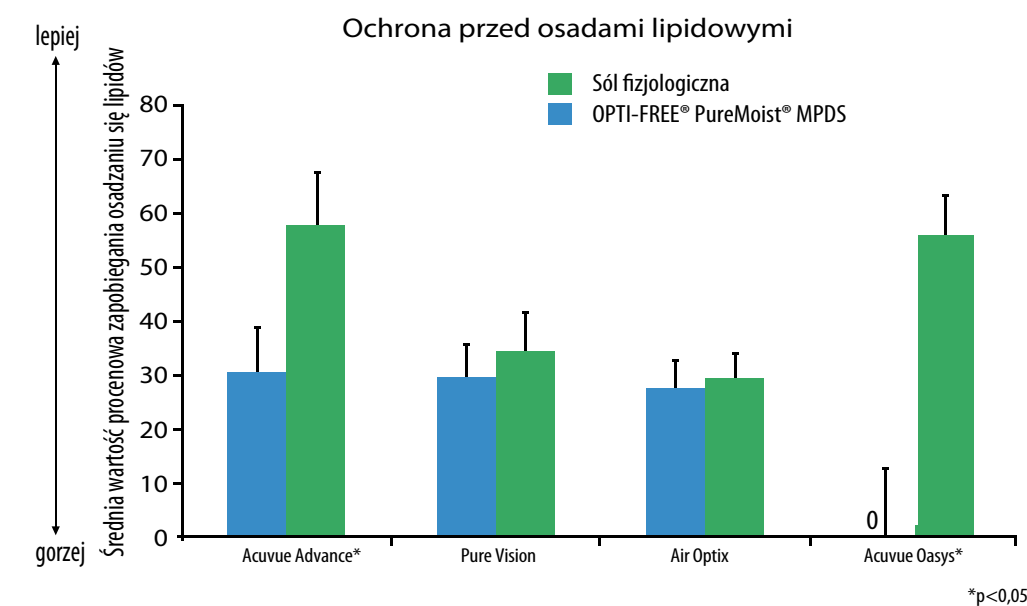
Osady zaczynają przylegać do soczewek natychmiast po ich założeniu. Złogi te mogą się przyczynić do gorszego działania soczewek, łącznie z osłabieniem ostrości wzroku, suchością i dyskomfortem oraz olbrzymiobrodawkowym zapaleniem spojówek. Lipidy osadzają się łatwiej na soczewkach silikonowo-hydrożelowych, natomiast białka na soczewkach hydrożelowych IV grupy FDA. Dane kliniczne i laboratoryjne wykazują, że płyn OPTI-FREE® PureMoist® jest wysoce efektywny w zmniejszaniu przylegania obu typów osadów^{1,4,5}.

Stworzono model *in vitro*, w którym soczewki kontaktowe były wstępnie namoczone w soli fizjologicznej lub płynie OPTI-FREE® PureMoist® przez 24 godziny, a następnie w roztworze zawierają-

Całodzienny komfort noszących soczewki 16 godzin lub dłużej



Rysunek 3. Badani używający płynu OPTI-FREE® PureMoist®, którzy nosili soczewki średnio przez co najmniej 16 godzin i zgodzili się/zdecydowanie się zgodzili, że komfort noszenia soczewek nie spadł nawet pod koniec dnia. Oceny w dniu 90 dla wszystkich marek soczewek kontaktowych. Pacjenci niezdecydowani nie zostali wzięci pod uwagę, a dane mogą nie być równe 100%.

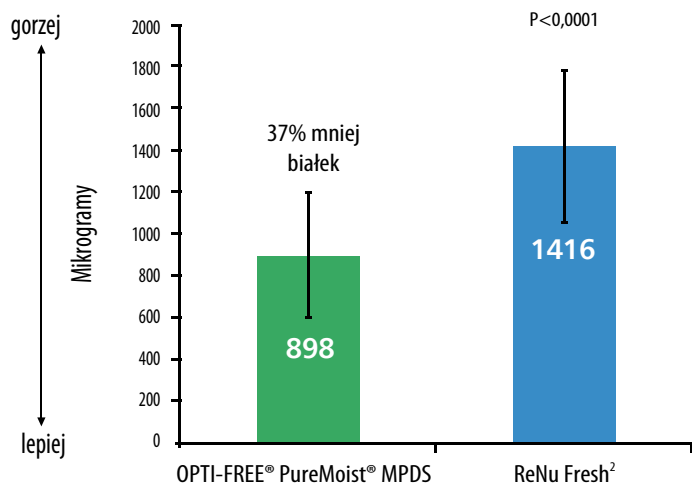


Rysunek 4. Osady lipidowe na silikonowo-hydrożelowych soczewkach kontaktowych pielęgnowanych płynem OPTI-FREE® PureMoist® w porównaniu z solą fizjologiczną.

cym lipidy niepolarne (tzn. cholesterol). Następnie lipidy osadzone na soczewkach zostały wyodrębnione i zmierzone ilościowo metodą spektrometrii. Wyniki wykazały, że płyn OPTI-FREE® PureMoist® zapobiegł zalęganiu osadów lipidowych na wszystkich silikonowo-hydrożelowych soczewkach kontaktowych i został oceniony lepiej, niż sól fizjologiczna (Rysunek 4)^{1,5}. Zużyte soczewki kontaktowe z 90-dniowego badania klinicznego (IV grupa FDA; Acuvue 2*) zostały zebrane i poddane badaniom laboratoryjnym w celu pomiaru pozostałości lizozymu, głównego białka znajdującego się we łzach, za pomocą wysokosprawnej chromatografii cieczowej. Mniejsza ilość po-

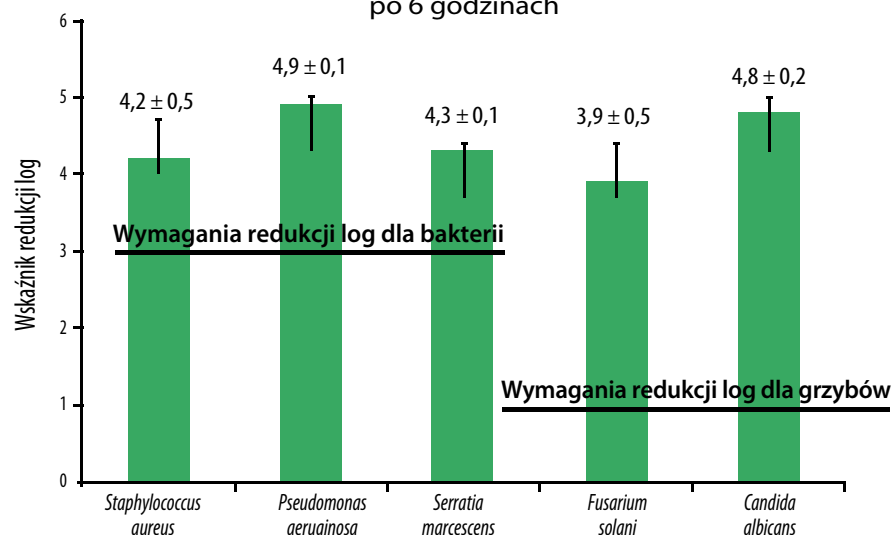
zostłego lizozymu została wykryta na soczewkach pielęgnowanych płynem OPTI-FREE® PureMoist® w porównaniu do soczewek pielęgnowanych płynem ReNu Fresh² (P<0,0001), (Rysunek 5)^{1,4}. Uważa się, że te dane odzwierciedlają zdolność płynu z HydraGlyde® Moisture Matrix do blokowania miejsc hydrofobowych na powierzchniach soczewek, tym samym zapobiegając przyleganiu osadów lipidowych i białkowych.

Białko (lizozy) osadzający się na soczewkach Acuvue2



Rysunek 5. Pozostałości lizozy soczewkowego na soczewkach grupy IV (Acuvue 2*) noszonych przez dwa tygodnie i pielęgnowanych płynem OPTI-FREE® PureMoist® lub ReNu Fresh².

Efektywność antymikrobiaowa płynu OPTI-FREE® PureMoist® po 6 godzinach



Rysunek 6: Skuteczność dezynfekcji płynem OPTI-FREE® PureMoist® w stosunku do organizmów wskazanych przez ISO.

Sprawdzona podwójna dezynfekcja z minimalnym barwieniem rogówki.

Soczewki kontaktowe, pojemniki oraz produkty do pielęgnacji soczewek są wystawione na działanie wielu czynników zanieczyszczających, łącznie z mikroorganizmami ze środowiska i normalnej flory bakteryjnej oka. W związku z tym produkty dezynfekujące soczewki kontaktowe muszą być oceniane pod kątem aktywności antymikrobowej przeciwko organizmom patogennym określonym przez amerykańską Agencję ds. Żywno-

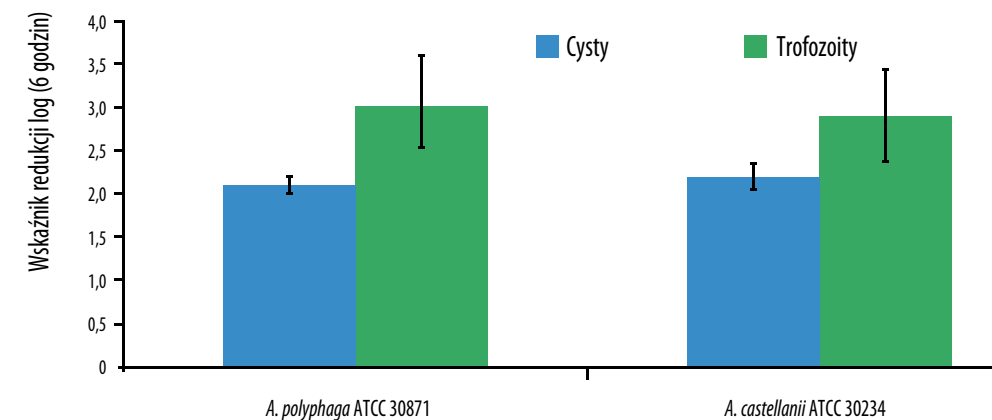
ści i Leków FDA lub standardy ISO. Istotną jest również ocena skuteczności płynów dezynfekujących przeciwko innym organizmom, takim jak pierwotniak *Acanthamoeba*, który może wywołać infekcje oczne. Skuteczność obecnie dostępnych wielofunkcyjnych płynów przeciwko tym organizmom jest różna. Płyn OPTI-FREE® PureMoist® zawiera opatentowany system podwójnej dezynfekcji Polyquad® i Aldox®, który jest używany przez miliony osób noszących soczewki kontaktowe na całym świecie.

Profil dezynfekcyjny płynu OPTI-FREE® PureMoist® został oceniony pod względem bakterii, grzybów i *Acanthamoeba spp.* Badanie przeprowadzono zgodnie z zalecaną przez ISO/FDA procedurą „stand-alone” i „regimen” badania skuteczności płynu przeciwko standardowym mikroorganizmom *Staphylococcus aureus*, *Pseudomonas aeruginosa*, *Serratia marcescens*, *Candida albicans* oraz *Fusarium solani*. Zmodyfikowane badanie typu „stand-alone” oraz „regimen” zostało przeprowadzone pod kątem cyst i trofozoitów *Acanthamoeba castellanii* oraz *Acanthamoeba polyphaga*.

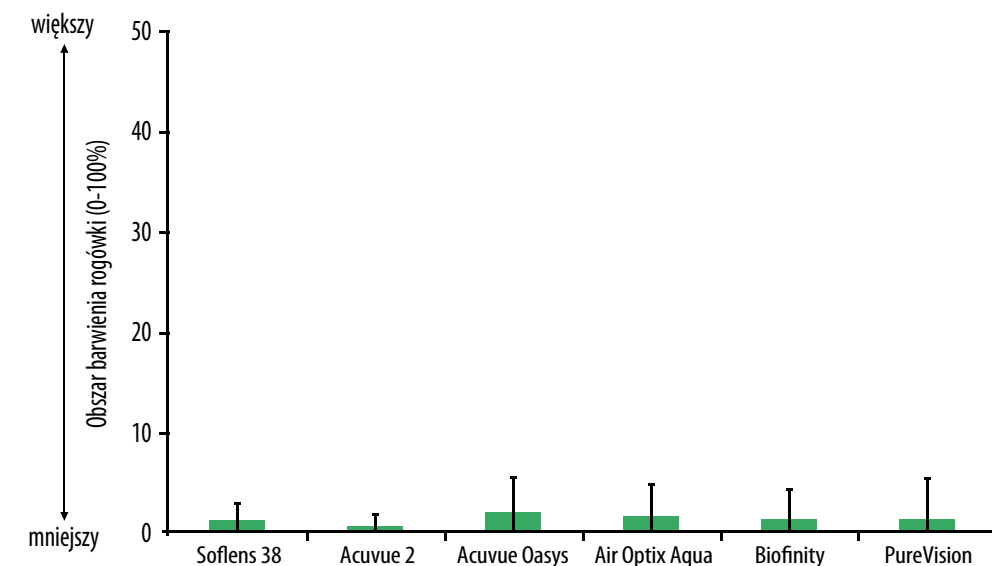
Płyn, który skutecznie zmniejsza ilość mikroorganizmów, musi również być łagodny dla powierzchni oka. Składniki zastosowane do jego przygotowania muszą być kompatybilne z materiałami użytymi do produkcji soczewek, aby zminimalizować ryzyko wystąpienia efektów cytotoksycznych, w tym także barwienia rogówki po założeniu soczewek. Pomimo wysokiego poziomu skuteczności dezynfekcji wykazano, że system dezynfekcji zastosowany w płynie OPTI-FREE® PureMoist® jest biokompatybilny, dzięki czemu barwienie rogówki w przypadku wszystkich soczewek użytych w 90-dniowej próbie klinicznej było minimalne⁴. Ostrość oraz obszar (Rysunek 8) barwienia rogówki oceniono jako ogólnie niskie, a ponadto niższe przy zastosowaniu płynu OPTI-FREE® PureMoist® niż płynu ReNu Fresh²; dotyczy to wszystkich marek soczewek kontaktowych ($p \leq 0,05$ w przypadku wszystkich marek soczewek kontaktowych).

Omówienie.

Oceny laboratoryjne oraz badanie kliniczne z udziałem ponad 570 badanych wykazały znakomite działanie wielofunkcyjnego płynu dezynfekującego OPTI-FREE® PureMoist®. Dane wykazują, że nowy płyn zapewnia wygodę, minimalizuje przyleganie osadów lipidowych i białkowych oraz zapewnia wysoki poziom biokompatybilnej dezynfekcji. Korzyści te należy przypisać głównie zastosowaniu nowej, opatentowanej, uniwersalnej, powierzchniowo aktywnej substancji HydraGlyde® Moisture Matrix, która osadza się na powierzchni soczewki oraz w jej wnętrzu, aby zablokować miejsca hydrofobowe i poprawić hydrofilowość

Skuteczność dezynfekcji OPTI-FREE® PureMoist® wobec cyst i trofozoitów *Acanthamoeba spp.* (n=3)Rysunek 7. Skuteczność dezynfekcji cyst i trofozoitów *Acanthamoeba spp.* płynem OPTI-FREE® PureMoist®.

Obszar barwienia rogówki



Rysunek 8. Obszar barwienia rogówki w dniu 90 dla badanych używających płynu OPTI-FREE® PureMoist®. Soczewki były zmieniane zgodnie z zaleceniami producenta.

soczewek. Ten mechanizm działania, zachodzący podczas każdego całonocnego namoczenia soczewek, przyczynia się do wysokiego poziomu ich nawilżenia oraz całodziennej wygody użytkowania. Płyn OPTI-FREE® PureMoist®, który jest polecany wszystkim pacjentom noszącym soczewki kontaktowe, może przynieść szczególne korzyści pacjentom, którym dokuczają suchość oczu oraz dyskomfort pojawiający się pod koniec dnia. Czynniki te to główne przyczyny skłaniające pacjentów do rezygnacji ze stosowania soczewek kontaktowych.

* Znaki firmowe są własnością odpowiednich właścicieli.

Piśmiennictwo:

1. Dane w archiwum firmy Alcon.
2. W Polsce ten płyn jest sprzedawany pod nazwą ReNu MultiPlus.
3. Davis J.W., Ketelson H.A., Shows A., Meadows, D.L., A lens care solution designed for wetting silicone hydrogel materials. Plakat przedstawiono podczas: ARVO; Maj 2010; Fort Lauderdale, FL.
4. Napier L., Garofalo R., Lemp J., Ketelson H., Lally J., Clinical evaluation of an investigational multi-purpose disinfecting solution. Plakat przedstawiono podczas: CLAO; Wrzesień 2010; Las Vegas, NV.
5. Senchyna M., Stauffer P., Davis J., Ketelson H.A., Meadows D.A., Characterization of a multi-purpose lens solution designed for silicone hydrogel materials. Plakat przedstawiono podczas: ARVO; Maj 2010; Fort Lauderdale, FL.
6. Borazjani R.N., McAnally C., Callan et al., Antibacterial, antifungal, and anti-amoebal properties of a novel multi-purpose solution. Plakat przedstawiono podczas: ARVO; Maj 2010; Fort Lauderdale, FL.



Spotkanie Klubu Air Optix



W dniach 21–22 kwietnia firma Alcon Vision Care (CIBA VISION) zaprosiła swoich klientów do położonej nad Narwią Jachranki na spotkanie Klubu Air Optix. Tematem przewodnim tego spotkania był „Kurs na maksymalne nawilżenie”, a okazja – nie byle jaka.

Firma Alcon po włączeniu do Novartis stała się największą na świecie firmą dedykowaną szeroko pojętej ochronie wzroku. Nowy Alcon to już nie tylko działy chirurgiczny i farmaceutyczny, ale również dział Vision Care, utworzony z CIBA VISION. Tak więc dawna CIBA VISION nosi teraz nazwę Alcon Vision Care.

Zebrani w Centrum Kongresowym Warszawianka specjaliści zostali o tych zmianach poinformowani i jednocześnie wprowadzeni w świat nowych produktów, które poszerzyły portfolio Alcon Vision Care. Znalazła się w nim m.in. rodzina płynów Opti-Free, do których wkrótce dojdą preparaty nawilżające Systane oraz witaminy do oczu – firma będzie dążyła do tego, by były one sprzedawane w salonach optycznych. Uzupelnia one dotychczasową ofertę systemów pielęgnacyjnych oferowanych przez CIBA VISION, mianowicie system oksydacyjny A0Sept i krople nawilżające Aquify.

Promowaną na spotkaniu nowością był płyn Opti-Free PureMoist, który zawiera działający niezależnie od filmu łzowego system nawilżający HydraGlyde, zapewniający komfort noszenia oraz nawilżenie soczewek nawet do 16 godzin dziennie. Płyn ten nadaje się świetnie do pielęgnacji soczewek silikonowo-hydrożelowych, jako że bardzo skutecznie usuwa osady białkowe z ich powierzchni i ogranicza przyczepność lipidów.

Podsumowaniem sobotnich prezentacji była uroczysta kolacja w Yacht Klubie i świetna zabawa przy muzyczno-magicznych występach.

Niedzielne prezentacje zawierały informacje na temat programu Za-Kontaktowani (dotyczącego soczewek Dailies), oferty szkoleniowej Alcon Vision Care i tego, jak ważne jest odpowiednie wyeksponowanie produktów w punkcie sprzedaży. Dr Anna M. Ambroziak zreferowała zaś stan najnowszych badań co do tak powszechnego problemu, jakim jest zespół suchego oka, z którym walczyć będą nowe produkty Alcon Vision Care. Okazuje się, że dzięki połączeniu sił dwóch wiodących na rynku firm, specjaliści otrzymali wiele nowych możliwości co do wzbogacenia swojej oferty w salonach optycznych i gabinetach okulistycznych.

Opr. M.L.

Foto: FoTomasMedia.pl
Więcej zdjęć w naszej galerii na stronie: www.gazeta-optyka.pl



Alcon CIBA VISION

Together As One

Firma Alcon została założona w 1945 roku przez dwóch farmaceutów z Fort Worth, Texas, Roberta Alexandra i Williama Connera. Od samych początków Alcon koncentrował się na opracowywaniu innowacyjnych leków pomagających w leczeniu wielu schorzeń i chorób oczu. Po połączeniu z Novartis, Alcon podzielony jest na trzy dywizje: chirurgia, farmacja i korekcja soczewkami kontaktowymi (Vision Care).

Po fuzji z CIBA VISION, Alcon może teraz spełniać potrzeby wzrokowe swoich pacjentów w każdym okresie ich życia. Od pierwszych soczewek kontaktowych dziecka do korekcji krótkowzroczności po wewnątrzgałkowe soczewki dla seniorów po operacji zaćmy – innowacje firmy Alcon pomagają ludziom w każdym wieku widzieć świat lepiej i wyraźniej.

Ponad dwa tysiące osób na całym świecie – inżynierowie, naukowcy, specjaliści medyczni – pracuje w dziale Alcon Badań i Rozwój, zajmując się opracowywaniem nowych produktów, które spełniałyby dotąd niezaspokojone potrzeby wzrokowe pacjentów. Jak mówi dr Franck Leveiller, wiceprezydent działu Badań i Rozwoju Vision Care, w najbliższych kilku latach Alcon planuje zainwestować aż pięć miliardów dolarów w pracę nad nowymi i innowacyjnymi produktami, leczącymi schorzenia i choroby oczu. Daje to niezwykle możliwości rozwoju rewolucyjnych produktów i spełniania potrzeb zarówno specjalistów, jak i ich pacjentów. Obecnie Alcon oferuje leki, wyroby medyczne oraz urządzenia do leczenia zaćmy, jaskry, AMD, suchego oka, infekcji, alergii ocznych, a także produkty korygujące wady refrakcji.

Alcon stał się teraz jednym z największych producentów soczewek kontaktowych i płynów do ich pielęgnacji. Oferta soczewek kontaktowych zawiera znaną doskonale na polskim rynku rodzinę soczewek AIR OPTIX® z technologią TriComfort™, rodzinę soczewek jednodniowych DAILIES® oraz kolorowe soczewki FreshLook®.

Portfolio płynów do pielęgnacji soczewek kontaktowych składa się z grupy płynów wielofunkcyjnych OPTI-FREE® oraz systemu oksydacyjnego A0SEPT® PLUS. Ważną częścią Alcon są preparaty sprzedawane bez recepty, łagodzące i leczące objawy zespołu suchego oka, który staje się coraz powszechniejszą dolegliwością – są to krople SYSTANE®, SYSTANE® Ultra, GenTeal® i Aquify®. Alcon oferuje również witaminy Vitalux®, ważne dla dobrego widzenia i zdrowia oczu.

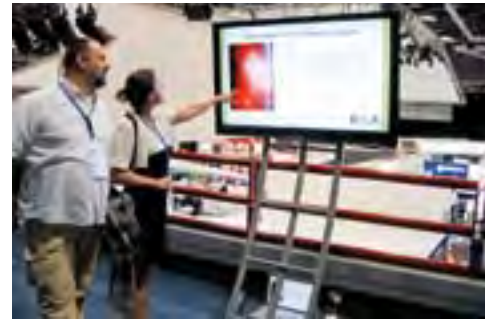
Jako jeden z głównych sponsorów konferencji BCLA, Alcon Vision Care zaprezentował w tym roku swoje nowości: płyn OPTI-FREE® PureMoist® i soczewkę DAILIES® Total 1®, która zrewolucjonizuje sektor soczewek jednodniowych.

W przyszłych latach możemy spodziewać się kolejnych innowacji kontaktologicznych Alcon, które będą zapewniać nie tylko doskonały komfort użytkowania i jasność widzenia, ale także zdrowie oczu i znakomitą korekcję wad wzroku.



Teraz CIBA VISION jest częścią **Alcon**
a Novartis company

BCLA 2012



Tegoroczna 36. konferencja British Contact Lens Association odbyła się w Birmingham, po raz pierwszy w centrum konferencyjnym ICC, w dniach 24–27 maja. Konferencji towarzyszyła wystawa około 50 firm kontaktologicznych. W tegorocznym spotkaniu członków BCLA wzięło udział ponad 1200 delegatów – specjalistów kontaktologów – nie tylko z Wielkiej Brytanii, ale i z innych 45 krajów.

Symposium BCLA to zawsze świetna okazja do tego, by zapoznać się z najnowszymi produktami kontaktologicznymi, z wynikami badań prowadzonych w wielu ośrodkach na całym świecie, ze stanem najbardziej aktualnej wiedzy na temat diagnostyki i soczewek kontaktowych, a wreszcie wziąć udział w doksztatkających warsztatach. Warsztaty dotyczyły m.in. aberracji sferycznych w korekcji presbiopii, aplikacji soczewek hybrydowych (sztywno-miękkich) i skleralnych. Wykładowcy: jak zawsze rewelacyjni. Na BCLA zapraszano są najbardziej znane postaci ze świata kontaktologii, jak np. prof. Brien Holden, dr Jeff Walline, dr Noel Brennan, prof. Lyndon Jones czy prof. Eric Papas. Poza nimi swoje prezentacje mieli również młodzi naukowcy, prowadzący badania nad różnymi aspektami diagnostyki i użytkowania soczewek kontaktowych, a także nad ich parametrami, kluczowymi dla dobrego widzenia i komfortu.

Czego dowiedzieliśmy się na tegorocznej konferencji? Otóż w nadchodzących miesiącach możemy spodziewać się rewolucji na rynku kontaktologicznym, jeśli chodzi o soczewki kontaktowe. Dwie firmy wprowadzają innowacyjne jednodniowe soczewki kontaktowe. Są to: Alcon Vision Care z soczewką Dailies Total 1 oraz Bausch + Lomb z soczewką Biotrue ONEday.

Obie soczewki wykonane są z nowych materiałów i w nowych technologiach, charakteryzując się rewolucyjnymi właściwościami – gdy tylko pojawią się w Polsce, z pewnością odmienią strukturę rynku.

Pierwszy dzień wykładów BCLA rozpoczął się od ciekawej i nieco kontrowersyjnej prezentacji na temat nieefektywności dostępnych soczewek dla presbiopów – dwóch profesorów z USA, Mark Andre i Patrick Caroline, raczej polecali korygowanie presbiopii za pomocą monowizji niż multifokalnych soczewek kontaktowych. Dużo uwagi poświęcono także relacji powieki/soczewki kontaktowe, suchemu oku, kontrowersyjnie w aspekcie noszenia soczewek kontaktowych, soczewkom w sporcie, a wreszcie fluorescencji i spowodowanemu przez nią barwieniu rogówki, gdy połączy się z konkretnym konserwantem zawartym w płynie wielofunkcyjnym do pielęgnacji soczewek. Ciekawy był również blok tematyczny na temat diety i suplementów, a także wpływu środowiska na użytkowanie soczewek kontaktowych.

Konferencji towarzyszyła prezentacja kilkudziesięciu posterów i kilkunastu zdjęć – w konkursie fotograficznym wzięła udział dr Halina Mańczak z pięcioma doskonałymi zdjęciami. Do treści prezentowanych posterów i badań naukowych będziemy wracać w kolejnych numerach „Optyki”.

Za rok konferencja BCLA odbędzie się w Manchesterze, w dniach 6–9 czerwca 2013 roku.

Opr. M.L.

Redakcja bardzo dziękuje firmie Alcon Vision Care za umożliwienie uczestnictwa w tegorocznej konferencji BCLA.

Foto: M.L.



Foto: Elliott Franks

System SOLOCARE AQUA®

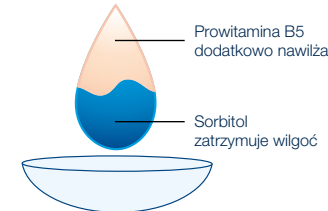
Wielofunkcyjny płyn do miękkich soczewek kontaktowych z pojemnikiem

Dodatkowe nawilżanie i działanie antybakteryjne zapewnia czystość soczewek i komfort noszenia przez cały dzień



Unikatowa formuła

zatrzymuje 90% więcej wilgoci i poprawia nawilżanie. Prowitamina B5 (Dexpanthenol) dodatkowo nawilża oko, co łagodzi podrażnienia.



Sorbitol zatrzymuje wilgoć na soczewce zapewniając komfort przez cały dzień.



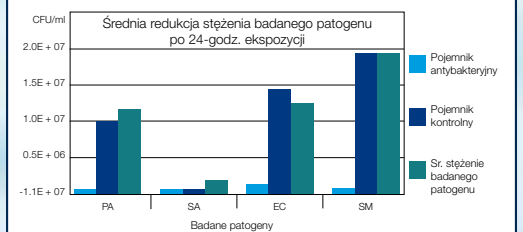
Unikatowy pojemnik

na soczewki zabija bakterie i redukuje nawarstwianie się biofilmu. Pojemnik na soczewki z systemem MicroBlock® zawiera bakteriobójcze jony srebra, co zapewnia większą czystość i uczucie świeżości.



Jony srebra zawarte w plastiku pojemnika działają bakteriobójczo na soczewce.

Antybakteryjny pojemnik na soczewki z systemem MicroBlock® zabija bakterie na soczewce



Efficacy of an Anti-Microbial Lens Case, Melanie George MS, Marc Ajello BS, Mark Tsao PhD, Allen Gillard BS i Alicja Sills MS - CIBA Vision Corporation, Duluth, GA - Firma Novartis



Płyn do miękkich soczewek kontaktowych All-In-One

Pozwól pacjentom poczuć się jeszcze lepiej w soczewkach przez cały dzień.

Skontaktuj się z przedstawicielem SOLOCARE AQUA® na stronie solocareaqua.pl lub zadzwoń pod numer 801 00 22 71



Kształcenie zawodowe na progu wielkich zmian

Od 1 września 2012 roku w pierwszych klasach techników oraz zasadniczych szkół zawodowych zacznie obowiązywać nowa podstawa programowa kształcenia ogólnego. Równocześnie klasy te obejmie nowa podstawa programowa kształcenia w zawodach, której podstawę prawną stanowi Rozporządzenie Ministra Edukacji Narodowej z dnia 7 lutego 2012 roku w sprawie podstawy programowej kształcenia w zawodach.

Podstawa programowa kształcenia w zawodach to obowiązkowy zestaw celów kształcenia oraz treści nauczania opisanych w formie oczekiwanych efektów kształcenia: wiedzy, umiejętności zawodowych oraz kompetencji personalnych i społecznych, niezbędnych dla zawodów lub kwalifikacji wyodrębnionych w zawodach. Czy więc to jednostronnicowe rozporządzenie oraz liczący 613 stron załącznik zreformują szkolnictwo zawodowe w Polsce?

Kształcenie zawodowe dotychczas

W obowiązującym dotychczas systemie prawnym minister właściwy do spraw oświaty i wychowania określał (w drodze odrębnych rozporządzeń) podstawy programowe kształcenia w poszczególnych zawodach wpisanych do klasyfikacji zawodów szkolnictwa zawodowego. Taka podstawa programowa kształcenia w danym zawodzie obejmowała opis zawodu, bloki programowe wraz z celami oraz treściami kształcenia, podział godzin oraz zalecane warunki realizacji treści kształcenia.

Prześledźmy to na przykładzie zawodu technik optyk, którego podstawa programowa była zdefiniowana w załączniku nr 8 do Rozporządzenia Ministra Edukacji Narodowej z dnia 17 listopada 2011 roku. Dokument ten zawiera: opis zawodu, opis bloków programowych (podstawa zawodu; przyrządy i urządzenia optyczne i optoelektroniczne; optyka oftalmiczna; podstawy działalności zawodowej), podział godzin na bloki programowe (minimalny procent czasu dla poszczególnych bloków) oraz zalecane warunki realizacji treści kształcenia w zawodzie.

Kształcenie zawodowe po 1 września 2012 roku

Konstrukcja nowego rozporządzenia pozwoliła w jednym akcie prawnym określić podstawę programową kształcenia dla wszystkich zawodów wpisanych do klasyfikacji zawodów szkolnictwa zawodowego (w tym także zawodów szkolnictwa artystycznego). Struktura nowej podstawy programowej obejmuje trzy części: **część I** określa ogólne cele i zadania kształcenia zawodowego; **część II** określa „efekty kształcenia wspólne dla wszystkich zawodów, efekty kształcenia wspólne dla grupy zawodów w ramach obszaru kształcenia oraz efekty kształcenia właściwe dla kwalifikacji wyodrębnionych w zawodach”; wreszcie **część III** określa opis kształcenia w poszczególnych zawodach, zawierający: nazwy i symbole cyfrowe zawodów, zgodnie z klasyfikacją zawodów szkolnictwa zawodowego, cele kształcenia w zawodach, nazwy kwalifikacji wyodrębnionych w zawodach, warunki realizacji kształcenia w zawodach, minimalną liczbę godzin kształcenia zawodowego oraz możliwości uzyskania dodat-



Prof. dr hab. RYSZARD NASKRĘCKI

kowych kwalifikacji w zawodach w ramach obszaru kształcenia.

Ogólne cele i zadania kształcenia zawodowego

Rozporządzenie określa, że kształcenie zawodowe jest realizowane w szkołach ponadgimnazjalnych: zasadniczej szkole zawodowej, technikum oraz szkole policealnej. Ponadto stwierdza się, że kształcenie zawodowe może być także realizowane na kwalifikacyjnych kursach zawodowych prowadzonych przez uprawnione podmioty oraz na kursach umiejętności zawodowych.

Celem kształcenia zawodowego jest „przygotowanie uczących się do życia w warunkach współczesnego świata, wykonywania pracy zawodowej i aktywnego funkcjonowania na zmieniającym się rynku pracy”. Uzasadnieniem tego celu mają być procesy globalizacji, a w szczególności „idea gospodarki opartej na wiedzy, globalizacja procesów gospodarczych i społecznych, rosnący udział handlu międzynarodowego, mobilność geograficzna i zawodowa, nowe techniki

i technologie, a także wzrost oczekiwań pracodawców w zakresie poziomu wiedzy i umiejętności pracowników”.

Rozporządzenie obejmuje 200 zawodów, z czego 76 zawodów nauczanych w zasadniczych szkołach zawodowych, 32 zawody nauczane w szkołach policealnych oraz 92 zawody nauczane w technikum (w tym 23 zawody nauczane także w szkołach policealnych).

Zgodnie z ideą europejskich ram kwalifikacji, nową podstawę programową zapisano w kategoriach wiedzy, umiejętności oraz kompetencji personalnych i społecznych, które uczy się powinien nabyć w procesie kształcenia. Efekty kształcenia zdefiniowano w trzech kategoriach:

- efekty kształcenia wspólne dla wszystkich zawodów,
- efekty kształcenia wspólne dla zawodów w ramach jednego obszaru kształcenia (zawodów zbliżonych),
- efekty kształcenia właściwe dla zawodu, opisane w kwalifikacjach wyodrębnionych w danym zawodzie

W rozporządzeniu zdefiniowano osiem obszarów kształcenia, do których następnie przyporządkowano określone zawody:

- administracyjno-usługowy (A),
- budowlany (B),
- elektryczno-elektroniczny (E),
- mechaniczny i górniczo-hutniczy (M),
- rolniczo-leśny z ochroną środowiska (R),
- turystyczno-gastronomiczny (T),
- medyczno-społeczny (Z),
- artystyczny (S).

Następnie zdefiniowano **efekty kształcenia wspólne dla wszystkich zawodów** (kompetencje personalne i społeczne, które obejmują: bezpieczeństwo i higienę pracy, podejmowanie i prowadzenie działalności gospodarczej, język obcy ukierunkowany zawodowo, kompetencje personalne i społeczne oraz organizację pracy małych zespołów (wyłącznie dla zawodów nauczanych na poziomie technika)) oraz **efekty kształcenia wspólne dla zawodów w ramach każdego obszaru kształcenia**.

W tabeli 1 załącznika do omawianego rozporządzenia zawarto wykaz kwalifikacji wraz z ich powiązaniem z zawodami i efektami kształcenia dla każdego obszaru kształcenia.

Realizowany w szkole program nauczania w danym zawodzie musi więc zawierać:

1. Ogólne cele i zadania kształcenia zawodowego;
2. Cele kształcenia w zawodzie;
3. Efekty kształcenia wspólne dla wszystkich zawodów;
4. Efekty kształcenia wspólne dla zawodów w ramach obszaru kształcenia stanowiące podbudowę do kształcenia w zawodzie lub grupie zawodów;
5. Efekty kształcenia właściwe dla każdej kwalifikacji wyodrębnionej w danym zawodzie;
6. Warunki realizacji kształcenia w danym zawodzie;
7. Minimalną liczbę godzin kształcenia.

Kształcenie zawodowe optyków

Słowo „optyk” w nazwach zawodów pojawia się dwukrotnie – w zawodzie **optyk-mechanik** oraz **technik optyk**. Obydwa te zawody przypisano do obszaru **mechanicznego i górniczo-hutniczego (M)**. Zgodnie z rozporządzeniem, kształcenie w zawodzie optyk-mechanik może być prowadzone w zasadniczej szkole zawodowej, natomiast w zawodzie technik optyk – wyłącznie w technikum. W ramach efektów kształcenia wspólnych dla tej grupy zawodów, uczniowie powinni m.in.: przestrzegać zasad sporządzania rysunku technicznego maszynowego; sporządzać szkice części maszyn; sporządzać rysunki techniczne z wykorzystaniem technik komputerowych; rozróżniać części maszyn i urządzeń; przestrzegać zasad tolerancji i pasowań; wykonywać pomiary warsztatowe; posługiwać się dokumentacją techniczną maszyn i urządzeń oraz przestrzegać norm dotyczących rysunku technicznego, części maszyn, materiałów konstrukcyjnych i eksploatacyjnych; stosować programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań.

W zakresie umiejętności stanowiących podbudowę do kształcenia w tych zawodach stwierdzono, że „uczeń: 1) stosuje prawa i przestrzega zasad optyki fizycznej i geometrycznej, elektrotechniki i elektroniki; 2) stosuje programy komputerowe wspomagające wykonywanie zadań”.

W zakresie efektów kształcenia właściwych dla kwalifikacji wyodrębnionych dla zawodów

optyk-mechanik oraz technik optyk obowiązuje efekt oznaczony jako M.14. Montaż i naprawa elementów i układów optycznych, który obejmuje takie zagadnienia, jak:

1. Przygotowywanie materiałów i elementów optycznych do montażu;
2. Wykonywanie elementów układów, przyrządów optycznych i optoelektronicznych;
3. Montowanie i demontowanie elementów układów i przyrządów optycznych;
4. Naprawianie i justowanie elementów układów i przyrządów optycznych.

Dla zawodu technik optyk obowiązuje ponadto efekt kształcenia oznaczony jako **M.30. Wykonywanie i naprawa pomocy wzrokowych**, który obejmuje:

I. Określanie wad wzroku i sposobów ich korekcji. Uczeń:

1. charakteryzuje budowę narządu wzroku;
2. określa funkcje poszczególnych części oka oraz wady w budowie oka;
3. rozpoznaje oko miarowe oraz wady wzroku;
4. stosuje pojęcia związane z widzeniem obuocznym;
5. obsługuje wybrane przyrządy optometryczne: autorefraktometr, refraktometr, keratometr, pupilometr, oprawę próbną;
6. stosuje sposoby korekcji wad wzroku i udziela porad dotyczących korzystania z pomocy wzrokowych;
7. dobiera środki do ochrony wzroku przed uszkodzeniami mechanicznymi oraz szkodliwym działaniem promieniowania.

II. Wykonywanie pomiarów oftalmicznych. Uczeń:

1. rozpoznaje symbole i oznaczenia stosowane w oftalmice;
2. kontroluje parametry fizyczne soczewek okularowych, kontaktowych i innych pomocy wzrokowych;
3. przestrzega zasad tworzenia zapisu równoważnego soczewek sferycznych;
4. dobiera przyrządy i urządzenia do wykonywania pomiarów oftalmicznych;
5. wykonuje pomiary mocy soczewek, wyznaczania osi cylindra i środków optycznych soczewek, kierunku i mocy pryzmy,

rozstawu źrenic, kąta pantoskopowego, kąta nachylenia tarcz oprawy, odległości wierzchołkowej;

6. oblicza wartość decentracji pryzmatycznej w soczewkach okularowych na podstawie recepty i wyznacza położenie głównego punktu referencyjnego;
7. stosuje wymiarowanie i znakowanie opraw, soczewek okularowych i kontaktowych w procesie wykonania pomocy wzrokowych.

III. Dobieranie pomocy wzrokowych. Uczeń:

1. rozróżnia materiały konstrukcyjne stosowane w oftalmice;
2. rozpoznaje rodzaje soczewek okularowych i kontaktowych oraz określa ich zastosowanie;
3. rozróżnia rodzaje opraw okularowych i innych pomocy wzrokowych;
4. dobiera akcesoria i oprawy okularowe zgodnie z zasadami optyki, fizjologii widzenia i estetyki;
5. wyznacza minimalną średnicę soczewek okularowych i dobiera soczewki okularowe.

IV. Wykonywanie pomocy wzrokowych. Uczeń:

1. obsługuje urządzenia stosowane w optyce oftalmicznej;
2. postępuje się narzędziami stosowanymi w optyce oftalmicznej;
3. dobiera metody i techniki wykonania i uszlachetniania soczewek okularowych i kontaktowych;
4. przestrzega zasad oznakowania soczewek okularowych podczas wykonywania okularów;
5. przestrzega zasad centrowania soczewek okularowych z uwzględnieniem decentracji poziomej i pionowej;
6. dobiera narzędzia, urządzenia i maszyny potrzebne do wykonania pomocy wzrokowych;
7. wykonuje obróbkę soczewek z zastosowaniem maszyn, urządzeń i narzędzi;
8. osadza soczewki okularowe z zastosowaniem narzędzi do montażu;
9. stosuje wartości odchyłek tolerancji, wymaganych w procesie wykonania pomocy wzrokowych;

10. reguluje i modeluje okulary i inne pomoce wzrokowe;
11. ocenia jakość wykonania pomocy wzrokowych.

V. Naprawianie pomocy wzrokowych. Uczeń:

1. dobiera narzędzia do naprawy pomocy wzrokowych;
2. przestrzega parametrów mechanicznych i estetycznych pomocy wzrokowych zgodnie z wymaganiami technicznymi;
3. dobiera przyrządy kontrolno-pomiarowe do wykonania pomiarów optycznych układów i przyrządów;
4. wykonuje pomiary optyczne pomocy wzrokowych;
5. stosuje tablice tolerancji dla pomiarów wstępnych i kontroli powykonawczych pomocy wzrokowych;
6. określa aberracje układów optycznych na podstawie wykonanych pomiarów;
7. wykonuje naprawę, regulację i konserwację pomocy wzrokowych;
8. przestrzega norm i procedur dotyczących kontroli jakości wyrobów i usług oftalmicznych.

Warunki realizacji kształcenia i minimalna liczba godzin

W warunkach realizacji kształcenia w zawodzie technik optyk stwierdza się, że szkoła podejmująca kształcenie w zawodzie technik optyk powinna posiadać następujące pomieszczenia dydaktyczne: pracownię rysunku technicznego, pracownię demontażu, montażu i konserwacji przyrządów optycznych, pracownię pomiarów i kontroli, pracownię obróbki szkła, pracownię optometryczną, pracownię salonu optycznego, pracownię optyczną oraz warsztat szkolny. Warunki precyzują także szczegółowe wyposażenie ww.

pracowni. I tak – pracownia optometryczna powinna być wyposażona w „stanowiska do określania wad wzroku i doborzenia pomocy wzrokowych (jedno stanowisko dla ośmiu uczniów), obejmujące: autorefraktometr, refraktometr, keratometr, oftalmometr, pupilometr, oprawę próbną, kasetę okulistyczną, rzutnik z optotypami i testem czerwono-zielonym, dioptriomierz, pupilometr, linijki optyczne”. Pracownia optyczna powinna być wyposażona w „stanowiska do wykonywania i napraw pomocy wzrokowych (jedno stanowisko dla czterech uczniów), wyposażone w: szlifierkę ręczną do obróbki obrzeży soczewek, automat szlifierski szablonowy lub bezszablonowy do obróbki obrzeży soczewek z oprzyrządowaniem, wiertarkę do wykonywania otworów w soczewkach, rowkarkę, polerkę do polerowania obrzeży soczewek, polerkę do polerowania opraw, szabloniarkę, dioptriomierz, polaryskop, linijki optyczne, centroskop, podgrzewacz do opraw, mikropalnik do lutowania opraw, barwiarkę do soczewek organicznych, cząłki do montażu i profilowania okularów, wkrętaki precyzyjne (zegarmistrzowskie), pilniki”.

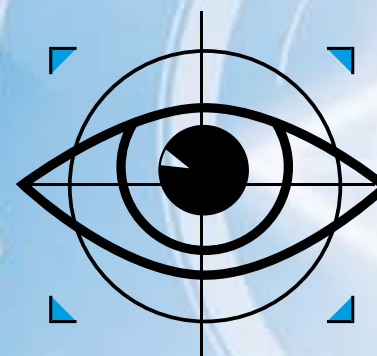
No i na koniec minimalna liczba godzin kształcenia:

- 480 godzin dla efektów kształcenia wspólnych dla wszystkich zawodów oraz efektów kształcenia wspólnych dla zawodów w ramach obszaru mechanicznego i górniczo-hutniczego;
- 600 godzin – dla efektu M.14. Montaż i naprawa elementów i układów optycznych;
- 300 godzin – dla M.30. Wykonywanie i naprawa pomocy wzrokowych;
- Ponadto wymagane jest 180 godzin na praktykę w „podmiocie zapewniającym rzeczywiste warunki pracy właściwe dla nauczanego zawodu.”

Wymiana doświadczeń, porady i opinie specjalistów, informacje i spostrzeżenia, wydzierżawienie i sytuacja na rynku optycznym, ogłoszenia kupna i sprzedaży, oferty pracy...

Wejdź na największe forum optyczne
www.forum.gazeta-optyka.pl

Poleć, ostrzeż, sprzedaj, wymień, podziel się swoją opinią, doradź innym.



OPTYKA 2012

targi optyczne

9-10 listopada 2012

Poznań

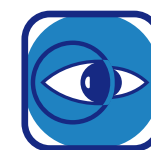
Poprzednia edycja targów Optyka to:

- ponad 100 wystawców z kraju i zagranicy
- 250 reprezentowanych marek
- blisko 2000 m² powierzchni ekspozycyjnej
- 2000 profesjonalnych zwiedzających

**Już dziś zaplanuj swój udział
w targach Optyka 2012!**

**Targi dobrych
kont[r]aktów**

www.targioptyka.mtp.pl



Krajowa Rzemieślnicza
Izba Optyczna



Międzynarodowe
Targi
Poznańskie

UTRZYMANIE STAŁEGO POZIOMU NAWILŻENIA MIĘKKICH SOCZEWEK KONTAKTOWYCH W OKRESIE DO 20 GODZIN

DR SUSAN BURKE, GŁÓWNY NAUKOWIEC, BAUSCH & LOMB INCORPORATED

Problemy związane z komfortem użytkowania miękkich soczewek kontaktowych przez cały dzień spowodowane występowaniem objawów suchości oczu są częstym zjawiskiem,^{1, 2} a dyskomfort odczuwany pod koniec dnia stanowi wyzwanie dla wielu pacjentów. Poprawa zwilżalności soczewek w czasie ich noszenia to dobra metoda zwalczania objawów suchości i zwiększenia komfortu użytkowania soczewek.

Środki powierzchniowo czynne poprawiające nawilżenie

Środki zwilżające (substancje powierzchniowo czynne, surfaktanty) od dawna używane są praktycznie we wszystkich wielofunkcyjnych płynach do pielęgnacji soczewek w celu poprawy zwilżalności miękkich soczewek kontaktowych. Powierzchniowo czynne środki zwilżające, takie jak kopolimery blokowe, poloksamina, poloksamer i tetroniki, pomagają zwalczać objawy suchości oczu i poprawiać odczucia pacjentów związane z używaniem soczewek. Przyciągane do hydrofobowych stref powierzchni soczewki pomagają rozprowadzić wilgoć na całej jej powierzchni.³ Zmniejszanie się w ciągu dnia komfortu noszenia soczewek miękkich może mieć związek z utratą substancji zwilżających, a objawy suchości oczu

stają się problemem pod koniec dnia. Dłuższy czas utrzymywania się surfaktantów na powierzchni soczewki może mieć korzystny wpływ i częściowo wyeliminować ten problem. W tym celu przeprowadzono badania in vitro, w których wykazano że płyn wielofunkcyjny Biotrue™ pomaga utrzymać prawidłowy poziom nawilżenia soczewek w okresie do 20 godzin⁴ (Rycina 1).

Zwilżalność

Innym czynnikiem wpływającym na zwilżalność powierzchni soczewek jest uwodnienie. Hialuronian (HA) to substancja nawilżająca występująca naturalnie w narządzie wzroku. Wiąże wodę w ilości niemal 1000-krotnie przekraczającej jego masę i pomaga przyciągać wilgoć do powierzchni soczewki.⁵ Płyn Biotrue™ inspirowany biologią oka ludzkiego to jedyny

dostępny w Stanach Zjednoczonych wielofunkcyjny płyn do pielęgnacji soczewek zawierający HA. W innym badaniu in vitro wykazano długotrwałe utrzymywanie się HA na soczewkach hydrożelowych i silikonowo-hydrożelowych po zastosowaniu płynu Biotrue™. Odnotowano obecność HA na soczewkach w okresie do 20 godzin⁶ (Rycina 2).

Komfort odczuwany przez pacjenta

Pacjenci zauważyli różnicę po zastosowaniu płynu Biotrue™, dzięki któremu noszenie soczewek okazało się łatwiejsze. W dużym, wielośrodkowym badaniu klinicznym 84% pacjentów wskazało, że płyn Biotrue™ zapewnił im stałe uczucie komfortu.⁷ W innych badaniach ankietowych:

- 81% osób stosujących płyn Biotrue™ przyznało, że dzięki niemu komfort odczuwany podczas noszenia soczewek sprawia, iż czasami zapominają, że noszą soczewki kontaktowe⁸,
- 93% pacjentów, którzy sami przyznali się do występowania objawów suchości związanych z używaniem soczewek kontaktowych, oceniło ogólny komfort odczuwany w przypadku stosowania płynu Biotrue™ jako dobry lub doskonały⁹; 83% przyznało, że dzięki Biotrue™ każdy dzień jest łatwiejszy dla ich oczu⁹,
- 90% spośród ponad 380 osób stosujących płyn Biotrue™ ogólny komfort oceniło dobrze lub doskonale.⁷

W przypadku soczewek silikonowo-hydrożelowych i hydrożelowych system pielęgnacyjny płynu Biotrue™ oferuje podwójną korzyść w postaci właściwości zwilżających środka powierzchniowo czynnego i wyjątkowej zdolności przyciągania wody (zwilżania) przez HA. Możecie być pewni, że wasi pacjenci używający miękkich soczewek kontaktowych odczują wyjątkowy komfort stosując oparty na bioinspiracji płyn Biotrue™, ponieważ jedyne w swoim rodzaju połączenie takich własności, jak stałe uwodnienie środka nawilżającego i długotrwała obecność HA, pomaga utrzymać niezmienny poziom wilgoci w soczewkach w okresie do 20 godzin.^{4,6}

ŻYCIE PĘDZI DO PRZODU, SOCZEWKI TORYCZNE NIE POWINNY ZOSTAĆ W TYLE.

Będąc w ciągłym biegu łatwo przegapić najcenniejsze w życiu chwile – dlatego soczewki kontaktowe powinny nadążać za ruchami gałki ocznej Twoich pacjentów z astygmatyzmem, by dostarczać bogatych wrażeń wzrokowych.

Prezentujemy **PureVision®2 HD for Astigmatism**: nową generację torycznych soczewek kontaktowych, zaprojektowanych tak, aby nadążać za każdym ruchem pacjenta, zapewniając mu stałe wyraźne i ostre widzenie.

- **Konstrukcja Auto Align Design™** – gwarantuje niezrównaną stabilizację.
- **Optyka High Definition™** – oferuje wyraźne, ostre widzenie, nawet przy słabym oświetleniu. **Jedynie toryczne soczewki silikonowo-hydrożelowe, których konstrukcja umożliwia zmniejszenie aberracji sferycznych zarówno w południku sferycznym, jak i cylindrycznym.**
- **Technologia ComfortMoist™** – poprawia komfort po założeniu soczewki i utrzymuje go przez cały dzień.

Biotrue™ to zalecany płyn wielofunkcyjny, który pomaga utrzymać właściwy poziom nawilżenia soczewek do 20 godzin.¹



BAUSCH + LOMB

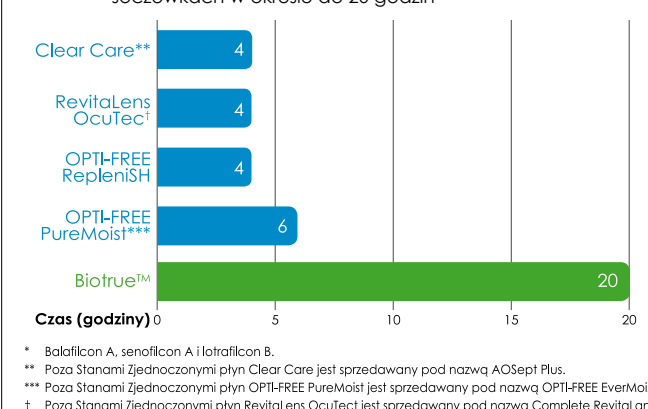


W SPRZEDAŻY OD KWIETNIA 2012 r.

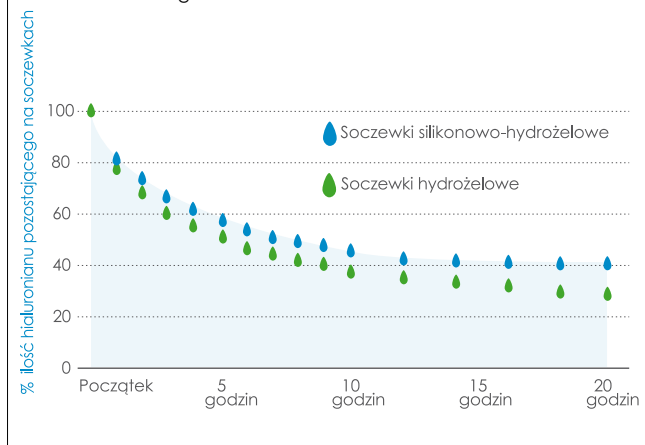
Więcej informacji można uzyskać kontaktując się z Przedstawicielem Regionalnym firmy Bausch + Lomb lub Biurem Obsługi Klienta, tel: 801 080 023.

1. Wyniki przeprowadzonego w Stanach Zjednoczonych badania *in vitro* dotyczącego oceny uwalniania substancji zwilżających z różnych materiałów silikonowo-hydrożelowych w okresie 20 godzin. © Bausch & Lomb Incorporated. Znaki oznaczone symbolami ®/™ należą do spółek z grupy Bausch & Lomb.

Rycina 1: Czas (w godzinach) stałego uwalniania środka zwilżającego z soczewek silikonowo-hydrożelowych.** Płyn Biotrue™ pomaga utrzymać niezmienny poziom wilgoci w soczewkach w okresie do 20 godzin†



Rycina 2: HA utrzymuje się na powierzchni soczewek w okresie do 20 godzin.⁶



Piśmiennictwo

1. Badanie dotyczące potrzeb, objawów, częstości występowania i globalnych tendencji w zakresie zdrowia narządu wzroku (Needs, Symptoms, Incidence, Global Eye Health Trends, NSIGHT). Market Probe Europe, Grudzień 2009 r.
2. Badanie rynku konsumentów używających soczewek kontaktowych z 2009 r. (The 2009 Study of the Consumer Contact Lens Market). Badanie ankietowe sponsorowane przez wiele firm. Wziesień 2009 r.
3. Surfactants and interfacial phenomena (Surfactants i zjawiska międzyfazowe). Rosen, MJ John Wiley & Sons, Inc.: 1978.
4. Scheuer CA, Doly K, Lirano T, Burke SE Wetting agent retention and release from hydrogel and silicone hydrogel contact lenses (Zatrzymanie oraz uwalnianie środka zwilżającego z hydrożelowych i silikonowo-hydrożelowych soczewek kontaktowych). Invest Ophthalmol Vis Sci 2011; 52: ARVO E-Abstract 6487.
5. Rah MJ. A review of hyaluronan and its ophthalmic applications (Omówienie własności hialuronanu i jego zastosowań w okuliście). Optometry, Syczeń 2011; 82(1):3843.
6. Scheuer CA, Fridman KM, Bamiak VL, Burke SE, Venkatesh S Retention of conditioning agent hyaluronan on hydrogel contact lenses (Zatrzymanie substancji pielęgnacyjnej, hialuronanu, na powierzchni hydrożelowych soczewek kontaktowych). Contact Lens & Anterior Eye 2010, 33(1S), 2-6.
7. Wyniki badania klinicznego, do którego w 15 ośrodkach badawczych rekrutowano ogółem 291 osób używających szeregu dostępnych w sprzedaży miękkich soczewek kontaktowych oraz różnych produktów do pielęgnacji miękkich

soczewek kontaktowych. Uczestnikom badania wydano płyn Biotrue i w okresie między 7, a 11. dniem badania klinicznego wzięli oni udział w ankiecie internetowej CAWI (Computer Aided Web Interviewing). Odpowiedzi respondentów oceniano w sześciopunktowej skali Likerta, gdzie 1 = „zdecydowanie nie zgadzam się”, a 6 = „zdecydowanie zgadzam się”. Wyniki stanowiły ośdeść odpowiedzi, w których ankietowani wyrazili zgodę. 8. Badanie preferencji konsumentów (grudzień 2010 r.) przeprowadzone przez Bruno i Ridgeway wśród 201 konsumentów, którzy wypróbowali płyn Biotrue. 9. Wyniki badania ankietowego w postaci kwestionariusza, w którym 389 użytkowników (i 20 specjalistów wzbronę ochrony zdrowia oczu) różnych płynów wielofunkcyjnych do pielęgnacji soczewek kontaktowych m.in. OpteeFree, Clear Care i ReNu, używali Biotrue i opisałi swoje doświadczenia. 237 ankietowanych określiło się jako osoby mające objawy suchego oka. Odpowiedzi były mierzone w skali Likerta.

Informacje optyczne

Badania rynku optycznego za 2011 rok

Agencja badawcza GfK zaprezentowała wyniki finansowe z rynku optycznego za 2011 rok. Zanalizowano co prawda jedynie cztery kraje europejskie (Francja, Hiszpania, Niemcy, Włochy), ale i tak daje to pewien obraz sytuacji ekonomicznej naszej branży.

Otóż w 2011 roku sprzedaż produktów optycznych w wymienionych krajach przekroczyła 15 miliardów euro, co stanowi o 1,9% więcej niż za 2010 rok. GfK przeanalizowała sprzedaż następujących produktów: okulary przeciwsłoneczne, oprawy, soczewki okularowe, soczewki kontaktowe i płyny do ich pielęgnacji.

Spośród wszystkich wymienionych krajów, najlepsze rezultaty osiągnęły Niemcy ze wzrostem 4,5% wartości sprzedaży, za nimi uplasowała się Hiszpania (+1,5%) i Francja (+1,0%). We Włoszech sytuacja była niemal stabilna, ze wzrostem 0,2%.

Choć ekonomiści uznają, że niezbyt korzystna makroekonomiczna sytuacja ma wielki wpływ na mniejszą sprzedaż produktów – akcesoriów, a do takich zalicza się przecież okulary przeciwsłoneczne, poradziły sobie one całkiem dobrze w zeszłym roku. Odnotowano wzrost 5,3% w ich sprzedaży, co branża zawdzięcza upalnej pogodzie w Europie i boomowi konsumpcyjnemu w Niemczech. Opraw korekcyjnych również sprzedało się więcej (o 1,9%) – wyjątkowo mocno promowane były męskie, solidne oprawy z grubego plastiku.

W roku 2010 soczewki okularowe sprzedawały się na rynkach europejskich bardzo dobrze, natomiast w 2011 roku nastąpił spadek o 1,3% w wartości sprzedaży, największy we Włoszech.

Soczewki kontaktowe po raz kolejny odnotowały wzrost, o 1,6% w wartości sprzedaży za 2011 rok. Ten pozytywny wynik zawdzięczany jest głównie soczewkom jednodniowym, które odpowiadają za ponad 30% sprzedaży.

I w końcu płyny pielęgnacyjne – również wzrosła wartość ich sprzedaży o 1,2% za 2011 rok w porównaniu ze spadkiem -1,2% za 2010 rok. ●

źródło: GfK

Używane okulary – czy to opłacalne?

W marcowym wydaniu „Optometry and Vision Science” ukazał się artykuł naukowców związanych z australijskim ICEE (*International Centre for Eyecare Education*), założonym przez prof. Briena Holdena. Wspomniany tekst współautorstwa prof. Holdena dotyczył analizy tego, czy używane okulary wysyłane do krajów uboższych są rzeczywiście dobrym rozwiązaniem.

W krajach rozwiniętych istnieje wiele programów i organizacji pomocowych, które zbierają stare okulary (np. w salonach optycznych), by następnie wysłać je do biednych krajów. Idea organizacji tym się zajmujących jest jasna: skoro główną przyczyną ślabowidzenia na świecie są nieskorygowane wady refrakcji (w krajach rozwijających się dotyczy to 670 milionów ludzi!), trzeba tym ludziom pomóc choćby za pomocą używanych, ale wyczyszczonych i podanych recydingowi okularów.

Od dawna trwają dyskusje, czy rzeczywiście rozwiązaniem problemu – pod względem medycznym – mogą być okulary dopasowane komuś innemu, do jego wady wzroku i indywidualnych pomiarów, czy raczej może to prowadzić do innych problemów, jak bóle głowy, osłabione widzenie, itp. Kolejną problematyczną kwestią jest to, czy jest to procedura opłacalna z ekonomicznego punktu widzenia. Okazuje się, że niekoniecznie.

Naukowcy z ICEE ocenili finansową stronę tych – bez wątpienia nastawionych na rzeczywistą pomoc – przedsięwzięć. Spośród 275 par używanych okularów pochodzących ze zbiorów tylko 7% nadawało się do powtórnego użytku, co podniosło koszt dostarczenia ubogim używanych okularów do 20 dolarów za parę. Kosztowne jest bowiem zbieranie, sortowanie, czyszczenie, mierzenie, etykietowanie, magazynowanie, a wreszcie sam transport do odległych krajów. Na pierwszym etapie analizy transportowych zbiorów odrzucono okulary wyraźnie porysowane i uszkodzone, z soczewkami progresywnymi i cylindrami, później zaś – jeszcze te z różnymi mocami w każdej soczewce i o wartości działania pryzmatycznego większej niż 0,5Δ wertykalnie.

Autorzy uważają, że dzięki placówkom dobierającym i wykonującym okulary w danym kraju

można osiągnąć lepsze rezultaty i przyczynić się do lepszego zaspokojenia miejscowych potrzeb. Sugerują, że lepiej przekazać lokalnym społecznościom 10\$ na badanie wzroku i nową parę okularów niż swoje stare okulary. Sądzą również, że lepiej zaopatrzyć potrzebujących w niedrogie okulary gotowe – co też oczywiście jest kontrowersyjnym pomysłem z medycznego punktu widzenia, ale naukowcy dowodzą, że z finansowego będzie to bardziej opłacalne, zwłaszcza gdy będą one wykonywane w miejscowej firmie.

Zdanie to podziela międzynarodowa organizacja pozarządowa IAPB (*International Agency for the Prevention of Blindness*), podkreślając dodatkowo, że używane okulary będą mniej trwałe niż nowe, najczęściej są też porysowane i zdeformowane, więc niekoniecznie jest to dobre, komfortowe rozwiązanie dla odbiorczyń. Z doświadczenia IAPB wynika nawet, że ludzie odrzucają używane, stare okulary jako nieakceptowalne dla ich wyglądu. Ponadto używane i niewykorzystane okulary, dostarczane z Zachodu kontenerami do krajów ubogich, mogą stanowić dla nich problem ekologiczny, bowiem państwa te często nie prowadzą właściwej gospodarki odpadami. ●

Opr. M.L.

Niemcy: okuliści przeciwko kursom optometrycznym

20 marca 2012 roku wyższy sąd administracyjny w Saksonii odrzucił pozew okulistów niemieckich, występujących przeciwko kursom dla optyków, kształcących ich w zakresie optometrii.

Okuliści pozwali izbę rzemieślniczą w Dreźnie, starając się podważyć legalność kursów optometrycznych dla optyków, a także udowodnić ich negatywny wpływ na zawodową sytuację okulistów.

Jednak sąd w swoim wyjaśnieniu stwierdził, że obawy okulistów związane z potencjalnym zmniejszeniem obrotów nie mają podstaw prawnych. Co więcej, nie może tu być również mowy o zakazie konkurencji.

ECOO cieszy się z tego uzasadnienia i gratuluje ZVA, niemieckiemu związkowi optyków, starań i przedsięwzięć, które umożliwiają niemieckim optykom zdobywanie wyższych kwalifikacji zawodowych. ●

źródło: ECOO

OPTYKA 3(16)2012

1912-2012

100 lat lepszego widzenia dzięki precyzji soczewek ZEISS

Urządzenia i programy ZEISS wspomagające i ułatwiające sprzedaż w salonach optycznych



i.Terminal® 2

Prosty i szybki w obsłudze. Wyjątkowa precyzja. Nowa, innowacyjna technologia pomiarowa ZEISS.

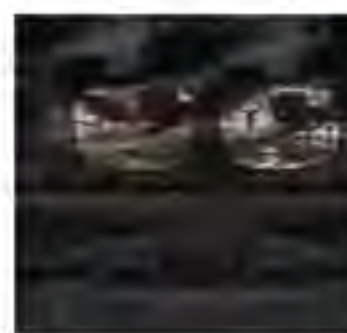
- automatyczny pomiar i ocena parametrów centracji w około 30 sekund
- wysoka dokładność centracji zapewnia najszybszą adaptację do soczewek



i.Profiler® plus

Zaawansowane technologicznie, w pełni funkcjonalne urządzenie kompaktowe „4 w 1”: pomiar aberracji metodą wavefront, autorefraktometr, topografia rogówki – system ATLAS 9000 i keratometr.

- połączenie z innowacyjną technologią i.Scription
- system All-in-one z łatwym w użyciu ekranem dotykowym
- pomiar aberracji wyższego rzędu wg teorii Zernike
- w pełni automatyczny pomiar refrakcji w 30 sekund
- uwzględnia w pomiarach wielkość źrenicy przy różnym natężeniu światła



Doskonałe widzenie dla Twoich oczu dzięki precyzji soczewek ZEISS w technologii i.Scription®

Zalety technologii i.Scription®

- lepsze widzenie nocą i o zmierzchu
- podwyższony kontrast oglądanych przedmiotów
- wyraziste postrzeganie barw (nasylenie kolorów)



Program komputerowy LOGON

- samodzielna realizacja zamówień z optymalizacją grubości soczewek oraz możliwością przestrzennej prezentacji soczewek

Program komputerowy ZEISS – LensClick

- konsultacja i wizualizacja – profesjonalne doradztwo i prezentacja wizualna różnic pomiędzy konstrukcjami soczewek



Widzisz więcej. Żyjesz lepiej. Precyzja soczewek ZEISS.



Szczegółowych informacji udzieli Państwu Przedstawiciel Handlowi oraz Biuro Obsługi Klienta

Nowoczesne pomoce sprzedażowe

Świat wokół nas skurczył się, a to głównie za sprawą wszechogarniających nowoczesnych technologii. Abstrahując już od tego, że niejednokrotnie stajemy się ich niewolnikami, to z założenia mają one ułatwiać nam pracę i umilać życie. W 2011 roku aż co trzeci sprzedany w Polsce telefon komórkowy był smartfonem, czyli tak naprawdę bardziej przenośnym centrum informacji i rozrywki niż telefonem. Dzięki smartfonom klienci są wręcz zalewani napływającymi non stop informacjami, a ich fascynacja nowymi technologiami jest tak duża, że nie możemy się dziwić, iż wymagają podobnego podejścia również od optyków. Chcą być na bieżąco informowani o naszych ofertach; chcą zobaczyć zalety sprzedawanych im produktów, zanim jeszcze je kupią; chcą wreszcie, abyśmy w sposób zrozumiały, ale i profesjonalny, wytłumaczyli im działanie produktów optycznych albo przyczyny problemów ze wzrokiem. Ponadto ich czas jest bardzo cenny, dlatego wymagają, by obsłużono ich nie tylko fachowo, ale i błyskawicznie.

Zatem wyposażenie salonu optycznego w nowoczesne pomoce sprzedażowe to już nie fanaberia czy lans, ale wymóg czasów, w których żyjemy. Poza tym nowoczesne systemy to doskonałe narzędzia edukacyjne. Dzięki nim możemy mieć więc pewność, że nasi klienci zostaną w atrakcyjny sposób wyedukowani, nasza sprzedaż będzie uporządkowana, a zlecenia – wykonane z najwyższą precyzją. Zaś oferta takich produktów również na polskim rynku jest coraz szersza, a przez to przystępniejsza cenowo.

Elektroniczne pomoce sprzedażowe to nie tylko urządzenia, ale także oprogramowanie, dlatego można je podzielić na trzy główne grupy:

- samodzielne programy instalowane w komputerach będących częścią już istniejącego wyposażenia zakładu;
 - zestawy składające się z lustra, kamery, monitora LCD i minikomputera lub kiosków/ stanowisk mieszczących w jednej obudowie wymienione elementy;
 - specjalistyczne, rozbudowane urządzenia dokonujące pomiarów niezbędnych do wykonania okularów oraz prezentujące w coraz bardziej zaawansowany technologicznie sposób właściwości produktów.
- Oprogramowanie z kolei można podzielić na dwa główne typy:
- księgowo-magazynowe, których zadaniem jest wspomaganie sprzedaży poprzez

ułatwienie właścicielowi lub kierującemu salonem optycznym zarządzania personelem, towarem oraz prowadzenie księgowości;

- multimedialne, wspomagające sprzedaż poprzez ułatwienie klientowi doboru opraw, soczewek okularowych czy kontaktowych.

Oprogramowanie księgowo-magazynowe

Jeszcze kilka lat temu optycy, którzy chcieli prowadzić swoją praktykę w sposób nowoczesny, a przy tym wygodny, skazani byli na korzystanie z uniwersalnych programów magazynowo-księgowych. Często zrażali się do nich, ponieważ nie uwzględniali one specyfiki rynku optycznego i przez to były wykorzystywane jedynie w ograniczonym zakresie. Jako że rynek nie lubi pustki, dość szybko pojawiło się oprogramowanie dostosowane do potrzeb praktyk optycznych i okulistycznych.

Zanim zapoznamy się z bieżącą ofertą, to warto sprawdzić, jakimi cechami powinien charakteryzować się dobry program magazynowo-księgowy.

Przede wszystkim należy się upewnić, czy otrzymamy od firmy wersję testową, aby przed zakupem przekonać się osobiście, czy faktycznie program spełnia nasze oczekiwania. W czasie testów warto kontaktować się ze sprzedawcą i zadawać nurtujące nas pytania i wyjaśniać niejasności. Jeśli kontakt jest błyskawiczny, a porady pomocne, mamy dużą szansę na to,

że będzie tak i po zakupie programu, a zwykle taka pomoc jest niezbędna, szczególnie że nie chodzi tu o grę komputerową, ale o narzędzie pracy, którego złe działanie ma negatywny wpływ na funkcjonowanie naszej firmy.

Czego należy oczekiwać po prawidłowo działającym oprogramowaniu magazynowo-księgowym? Przede wszystkim ma ono usprawnić zarządzanie salonem oraz poprawić obsługę klientów. Musi zatem posiadać moduł kartoteki, gdzie zapisywane są wszystkie wizyty stałych klientów, dokonywane przez nich zakupy i wykonywane dla nich usługi, w tym badania wzroku. Dzięki temu możemy w dowolnym momencie sprawdzić, jak duży dochód generuje konkretny klient i czy np. nie przysługuje mu z tego tytułu specjalny rabat. To także wygoda dla klienta, który może otrzymać od nas wydruk z historią swoich zakupów, wyniki badań wzroku czy faktury. Dobrze jest, gdy na takich dokumentach można zamieścić logo salonu wraz z danymi kontaktowymi.

Od strony optyka ważne jest, aby program umożliwiał raportowanie według dowolnie zadanych parametrów. Umożliwia to pełną kontrolę sprzedaży, a co za tym idzie – płynne i błyskawiczne dostosowywanie swojej oferty do panujących aktualnie na rynku trendów czy koniunktury. Raportowanie pozwala na otrzymywanie na bieżąco takich danych, jak np. zapotrzebowanie na konkretne, najlepiej



Foto: Hoya, Lens Poland

sprzedające się okulary przeciwsłoneczne czy soczewki okularowe. Taki raport sporządzony na koniec dnia pracy daje możliwość zamówienia u dostawców dokładnie tego, czego potrzebujemy, bez zawalania magazynu szeroką gamą towarów.

Oprogramowanie powinno umożliwiać właścicielowi salonu sprawdzenie obrotów według pracowników, obrotów z kontrahentami, wygenerowanych zysków w danym okresie, grup sprzedawanych towarów, ogólnych obrotów firmy, a także ilości zleceń według okulistów lub optometrystów.

Coraz częściej salony optyczne mają kilka stanowisk albo nawet filii ze wspólną księgowością, magazynem oraz centralnym zarządzaniem. Dlatego oprogramowanie powinno umożliwiać współpracę filii i wymianę danych przez Internet. Daje to także właścicielowi możliwość stałego kontrolowania tego, jak pracują jego pracownicy w filiach.

Program oprócz magazynowych powinien mieć również opcje księgowe. Dlatego dobry program powinien oferować takie opcje, jak

obowiązkowe raporty związane z finansami i księgowością, w tym rejestr sprzedaży, zakupów VAT oraz remanent.

Wprowadzenie wymogu posiadania kas fiskalnych wymusiło na twórcach oprogramowania stworzenie modułów, dzięki którym programy współpracują z drukarkami fiskalnymi. Świetnie byłoby, gdyby współpracowały też z czytnikami kodów kreskowych i miały możliwość drukowania etykiet, co jest doskonałym ułatwieniem zwłaszcza dla dużych salonów optycznych. Pomaga w tym kolektor danych, czyli inwentaryzator, dzięki któremu wygodnie i szybko można przeprowadzić spis z natury (pełny lub wycinkowy) asortymentów zaopatrzonych w kod kreskowy. Problemem jest drukowanie małych naklejek do oznakowania okularów. Jedna z firm rozwiązała ten problem, proponując swoim klientom możliwość drukowania kodu kreskowego, nazwy oprawy oraz ceny na specjalnych poliestrowych etykietach, które po złożeniu zawieszają się na oprawie.

Innym pomocnym dodatkiem jest możliwość podłączenia do programu czytnika kart ma-



Foto: Usługi Informatyczne Wiesław Kwiecień

gnetycznych, co zapewnia bezpieczny dostęp użytkowników, a także odczytywanie karty stałego klienta.

Nieocenioną pomocą w budowaniu prestiżu salonu jest program lojalnościowy. Dlatego w niektórych programach pojawił się bardzo elastyczny moduł lojalnościowy, pozwalający na wprowadzanie w życie pomysłów właściciela czy menedżera salonu na przywiązanie jak największej grupy klientów.

Jak wspomnieliśmy na wstępie, dzisiejszy klient niezwykle ceni sobie swój czas. Dlatego powoli znikają z rynku zakłady optyczne, w których nie można umówić się na badanie wzroku u optometrysty czy okulisty. Trend ten dostrzegli i programiści, dołączając moduł gabinetu okulistycznego, ściśle współpracujący

POLAND OPTICAL Sp. z o.o.
Jesteśmy w zasięgu wzroku

NIDEK

CENTROSKOP Ice 1000
AUTOMAT SZLIFIERSKI ME 1200

MISTRZOWSKIE ROZWIĄZANIE

WYŁĄCZNY DYSTRYBUTOR FIRMY NIDEK POLAND OPTICAL Sp. z o.o., ul. Mostowa 4, 43-400 Cieszyń, tel. 33 851 36 30, e-mail: biuro@izpo.pl
Przedstawiciele Handlowi: CIESZYŃ - Włodzisław Wajdrik tel. 509 366 930, Warszawa - Piotr Tabor tel. 506 128 363, Poznań - Marcin Jóźwiak tel. 506 128 383



z oprogramowaniem magazynowo-księgowym. Dzięki dostawnie jednemu kliknięciu dane klienta wraz z wynikami badania wędrują do koszyka zamówień, bez żmudnego przepisywania recepty.

Dzisiejszy klient to dobrze i zawsze poinformowany klient. Często chce nawet śledzić losy swojego zamówienia, co umożliwiają już odpowiednie aplikacje. Na pewno przydatny jest też moduł komunikacji z klientami, który automatycznie wyśle SMS lub e-mail z informacją, że zamówienie jest gotowe do odbioru. Jest to bardzo przydatna opcja przy klientach noszących soczewki kontaktowe. Można dla ich wygody ustawić przypominajkę, która poinformuje ich o konieczności zmiany soczewek, zakupu nowej porcji płynu pielęgnacyjnego albo o wizycie kontrolnej u okulisty. Możliwe jest też wykorzystanie modułu komunikacji jako narzędzia marketingowego do informowania klientów o promocjach.

Wybór oprogramowania jest dziś szeroki: od dość prostych programów, sprawdzających się w małych zakładach, po naprawdę rozbudowane i uniwersalne programy. Doświadczenia ostatnich lat pokazały np., że nie wszyscy potrzebują bardzo rozbudowanych systemów, ceniąc sobie prostotę i funkcjonalność. Stąd narodziny w ostatnim czasie nowego programu firmy Ecoservice (www.dapp.pl) DAPP Optic SQL Lite, który ma zalety wielomodułowego programu DAPP Optic, ale jest dużo prostszy w obsłudze i wciąż funkcjonalny mimo pozbawienia go kilku modułów znanych ze starszego brata. Z kolei ściśła, trwająca już 17 lat współpraca z optykami doprowadziła do tego, że program Zakład Optyczny – OPT firmy Usługi Informatyczne Wiesława Kwolka (www.kwolek.com.pl) to dziś rozbudowany, ale wciąż przyjazny system. Na prostotę, ale i na funkcjonalność postawiła firma AS Zakład Systemów Komputerowych (www.as.gliwice.pl), której program AS

Optyk z modułem Asystent dla optyków należy do najstarszych na rynku. Z kolei program SuperOptyk firmy OptiSoft (www.superoptyk.pl) jest jednym z najmłodszych, ale znalazł już odbiorców dzięki swojej uniwersalności.

Wszystkie wymienione programy są dostępne w wersjach demonstracyjnych. Koniecznie trzeba je przetestować przed zakupem.

Systemy wspomagające sprzedaż

Kolejną grupą programów są systemy wspomagające sprzedaż. Zwykle są one integralną częścią elektronicznych pomocy sprzedażowych, dlatego opisane zostaną razem.

Każdy, kto ma praktykę w sprzedaży w salonie optycznym wie, jak ciężko przekonać klienta do zakupu droższej soczewki ze względu na jej wyjątkowe parametry. Trudno pokazać działanie np. soczewek progresywnych, w których zmiana jednego z parametrów ma wpływ na to, jak klient będzie później postrzegał świat. Podobnie jest z działaniem powłok, polaryzacji i fotochromów. Problemem bywa też dobór nowych opraw korekcyjnych przez osoby z wadą wzroku skutecznie rozmywającą im obraz w lustrze bez okularów. A jak wybrać kolorowe lub koloryzujące soczewki kontaktowe bez konieczności zakładania każdej z nich na oczy?

Tu z pomocą spieszą programy oraz urządzenia umożliwiające wirtualny dobór odpowiednich okularów czy soczewek. Zwykle są to systemy z ekranem, kamerą i odpowiednim oprogramowaniem. Mogą stać samodzielnie na podłodze, będąc nowoczesnym elementem wystroju wnętrza, mogą też zajmować niewielką przestrzeń lady lub stolika, przy którym klient może usiąść i wybrać okulary, w których czuje się najlepiej. Polega to na tym, że klient najpierw zakłada wybrane wcześniej oprawy, a kamera robi mu zdjęcia albo nawet kręci krótki film. Następnie klient może na ekranie monitora zobaczyć siebie w nowych oprawach. Co więcej, niektóre programy potrafią „wstawić” w te oprawy soczewki np. z antyrefleksem, gradientem lub zabarwieniem, by klient mógł wybrać najbardziej pasujące do koloru oprawy. Ponadto klient może zobaczyć, jak grube będą wybrane przez niego soczewki w zależności od materiału i indeksu i w oparciu o taką wizualizację podjąć decyzję. Kolejną zaletą

jest możliwość podzielenia ekranu np. na dwie albo cztery części, a w każdym okienku będzie zdjęcie klienta w innych oprawach, co bardzo pomaga w wyborze. Podobnie wygląda to w przypadku kolorowych soczewek kontaktowych. Rezultat można wydrukować na papierze z logo i adresem salonu, by klient mógł zastanowić się spokojnie w domu nad ostatecznym wyborem.

Ciekawostką jest tu system, na razie niedostępny w Polsce, z którego korzystają od niedawna mieszkanki Nowego Yorku. Znana sieć sklepów modowych Bloomingdales wmontowała w szyby witryny swojej placówki przy 59. ulicy sześć olbrzymich płaskich ekranów. Klientki, które podchodzą do ekranu, mogą zobaczyć siebie w czasie rzeczywistym, tak jakby przeglądały się w lustrze, w okularach takich marek, jak Fendi, Gucci, Marc Jacobs, Miu Miu, Prada i Roberto Cavalli. Po zaznaczeniu obrazu, w którym klientka wygląda według siebie najlepiej, można odebrać wydruk zdjęcia w sklepie i oczywiście dokonać zakupu. Pomysłodawcą projektu jest niejaki John Klimkowski.

Inne grupa programów potrafi pokazać szczegółowo właściwości samych soczewek. Można zaprezentować różnice w grubości i ciężarze soczewek w zależności od materiału i indeksu, co ma wpływ na przekonanie klienta do wydania większej kwoty na coś, co zapewni mu większy komfort. Możliwe jest zwizualizowanie, jak działają powłoki hydrofobowe, antyrefleksyjne czy polaryzacja i fotochrom. Prawdziwym wyzwaniem jest pokazanie zasady działania soczewek progresywnych w zależności od ich rodzaju. Na przykładowych zdjęciach i animacjach widać, jak zmienia się pole widzenia i gdzie będą występować aberracje sferyczne. Jednym z najnowszych programów tego typu jest aplikacja EyeCast na cudowny



Foto: Poland Optical

TYLKO DLA PARTNERÓW! IMPRESSIONIST® 3

Idealne urządzenie dla Twojego biznesu jest kluczem do zwiększenia ilości i jakości zamówień okularów.

Urządzenie wideocentracyjne trzeciej generacji Rodenstock wyróżnia się:

- Precyzyjnym pomiarem indywidualnych parametrów, dzięki zastosowaniu unikalnego systemu kamer stereo, bez dodatkowych urządzeń/nakładek
- Prawdziwy pomiar 3D z naturalną postawą głowy i ciała
- Prezentacja różnorodności powłok i barwień w wybranej przez klienta oprawce



Zdobywca nagrody „product design award 2012”

RODENSTOCK
See better. Look perfect.



Foto: Essilor

gadżet XXI wieku, czyli iPad, opracowana przez firmę Essilor. Na aplikację składają się zdjęcia, filmy i animacje, pokazujące właściwości soczewek i powłok z oferty firmy. Firma Hoya poszła jeszcze dalej i jako pierwsza w Polsce opracowała aplikację Hoya Vision Consultant Viewer, w której wszystkie cechy, wady i zalety soczewek można pokazać na ekranie tabletu, ale już nie na przykładowych fotografiach, tylko na rzeczywistym ruchomym obrazie widzianym przez kamerkę urządzenia – „na żywo”. Oczywiście obraz daje się w każdej chwili „zamrozić” jednym dotknięciem ekranu. Można pokazać m.in. różnice między soczewką standardową, asferyczną i podwójnie asferyczną czy działanie polaryzacji na obiekcie znajdującym się za oknem salonu, na sąsiednim chodniku. Możliwe jest wprowadzenie mocy klienta łącznie z cylindrem i osią. Moduły aplikacji Hoya Vision Consultant Viewer są następujące: soczewki progresywne, soczewki do pomieszczeń, soczewki jednoogniskowe, powłoki antyrefleksyjne, polaryzacja. Pokazanie klientowi, jak naprawdę będzie wyglądał świat oglądany przez niego w później wykonanych okularach, staje się dziś bajecznie proste. Dzięki temu wzrasta prawdopodobieństwo, że klient będzie zadowolony, a tego rodzaju zaawansowane wizualizacje z pewnością wywrą na nim pozytywne wrażenie.

Oczywiście wszystkie te urządzenia, a właściwie oprogramowania, umożliwiają zapisanie w pamięci dokonanych przez klienta wyborów,



Foto: Hoya Lens Poland

a nawet wydrukowanie ich. Część urządzeń daje od razu możliwość przestania wybranych soczewek do automatu szlifierskiego lub przez Internet do szlifierni danego producenta. Niektóre systemy, poza doradztwem klientowi, pomagają optykowi w dokonaniu precyzyjnego zamówienia soczewki wykonanej metodą FreeForm w oparciu o dokonane przez niego pomiary.

Istnieją także podobne systemy rozbudowane o część okulistyczną, jak np. Ocutouch 360. Zarówno optyk, optometrysta czy okulista mogą na kolorowych, często animowanych przykładach opowiedzieć klientowi-pacjentowi, jak zbudowane jest oko, jakie są wady refrakcji oraz metody ich korekcji, jakie są choroby oka i sposoby ich leczenia. Jedną z nowości jest sekwencja ortokeratologiczna, opisująca proces kształtowania rogówki i jego znaczenie dla poprawy wzroku. Inną opcją jest trener użytkownika soczewek kontaktowych. Wszystko to można opowiadać klientowi osobiście, ale można też skorzystać z narracji edukacyjnej w wersji tak dla pacjentów, jak i dla personelu.

Bardzo rozbudowaną wersją okulistycznej elektronicznej pomocy sprzedażowej jest, niedostępny niestety w Polsce, a bardzo popularny wśród okulistów na Zachodzie, system Luma firmy Eyemaginations, dostępny zarówno w formie wideo, jak i jako aplikacja na iPada.

Spośród dostępnych w Polsce programów i urządzeń, które oferują wszystkie albo wybrane opisane powyżej elementy, warto wymienić:

- Hoya Vision Consultant Viewer i MyStyle iIdentifier firmy Hoya,
- Ocutouch 360 w ofercie firmy Poland Optical,
- Okeye w ofercie firmy Locin,
- Smart Mirror 2, Smart Look w ofercie firmy JZO,
- Swing 2 w ofercie firmy Essilor,
- WinFit Reference firmy Rodenstock,
- Zeiss LensClick i Logon firmy Carl Zeiss.

Systemy wideocentracji

Ostatnią grupą elektronicznych pomocy sprzedażowych są systemy wideocentracji, nazywane także systemami komputerowego doboru opraw. To bardzo zaawansowane technologicznie urządzenia, dzięki którym praca optyka staje się dużo prostsza i przy-

jemniejsza. Trzeba także mieć świadomość, że obecnie brak w salonie systemu wideocentracji uniemożliwia wykonanie niektórych zaawansowanych technologicznie soczewek, a w przyszłości uniemożliwi zamówienie większości soczewek następnych generacji. Ale najczęściej zyskują na tym klienci, ponieważ nie dość, że są obsłużeni szybko, profesjonalnie i z zastosowaniem „kosmicznych” technologii, to na koniec otrzymują produkt szyty na ich miarę. Czy trzeba czegoś więcej, żeby zbudować dobry wizerunek firmy i zwiększyć swoją konkurencyjność na rynku?

Systemy wideocentracji wyglądają najczęściej jak futurystyczne słupki i mogą być wyposażone w ekrany LCD (lub mogą ich nie mieć i korzystać wtedy z ekranu połączanego z nimi komputera). Mogą występować jako obiekty wolnostojące, wymagające podstawy w postaci lady lub biurka. Istnieją też wersje do powieszenia na ścianie, jak np. ekran w najnowszej, trzeciej już wersji systemu ImpressionIST firmy Rodenstock, którą zaprezentowano niedawno w Polsce.

Choć część systemów wideocentracji wyposażona jest w opisane powyżej pomoce sprzedażowe, to jednak ich głównym zadaniem jest dokonywanie precyzyjnych pomiarów, by okulary były perfekcyjnie dopasowane nie tylko do wady wzroku klienta, ale także do jego sposobu życia.



Foto: Essilor



Foto: Rodenstock

Możliwe jest to dzięki zastosowaniu systemu ukrytych kamer, które wykonują klientowi serię zdjęć w oprawach zaopatrzonych w nakładkę pomiarową, choć nie zawsze jest ona potrzebna, jak w przypadku systemu ImpressionIST 3. System mierzy w ten sposób rozstaw i wysokość źrenic, kąt pantoskopowy oprawy, specyficzny sposób trzymania głowy, odległość rogówki od soczewki, krzywiznę bazy oprawy oraz jest w stanie dobrać minimalną średnicę soczewki tak, by pasowała do wybranej oprawy. Firma Essilor dodatkowo stosuje w swoim systemie Visiooffice opatentowany dynamiczny pomiar 3D,

jakim są parametry środka obrotu gałki ocznej. Wszystkie dane optyk przesyła do automatu szlifierskiego lub przez Internet do szlifierni wybranej firmy. Dodatkowo niezbędne jest jeszcze zeskanowanie oprawy w specjalnym skanerze 3D i przesłanie skanu wraz z danymi. Później praktycznie pozostaje jedynie prawidłowo zamontować soczewkę w oprawie i okulary gotowe.

Systemy wideocentracji sprawdzają się doskonale w przypadku soczewek progresywnych, zwłaszcza tych wykonywanych metodą FreeForm. Zlecenie trafia do laboratorium optycznego przez Internet lub faksem.

Na koniec warto jeszcze wspomnieć o nowości – urządzeniu okulistycznym, ale stworzonym po to, by można było wykonać jeszcze lepsze soczewki. To i.Profiler plus firmy Carl Zeiss, wspierany przez technologię i.Scription. Urządzenie to umożliwia dokonanie m.in. automatycznego pomiaru aberracji wyższego rzędu metodą wavefront oraz refrakcji z uwzględnieniem wielkości źrenicy przy różnym natężeniu światła. W efekcie soczewki wykonane w technologii i.Scription pozwalają na lepsze widzenie nocą

i o zmierzchu, bardziej wyraziste postrzeganie barw oraz podwyższenie kontrastu. i.Profiler pozwala na pokazanie pacjentowi różnicy w ostrości widzenia podczas patrzenia w nocy przez soczewkę standardową i taką wykonaną w technologii i.Scription.

Firma Hoya w czerwcu wprowadzi do oferty przenośną wersję swojego systemu pod nazwą visuReal portable. Działa on dzięki adapterowi montowanemu na tablecie iPad.

Systemy wideocentracji oferują w Polsce różne firmy, warto wśród nich wymienić:

- Anyview w ofercie firmy Szajna Laboratorium,
- EyeCad Video Centering System w ofercie firmy Krak-Optic,
- ImpressionIST 3 firmy Rodenstock,
- i.Terminal 2 i i.Profiler plus firmy Carl Zeiss,
- Smart Center 2, Smart Center Diament, Smart Center XS w ofercie firmy JZO,
- Visiooffice w ofercie firmy Essilor,
- visuReal i visuReal portable firmy Hoya. ●

Opr. TKK

Redakcja dziękuje firmom Carl Zeiss, Ecoservice, Essilor Polonia, Hoya Lens Poland, OptiSoft, Poland Optical, Rodenstock, Usługi Informacyjne Wiesław Kwolek za przestane materiały.

Made in Germany

Eschenbach Optik Polen Sp. z o.o.

ul. Biedronki 60 02-959 Warszawa
Telefon 22 8854222 Telefax 22 6517635
e-mail biuro@eschenbach-optik.pl

reddot design award winner 2011

product design award 2010

Sztuka zadawania pytań

W numerze 5/2011 „Optyki”, wspólnie z wykładowcami SGH, rozpoczęliśmy cykl poświęcony tematyce biznesowej pod patronatem Academy for Eyecare Excellence firmy CIBA VISION. Cykl ten bazuje na wspólnym przedsięwzięciu firmy CIBA VISION oraz Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie, jakim jest program szkoleniowy MBA z zakresu doskonalenia kompetencji menedżerskich, skierowany do właścicieli i pracowników salonów optycznych i gabinetów okulistycznych. Celem programu jest wzmocnienie kompetencji uczestników w zakresie zarządzania przedsiębiorstwem i dostarczenie im dodatkowej wiedzy w obszarze strategii i finansów. Program składa się z siedmiu modułów szkoleniowych, obejmujących podstawowe zagadnienia z zakresu zarządzania, m.in. budowanie zespołu, marketing strategiczny i marketing relacji, finanse przedsiębiorstw, budowanie lojalności klienta. Tematyka naszego cyklu krąży wokół tych właśnie kwestii.

Im bardziej złożona i nieprzewidywalna staje się rzeczywistość rynku optyki, tym więcej trzeba nie tylko działać, ale i myśleć, by nasza aktywność nie szła na marne, a w każdym razie w złym kierunku. Z jednej strony powstają nowe szanse, z drugiej jednak – nie zawsze wiadomo, jak je wykorzystać. W tym mają właśnie pomóc pytania. To przecież nie stwierdzenia mają w sprzedaży znaczenie, a pytania. Umiejętność ich zadawania, jak również zmyślnego na nie odpowiadania, może nie tylko sprawić, że sprzeda się więcej soczewek czy opraw, ale także – że w ogóle będzie możliwe przetrwanie na zwirowanym rynku, a nawet rozwój i odnoszenie na nim sukcesów.

Pytania źródłem sukcesów, ale i klęsk

Jak mówił Sokrates, jedno pytanie może być więcej warte niż wielogodzinny wykład. I trudno się z nim nie zgodzić. To za pytania można kogoś znienawidzić lub szczerze uwielbiać. Pytania kształtują konwersację i w efekcie rzeczywistość. To pytaniami decyduje się, o czym będzie rozmowa i to one dają władzę temu, kto je zadaje. Odpowiadający daje się z reguły dość łatwo stero-

wać. Z drugiej jednak strony, to właśnie pytaniami można wywołać rozdrażnienie i niechęć rozmówcy. Sokrates, zadający niemal wyłącznie pytania, przytłaczał to własnym życiem. Zadawał pytania trudne, najwyraźniej nie temu możnowładcy, któremu powinien i nie takie, jakie chciałby on usłyszeć. Twierdził on także, iż są one jak osa czy komar, drażniący swymi ukłuciami powolne woły.

W sprzedaży i zarządzaniu pytania to jednak podstawa. Na nich został zbudowany modny teraz coaching i na nich również opiera się cała sprzedaż.

Można sobie wyobrazić sytuację, w której klient nie tylko nie wie, czego chce, ale także najwyraźniej przyszedł tylko popatrzeć (czyli spełnia kryteria „apacza”). Zamiast wdawać się z nim w luźną pogawędkę lub zniechęcać się jego obojętnością, wystarczy od razu zadać pytanie, czy ma zamiar (lub nawet: kiedy ma zamiar) nosić soczewki kontaktowe. Otwarcie pytaniem wcale nie jest ani niczym niegrzecznym, ani dziwnym w sprzedaży. Zamiast bezosobowego i łatwego do odparcia „W czym mogę pomóc?”, spróbujmy zapytać o konkretne sprawy.

Dr MIKOŁAJ PINDELSKI, dr RAFAŁ MRÓWKA



Dobre i złe pytania

W sprzedaży i w efekcie w zarządzaniu całym biznesem, gdyż jednego od drugiego nie sposób dziś oddzielić, chodzi o przychód. I pytania mają właśnie pomóc w jego osiągnięciu. Powinny być więc najczęściej otwarte, a niezwykle rzadko zamknięte. Rozmówca powinien mieć możliwość wypowiedzenia się, a nie tylko stwierdzenia „tak – nie”. Zresztą, stawiając go czy ją w takiej sytuacji, można również często usłyszeć potwierdzenie, co odrzucenie. Trzeba jednak pamiętać, że każde odrzucenie oddala nas o dwa kroki od sprzedaży, do której potwierdzenie przybliży tylko o jeden krok. Tym bardziej więc należy na nie uważać. Zadanie pytania otwartego, chociażby o to, jakiego rodzaju soczewek czy opraw klient szuka, spowoduje, że można będzie np. zidentyfikować, jaką wiedzą na ten temat dysponuje i czy w ogóle jest takim produktem zainteresowany. Trzeba jednak pamiętać, że pytania otwarte służą głównie temu, by się o kliencie – pacjencie dowiedzieć jak najwięcej i wiedzę tę wykorzystać w doborze oferty i jej sprzedaży. Raczej nie służą one zamykaniu sprzedaży, ale bez

wątpienia przygotowują pod nią odpowiedni grunt.

Pytania powinny także nieco wyprzedzać rzeczywistość. Zamiast pytać, czy w ogóle ktoś chce nosić soczewki (co, jeśli powie, że nie?), warto spytać, czy rozważył soczewki dzienne czy miesięczne, lub czy chce się umówić na wizytę jeszcze dziś, a może raczej w przyszłym tygodniu. Takie wybieganie w przód powoduje przyspieszenie toku myślowego klienta i tym bardziej wpływa na możliwość sterowania rozmową sprzedażową.

Pytaniem na pytanie

Wbrew pozorom w sprzedaży i obsłudze klienta nie jest to wyraz złych obyczajów. Oczywiście nie chodzi tu o przerzucanie się pytaniami z klientem, typu: „Czy jutro salon jest czynny?” i „A czy przyjdzie Pani jutro?”, ale o zamykanie pytaniem każdej wypowiedzi. Tu można także wprowadzić kwestię wyboru, co nie do końca jest pytaniem otwartym, ale spełnia również ważną rolę – mianowicie narzuca drugiej stronie pożądaną tok myślenia. W powyższym przykładzie mogłoby to wyglądać w następujący sposób: „Tak, jest jutro czynny. Czy umówić Panią jutro na wizytę czy woli Pani termin w przyszłym tygodniu?”

Niby więc odpowiedź się pojawia, niemniej jednak na jej koniec pojawia się także pytanie sterujące dalszym przebiegiem rozmowy. Jednocześnie wykorzystuje ono zasadę wybiegania w przód. Sprzedający przyjmuje bowiem założenie, że klientka,

czy raczej w tym przypadku pacjentka, chce się umówić na wizytę.

Do podobnej sytuacji można doprowadzić niemal z każdego pytania czy obiekcji pacjenta. Np.:

- Ile kosztuje u Państwa badanie wzroku?
- Koszt badania całkowitego to 100 zł.

Umówić Panią na wizytę dziś czy jutro?

Proszę zwrócić uwagę, że pytanie nie jest zamknięte w stylu: „Czy jest Pani zainteresowana wizytą?”. Ale, podobnie jak w poprzednich przypadkach, narzuca kierunek dalszej rozmowy.

Są jednak i takie sytuacje, w których można także rozważyć odpowiadanie bezpośrednio pytaniem na pytanie, zwykle w celu doprecyzowania problemu, z jakim zwraca się pacjent czy klient. Na przykład na pytanie, ile kosztują okulary, trudno jest cokolwiek sensownego odpowiedzieć. Przecież to zależy, jakie. Warto więc w tej sytuacji dopytać, jakimi jest dana osoba zainteresowana. Pytanie jednak powinno pojawiać się jedno, nigdy ich lista. Dopiero po ustaleniu odpowiedzi na nie, można przystąpić do zadawania kolejnego.

Co dalej

Pytania są dobrym narzędziem do otwierania, prowadzenia i zamykania rozmów handlowych w salonach optycznych. Pozwalają nie tylko dowiedzieć się więcej, ale także sprawnie prowadzić do z góry założonego finału rozmowy, czyli do zawarcia transakcji. Dają władzę osobie je zadającej i sprawiają, że druga strona czuje się ważna,

słuchana i ma okazję do przedstawienia swojej wiedzy i opinii. A to w sprzedaży ma bardzo wielkie znaczenie.

Oczywiście nie sposób wyczerpać tu wszystkich sposobów i metod zadawania pytań w obsłudze klienta, pacjenta i sprzedaży. Niemniej jednak naszym celem było zwrócenie uwagi na konieczność ich wprowadzenia w ten obszar funkcjonowania każdego nowoczesnego salonu czy praktyki optycznej. ●

O Autorach:

Dr Mikołaj Pindelski – kierownik poddyplomowych studiów Zarządzania Sprzedażą oraz Zarządzania Produktami i Usługami w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. W IMMOQEE jest partnerem oraz ekspertem w projektach tworzenia i zarządzania realizacją strategii organizacji, rozwijania kompetencji pracowników oraz tworzenia i realizacji strategii sprzedaży. Trener podczas licznych szkoleń związanych z tą tematyką.
Kontakt: mikolaj.pindelski@sggw.waw.pl



Dr Rafał Mrówka – kierownik poddyplomowych studiów Public Relations i Strategicznego Komunikowania w Firmach w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie. W IMMOQEE jest partnerem oraz ekspertem w projektach związanych z komunikacją, PR, zarządzaniem ludźmi, badaniami opinii pracowników.
Kontakt: rafal.mrowka@sggw.waw.pl



Wymiana doświadczeń, porady i opinie specjalistów, informacje i spostrzeżenia, wydarzenia i sytuacja na rynku optycznym, ogłoszenia kupna i sprzedaży, oferty pracy...

Wejdź na największe forum optyczne

www.forum.gazeta-optyka.pl

Poleć, ostrzeż, sprzedaj, wymień, podziel się swoją opinią, doradź innym.

Sprawozdanie ze spotkań ECOO i EA00 w Dublinie

Mgr SYLWIA KROPACZ, przewodnicząca Polskiego Towarzystwa Optometrii i Optyki
Mgr KAMIL CHLEBICKI, wiceprzewodniczący Polskiego Towarzystwa Optometrii i Optyki



W dniach 20–21 kwietnia w Dublinie odbyło się spotkanie członków Europejskiej Rady Optometrii i Optyki (ECOO). Podzielono je na trzy części: zebranie komitetu ekonomicznego, komitetu zawodowego oraz walne zebranie członków ECOO. Spotkaniu ECOO towarzyszyła również konferencja Europejskiej Akademii Optometrii i Optyki (EA00).



Foto: EA00

ECOO

Ograniczenia w dostępie do pasków fluoresceinowych

Jednym z tematów podjętych podczas spotkania komitetu ekonomicznego ECOO było ograniczenie dostępności pasków fluoresceinowych na rynku europejskim. W związku z wprowadzeniem przez Unię Europejską zmiany sposobu rejestracji pasków fluoresceinowych z „wyrobu medycznego” na „produkt leczniczy”, część firm takich jak Haag-Streit ze Szwajcarii zaprzestało ich produkcji. Dodatkowo zmiana rejestracji pasków fluoresceinowych może spowodować pojawienie się ograniczeń w ich użyciu przez optometrystów w niektórych krajach europejskich. ECOO zaplanowało już spotkanie z Komisją Europejską na ten temat.

Raport ekonomiczny z Niemiec

Kolejnym tematem przedstawionym podczas spotkania komitetu ekonomicznego był stan

i rozwój ekonomiczny rynku optycznego w Niemczech. Zaskakująca była ogromna ilość informacji, jaką dysponują Niemcy na temat swojego rynku optycznego. Badania przeprowadzone były przez firmę GfK.

Z badań tych można było dowiedzieć się m.in., ile sprzedano okularów w każdym kwartale poprzedniego roku, a także jakie są przewidywane tendencje rynkowe na najbliższe kilkanaście lat. Innymi bardzo istotnymi danymi było porównanie liczby okularów przepisanych przez okulistów do tych przepisanych przez optometrystów na przestrzeni ostatnich lat. Według badań, liczba okularów przepisywanych przez okulistów maleje, za to liczba okularów przepisywanych przez optometrystów rośnie z każdym rokiem.

Analiza rynku wykazała też, jak drastyczne skutki w sprzedaży okularów miała ustawa ograniczająca refundację.

Podobne badania bardzo przydałyby się w Polsce, aby sprawdzić tendencje rozwoju rynku oraz przewidywać zmiany zachodzące na naszym rynku optycznym i optometrycznym.

Optometria w Polsce

Sylwia Kropacz, członek komitetu Professional Services ECOO oraz przewodnicząca PTOO, zaprezentowała stan optometrii w Polsce. W prezentacji zostały zaprezentowane m.in. dane na temat obecnego stanu prawnego optometrii, sposobu kształcenia oraz szacowanej liczby optometrystów na polskim rynku. Nie zabrakło też informacji o współpracy optometrystów

z innymi specjalistami (głównie okulistami), a także o potrzebie poszerzenia tej współpracy w przyszłości.

Optometria w Portugalii

Portugalia jako kraj, który od niedawna posiada regulacje prawne zawodu optometrysty, zaprezentowała historię swojego sukcesu. Najważniejsze wnioski, jakie nasuwają się po tej prezentacji są następujące:

- Próby regulacji zawodu należy rozpocząć z początkiem powołania nowego rządu, ponieważ wraz z ustąpieniem poprzedniego rządu, które były w toku, zostaną odsunięte na dalszy plan lub w ogóle odrzucone (podobne doświadczenia mamy przecież z naszego kraju).
- Wywieranie nacisku na rząd musi być regularne i systematyczne, a nie jednorazowe.
- Opis regulacji zawodu musi być dobrze przemyślany, tak aby poprzez niedopatrzienia nie zamknąć drogi rozwoju oraz działania optometrystów, zwłaszcza jeśli chodzi o stosowanie środków diagnostycznych.

Akredytacja uczelni wyższych w Europie

Europejska Komisja Akredytacyjna do spraw Optometrii zakończyła pierwsze procesy akredytacji uniwersytetów prowadzących studia z optometrii. Wymagania zostały postawione na bardzo wysokim poziomie i żadna z trzech sprawdzonych uczelni wyższych w Czechach, Niemczech i Norwegii nie uzyskała pełnej akredytacji. Przyczyną była głównie część kliniczna

Następna generacja technologii materiałowej zastosowana w naturalnie zwilżalnych silikonowo-hydrożelowych soczewkach Biofinity®

- Wysoka transmisyjność tlenu dla zdrowszych oczu
- Miękki i nawilżony materiał soczewki dla doskonałego komfortu na koniec dnia
- Zaokrąglony brzeg dla komfortu noszenia
- Asferyczna przednia powierzchnia dla wyraźniejszego widzenia



T +48 22 3060 075
www.biofinitymultifocal.eu

Live Brightly.



CooperVision™



programów edukacyjnych oraz braki w dokumentacji dotyczącej zdobytego odpowiedniego doświadczenia z pacjentami przez studentów.

W chwili obecnej również żadna z polskich uczelni nie spełnia wymagań programowych określonych przez Europejską Komisję Akredytacyjną.

Olimpiady specjalne

Podczas konferencji zaprezentowano również działanie programu „Zdrowe oczy”, towarzyszącemu olimpiadom specjalnym. Program ten umożliwia specjalistyczne badanie wzroku oraz zapewnia odpowiednią korekcję okularową dla zawodników niepełnosprawnych intelektualnie. Przedstawiono liczne korzyści dla optometrystów oraz studentów optometrii płynące z wolontariatu w programie „Zdrowe oczy”.

Takie olimpiady odbywają się także w Polsce (www.olimpiadyspecjalne.pl).

Inne tematy

Na spotkaniu ECOO podejmowane były również inne tematy, takie jak data ważności preskrypcji okularowych, sprzedaż soczewek kontaktowych przez Internet, badania przesiewowe wzroku dzieci – raport z krajów UE, tworzenie nowej wersji Blue Book ECOO, zawiązanie współpracy okulistów, optometrystów oraz optyków w Wielkiej Brytanii.

Podczas walnego zebrania do grona członków została przyjęta organizacja skupiająca optyków z Portugalii. To już druga portugalska organizacja przynależąca do ECOO.

EA00

W tegorocznej Akademii wzięło udział ponad 200 uczestników. Wygłoszono 21 wykładów, zaprezentowano ponad 70 posterów naukowych z Europy, Ameryki i państw Bliskiego

Wschodu oraz omówiono dziewięć przypadków klinicznych (*case study*). Dodatkowo Akademię poprzedziły jednodniowe warsztaty praktyczne.

Polskie prezentacje na EA00

Trzech członków Polskiego Towarzystwa Optometrii i Optyki prezentowało wyniki swoich badań naukowych podczas sesji posterowej. Byli to:

- Mgr Agnieszka Charaziak-Kovács: „Częstość występowania wad wzroku i ślepoty wśród Romów na Ukrainie” (we współpracy z mgr Arkadiuszem Kotodziejczykiem, Bradem Genreux, Bsc, mgr Sylwią Kropacz i Derekiem Mladenovichem, OD, FAAO, MPH, Salus University)
- Mgr Paweł Nawrot: „Zaburzenia balansu ciała u dorosłych z zaburzeniami widzenia obuocznego” (we współpracy z dr Anną Przekoracką-Krawczyk, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Pracownia Fizyki Widzenia i Optometrii)
- Mgr Robert Szuba: „Czy badanie optometryczne może pomóc przewidzieć neuropatię?” (we współpracy z prof. Piotrem Tomczakiem, Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu, Pracownia Fizyki Widzenia i Optometrii)

Postery z pracami dostępne są na naszej stronie internetowej www.ptoo.pl.

Udział polskich naukowców w EA00 był częściowo finansowany przez nasze Towarzystwo.

Prezentacje

Prezentacje i wykłady przedstawiane w tym roku były mniej interesujące w porównaniu z zeszłoroczną konferencją EA00 w Pradze. Jednak kilka rzeczy wydaje się wartych naśladowania na polskich konferencjach. Bardzo ciekawą formą prezentacji na EA00 były sesje dyskusyjne, na których po każdej prezentacji badań był czas na żywą dyskusję dotyczącą zaprezentowanych tematów.

Wśród prezentacji znalazły się m.in.: „Czynniki ryzyka w krótkowzroczności dziecięcej” (Karen Breslin z University of Ulster), „Związek czynników optycznych z odpowiedzią akomodacji u dzieci z zespołem Downa” (Julie-Anne Little również z University of Ulster), „Keraflex: nowy sposób hamowania stożka rogówki”

(Richard Corkin z dublińskiej Wellington Eye Clinic), „Praktyka kliniczna w odniesieniu do opieki pediatrycznej” (dr Kathryn Saunders z University of Ulster).

Naszą uwagę zwrócił projekt DIT (Dublin Institute of Technology) Mozambique Eyecare Project, prezentowany na kilku posterach oraz w sesji dyskusyjnej. Jest to projekt edukacyjny z optometrii i optyki, realizowany w Mozambiku z uwzględnieniem potrzeb poszczególnych regionów tego kraju w zakresie ochrony zdrowia oczu.

Do ciekawszych wystąpień można było również zaliczyć prezentację Imrana Khana z Salus University: „Ewaluacja – narzędzie w edukacji i praktyce optometrycznej”, w której podpowiadał, jak skutecznie nauczać optometrii.

Wśród zaprezentowanych przypadków klinicznych (*case study*) pojawiły się m.in. „Wyzwania w dopasowaniu soczewek kontaktowych”; „Diagnostyka różnicowa jednoocznej diplopii”; „Heterotropia i anomalie akomodacyjne – przypadki kliniczne”; „Sukces w postępowaniu przy horyzontalnym dwojeniu wywołanym pourazowym uszkodzeniem mózgu”.

Kolejna edycja konferencji EA00 odbędzie się w dniach 19–21 kwietnia 2013 roku w hiszpańskiej Maladze. ●

Studia z optometrii klinicznej w Berlinie

W październiku planowane jest rozpoczęcie trzyletnich studiów magisterskich (II stopnia) z optometrii klinicznej w Berlinie. Studia organizuje Beuth Hochschule für Technik z Berlina wraz z amerykańskim Salus University i jego Pennsylvania College of Optometry.

Starania o stopień MSc (Master of Science) mogą zacząć osoby z tytułem licencjackim BSc. Aby otrzymać MSc niemiecki i amerykański, należy mieć certyfikat potwierdzający znajomość języka angielskiego. Aby otrzymać tylko amerykański MSc, nie jest to konieczne.

Aby studia mogły się rozpocząć, potrzebnych jest co najmniej 20 osób. Organizatorzy liczą również na polskie zgłoszenia. Więcej szczegółowych informacji pojawi się za kilka tygodni, a zainteresowani mogą dopytać o detale mailowo: optometry@lux-education.de (Steffen Hennes) lub kontakt@optometrie-cagnolati.de (Wolfgang Cagnolati). ●



Koniec z uczuciem suchych i podrażnionych oczu



Więcej niż dezynfekcja



BLICK - PUNKT

tel. 75 75 15 855 • tel. 75 644 66 55
fax 75 75 15 581
info@blick-punkt.pl



Monika Żbikowska
tel. 607 479 292

Mirosława Jakima
tel. 607 612 656

Filip Skoczyła
tel. 607 612 202

Lucyna Bratek
tel. 607 212 269

COMPLETE
Multi-Purpose Solution

EASY RUB FORMULA

Wykracza poza zwykłe usuwanie 99.999% mikroorganizmów, jak udowodniono zapewnia najwyższej jakości biokompatybilność dla lepszej ochrony oczu.



XII Poznański Salon Optyczny

W dniach 30–31 marca 2012 roku w pawilonie nr 11 Międzynarodowych Targów Poznańskich, tzw. Iglicy, odbył się XII Poznański Salon Optyczny, którego organizatorem są Międzywojewódzki Cech Rzemiosł Optycznych w Poznaniu i Międzynarodowe Targi Poznańskie. W tej edycji udział wzięło 61 wystawców.

Po zakończeniu pierwszego dnia Poznańskiego Salonu Optycznego odbył się wieczór integracyjny połączony z zawodami darta, jak również z zabawą przy stołach do gry w pokera Teksas Hold'em, w Blackjacksa i ruletkę amerykańską. Wszystkie gry odbywały się z fachową obsługą krupierów. Pod okiem profesjonalnej firmy wyspecjalizowanej w tego rodzaju imprezach odbyła się również degustacja whisky amerykańskiej. Całość odbywała się w klimacie lat 20. ubiegłego stulecia. Były stylizowane kapelusze dla panów oraz szale boa dla pań, które nadawały odpowiednią oprawę temu wieczorowi. W zabawie wzięło udział około 100 osób – kolegów i koleżanek z branży, którzy spędzili miły wieczór. Niewątpliwą atrakcją wieczoru był również ważący 30 kg tort w kształcie tarczy do darta.

Luźna i swobodna atmosfera tej imprezy na długo utkwi w pamięci jej uczestników. Atrakcje te możliwe były dzięki indywidualnym sponsorom, jak również dzięki firmie AM Group, która ufundowała atrakcyjne nagrody dla zwycięzców turnieju darta. Dziękujemy wszystkim uczestnikom Poznańskiego Salonu Optycznego – wystawcom i optykom za udział w naszych wydarzeniach.

Foto: Marek Stempowski

informacja własna MCR0



Silmo – już jesienią

Na początku października, w dniach 4–7.10, odbędzie się w Paryżu kolejna edycja targów Silmo. Miejsce: centrum wystawowe Parc des Expositions w Paris Nord Villepinte, na trasie kolejki RER B, blisko lotniska CDG.

Targi Silmo dzięki niepowtarzalnej atmosferze gromadzą co roku ponad 900 wystawców i 1400 marek, na łącznej powierzchni 80 tys. m² prezentując całościową ofertę optyczną: oprawy korekcyjne i okulary przeciwsłoneczne najlepszych designerów, soczewki okularowe i kontaktowe, urządzenia, pomoce dla słabowidzących, wyposażenie salonów optycznych... Ubiegłoroczna edycja przyciągnęła ponad 35 tysięcy specjalistów, w tym 56% z zagranicy. Organizatorzy Silmo dokładają wszelkich starań, aby statystyki te były jeszcze lepsze. Podczas targów i na co dzień udostępniają do dyspozycji zainteresowanych specjalistyczne narzędzia. Należy do nich np. Silmo Academy, która umożliwia specjalistom poszerzenie wiedzy i podniesienie kwalifikacji zawodowych. Głównym tematem tegorocznej konferencji będzie refrakcja. Wykłady odbędą się 4 i 5 października.

Warto pojechać na Silmo, aby poznać aktualną sytuację na rynku, złożyć zamówienia, podnieść swoje kwalifikacje, nawiązać nowe kontakty, a przede wszystkim – sprawdzić, jakie nowości przygotowali producenci na kolejny sezon.

Opr. M.L.

Przedstawicielstwo Silmo w Polsce:
Promosalons Polska – Międzynarodowe Targi we Francji
Warszawa, tel. 22 815 64 55, fax 22 815 64 80
e-mail: promopol@it.pl; www.silmoparis.com

Kalendarium targowe

Nadchodzące targi optyczne na świecie

data	nazwa	strona www	miejsce
06.09-08.09	International Vision Expo West	www.visionexpowest.com	Las Vegas, USA
10.09-12.09	China International Optics Fair	www.ciof.cn	Pekin, Chiny
04.10-07.10	SILMO	www.silmoparis.com	Paryż, Francja
22.10-24.10	IOFT International Optical Fair Tokyo	www.ioft.jp	Tokio, Japonia
07.11-09.11	Hong Kong Optical Fair	www.hkopticalfair.com	Hongkong, Chiny

Nadchodzące giełdy i imprezy optyczne w Polsce

data	nazwa	strona www	miejsce
08.09	giełda optyczna	www.fundacjaszkole.fm.interia.pl	Warszawa
14.09	giełda optyczna	www.fundacjaszkole.fm.interia.pl	Sosnowiec
09.11-10.11	Targi Optyczne Optyka	www.targioptyka.mtp.pl	Poznań, MTP

Uwaga: Od stycznia 2012 roku uległo zmianie miejsce giełd w Warszawie. Odbywają się one w Zespole Szkół Spożywczo-Gastronomicznych przy ul. Komorskiej 17/23, w soboty, od 8:00 do 12:00.

Giełdy w Sosnowcu odbywają się nadal w hotelu Aria przy ul. Kresowej 5/7, w piątki, od 14:00 do 20:00.

OPTYKA 3(16)2012

Włączcie SILMO do swojego życia profesjonalnego !



4-7 PAŹDZ.
2012
PARIS NORD VILLEPINTE
SILMOPARIS.COM

EFEKT *Silmo*

Mondial de l'Optique | P A R I S

Hoya: fabryka w Ayutthayi znów pracuje



Sześć miesięcy od zamknięcia w październiku 2011 roku, spowodowanego najgorszą powodzią, jaką nawiedziła Tajlandię od dziesięcioleci, zgodnie z planem, czyli 2 kwietnia, Hoya Lens Thailand Limited ponownie otworzyła swoją fabrykę w Ayutthayi.

Hoya podjęła odpowiednie kroki mające na celu zabezpieczenie obiektu na wypadek powodzi, mogącej wystąpić w przyszłości. Obejmują one wzmocnienie ścian budynku fabryki, umieszczenie dodatkowych stalowych ścian i okiennic, wyposażenie w dodatkowe systemy pomp i rur kanalizacyjnych oraz tzw. ścianę odwadniającą, którą można otworzyć w celu wypuszczenia wody. Dodatkowo, strefa przemysłowa Hi-Tech Industrial Estate, gdzie znajdują się budynki użytkowane przez firmę Hoya, jest w trakcie budowy nowej zapory przeciwpowodziowej

o wysokości 5,4 m, a także przebudowy swoich systemów pompowych, dostosowanych do większych ilości wody.

Ponadto Hoya pracuje nad przywróceniem globalnego systemu produkcji w celu utrzymania częściowej dekoncentracji obiektów produkcyjnych, przy jednoczesnym zachowaniu bezpiecznej i stabilnej struktury łańcucha dostaw.

Dzięki planowemu otwarciu fabryki w Ayutthayi, z dniem 1 maja 2012 roku większość produktów Hoya ponownie znalazła się w ofercie firmy. ●

informacja własna Hoya Lens Poland

Hoya wprowadza visuReal Portable – aplikację pomiarową na iPada



visuReal Portable otwiera nowy rozdział w historii wideocentracji. Połączenie iPada z odpowiednio skonstruowaną optyczną nasadką

oraz aplikacją visuReal Portable, umożliwi automatyczne i precyzyjne wyznaczenie parametrów centracji: rozstawu źrenic (PD) dla każdego oka oddzielnie, wysokości montażu (EP), wymiarów oprawy w systemie skrzyniowym, odległości między soczewkami (mostek), rotacji głowy, odległości oprawy od wierzchołka rogówki (CVD), kąta pantoskopowego. Wystarczy odpowiednio założyć nasadkę pomiarową na oprawę, zrobić zdjęcie i zapisać wynik. Dane są przetwarzane online, za pośrednictwem tzw. chmury. Dzięki temu optyk zyskuje absolutnie precyzyjne i łatwe w użyciu, mobilne narzędzie pomiarowe. Aplikacja jest już dostępna w innych krajach, w Polsce będzie można ją kupić pod koniec czerwca. ●

informacja własna Hoya Lens Poland

Nowe fotochromy ColorMatic IQ od Rodenstock

Od czerwca br. poszerzyła się oferta soczewek fotochromowych Rodenstock. Fotochrom ColorMatic IQ dostępny jest również na soczewkach o indeksie 1.54, uzupełniając wcześniej wprowadzone 1.6 i 1.67. Soczewki ColorMatic IQ to szybsze zabarwienie i odbarwienie w porównaniu do poprzednika (o około 20% jaśniejszy po dwóch minutach) oraz ekstremalnie niskie zabarwienie wstępne, zaledwie 5%. Pozostałe parametry są na najwyższym światowym poziomie, w tym pełna ochrona przed UV 400 ze 100% filtrem UVA i UVB oraz szeroka paleta kolorów. Jest ona następująca: brąz, szary, zielony (tylko dla indeksu 1.6) oraz contrast orange i contrast orange (opatentowane przez Rodenstock).

Wyjątkowością oferty Rodenstock ColorMatic IQ jest sześć miesięcy gwarancji satysfakcji lub opcja bezpłatnej wymiany na identyczne soczewki bez właściwości fotochromowych. ●

informacja własna Rodenstock

FogFree Rodenstock – żadnych kompromisów!

Od czerwca 2012 roku Rodenstock oferuje ściereczkę zabezpieczającą przed zaparowaniem FogFree. Większość osób noszących okulary spotkało się z parowaniem soczewek w wielu codziennych sytuacjach, np. po wejściu do pomieszczenia zimą, podczas uprawiania sportu czy też gotowania.

FogFree to ściereczka wyposażona w substancję, która po aplikacji na powierzchni soczewki minimalizuje efekt zaparowania. Produkt jest niezwykle łatwy w użytkowaniu. Wystarczy przetrzeć soczewkę raz dziennie, aby zapewnić ochronę na cały dzień. Ściereczka dzięki szczelnemu zamknięciu opakowania przez wiele tygodni zachowuje swoje właściwości. Wybierając produkt Rodenstock, użytkownik nie musi wybierać między najlepszą powłoką antyrefleksyjną a ochroną przed zaparowaniem. FogFree została stworzona dla soczewek, a nie odwrotnie! Dlatego osoba nosząca okulary może mieć wszystko, czego oczekuje od soczewki – niezawodną ochronę przed zaparowaniem, najlepsze właściwości czyszczące oraz pełną ochronę przed zarysowaniami. Ściereczka FogFree dostępna jest jako pojedynczy produkt lub w zestawie z displayem zawierającym 10 opakowań po trzy ściereczki. ●

informacja własna Rodenstock

Soczewki polaryzacyjne Jai Kudo



Jai Kudo na czas letni przygotowało specjalną ofertę na soczewki polaryzacyjne planum w średnicy 75 mm w indeksie 1.50. Dostawa w 24h! Soczewki polaryzacyjne to produkt idealny dla każdego, kto potrzebuje

potrzebuje maksymalnej ochrony oczu oraz wysokiego komfortu widzenia podczas silnego nasłonecznienia zarówno latem, jak i zimą. Zapewniają 100% ochrony przed szkodliwym promieniowaniem UV i dają gwarancję obserwacji otoczenia bez uciążliwych odbłasków. Przeznaczone są m.in. dla sportowców, kierowców, osób pracujących na zewnątrz w pełnym słońcu oraz dla tych wszystkich, których oczy są szczególnie wrażliwe na światło słoneczne.

Promocją objęte są soczewki z antyrefleksem HMAR (dostępne w bazie 6) oraz bez uszlachetnień UC (dostępne w bazie 6 i 8). Dzięki dużej średnicy i odpowiedniej krzywiznie z powodzeniem nadają się do opraw słonecznych. Dostępne są w kolorach: brązowym o natężeniu 78%, szarym – 83%, zielonym G15 – 85%. Soczewek tych nie można parować z soczewkami recepturowymi RX. Szczegółowych informacji udziela Dział Sprzedaży. ●

informacja własna Jai Kudo

HVC Photo – kolejna aplikacja na iPada firmy Hoya

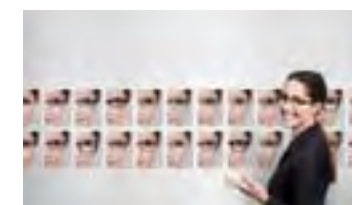


Firma Hoya rozszerza ofertę aplikacji oferowanych na iPada. HVC Photo to projekt przygotowany wraz z firmą Transitions, mający na celu wsparcie optyka w doborze odpowiednich soczewek fotochromowych. W zależności od tego, czy pacjent jest użytkownikiem okularów z soczewkami progresywnymi lub jednoogniskowymi oraz od tego, czy posiada wysokie lub niskie wartości korekcyjne, program pokazuje rekomendowane rozwiązania. Aplikację HVC Photo można pobrać bezpłatnie poprzez AppStore. ●

informacja własna Hoya Lens Poland

100 lat precyzji soczewek Zeiss i nowy katalog

Firma Carl Zeiss rozpocznie w połowie czerwca dystrybucję nowego katalogu soczewek okularowych. To już kolejna oferta trzech marek dopasowana do potrzeb, wymagań i możliwości finansowych klientów salonów optycznych. Zmianie uległa szata graficzna katalogu. Szczegółowa prezentacja właściwości każdego produktu ułatwi codzienne użytkowanie. W odpowiedzi na sugestie optyków, katalog posiada inny, bardziej przejrzysty układ w części dotyczącej soczewek magazynowych. Asortyment został wzbogacony o wiele nowych, innowacyjnych produktów wykonywanych w najnowszych technologiach. Szczególną uwagę zwraca nowa, wyjątkowo odporna na zarysowania powłoka antyrefleksyjna DuraVision Platinum, o około 35% twardsza od powłoki antyrefleksyjnej na soczewkach mineralnych. Nowością są też PhotoFusion – soczewki fotochromowe, które



szybciej i mocniej reagują na zmiany oświetleniowe niż dotychczasowe soczewki fotochromowe Zeiss.

Grono nowych klientów znajdzie na pewno szeroka oferta soczewek Offices, z zakresem widzenia 200 cm, 400 cm i indywidualnym na określoną odległość do pracy biurowej. Firma Carl Zeiss poleca również soczewki progresywne oraz jednoogniskowe wykonywane w najnowszej technologii FreeForm – Superb, dające gwarancję najwyższej jakości widzenia.

Nowa oferta soczewek okularowych Carl Zeiss zbiega się ze wspianą rocznicą 100 lat od wyprodukowania soczewki Punktal, pierwszej soczewki z symetrycznie osiową ogniskową obrazu, czyli precyzyjnym odwzorowaniem obrazu. ●

informacja własna Carl Zeiss

Pełna oferta pomocy optycznych. Porady, szkolenia.



ul. Parandowskiego 21
54-622 Wrocław

tel. +48 71 785 09 68
biuro@ophtalmica.pl

www.ophtalmica.pl

optyka

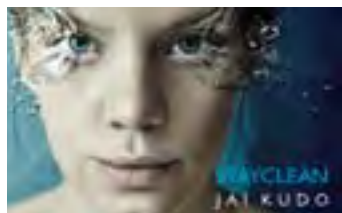


W następnym numerze m.in.:

- Korekcja wzroku u dzieci i młodzieży
- Soczewki kontaktowe dla dzieci i nastolatków
- Badanie refrakcji u dzieci
- Leczenie ortooptyczne
- Moda okularowa dla młodych użytkowników

Numer 4/2012 prenumeratorzy otrzymają w połowie sierpnia.
www.gazeta-optyka.pl

Szerszy zakres soczewek 1.50 CR39 Stayclean Jai Kudo



W maju 2012 roku firma Jai Kudo rozszerzyła ofertę magazynową soczewek jednoogniskowych z powłoką łatwo czyszczącą Stayclean w indeksie 1.50 do cylindra 4,00.

Każda soczewka z powłoką Stayclean składa się z wielu warstw: hydrofobowej, dzięki której woda całkowicie spływa po powierzchni soczewki, nie pozostawiając smug podczas czyszczenia; oleofobowej i antystatycznej, które nadają soczewce śliską powierzchnię; dwóch utwardzających, zabezpieczających soczewkę przed zarysowaniami; 10 antyrefleksyjnych, które eliminują odbłaski, pozwalają na komfortową jazdę samochodem oraz gwarantują doskonałe właściwości optyczne.

Do końca lipca cena soczewek 1.50 CR39 Stayclean od cylindra 2,25 do 4,00 pozostaje w standardowej cenie soczewek 1.50 CR39 Stayclean.

informacja własna Jai Kudo

Nowa twarda powłoka Jai Kudo



Jai Kudo udanie wprowadziło do sprzedaży nową powłokę łatwo czyszczącą Stayclean Extreme, która aktualnie objęta jest specjalną promocją i cieszy się coraz większą popularnością wśród optyków. Powłoka Stayclean Extreme przede wszystkim cechuje się bardzo dobrymi właściwościami oleofobowymi i antystatycznymi, charakterystycznymi dla tradycyjnej powłoki Stayclean. Do-

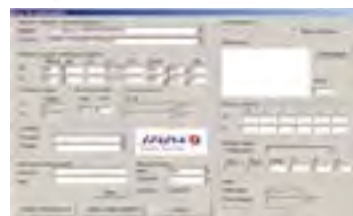
datkowo posiada ulepszoną warstwę utwardzającą, zwiększającą odporność soczewki na uszkodzenia mechaniczne, która minimalizuje możliwość pojawienia się zarysowań na jej powierzchni. Dzięki temu klienci korzystający z nowego produktu Jai Kudo mają zapewnioną wyjątkową przejrzystość soczewek oraz dużą swobodę ich użytkowania.

Nowa powłoka Stayclean Extreme aktualnie dostępna jest na większości soczewek progresywnych i recepturowych RX.

Szczegółowe informacje udzielane są przez Dział Sprzedaży oraz dostępne są na stronie www.jaikudo.pl.

informacja własna Jai Kudo

Nowa wersja programu Szajna Navigator



Od 1 czerwca br. dostępna jest nowa wersja programu do zamawiania soczewek SZAJNA Navigator.

Navigator to program komputerowy do zamawiania soczewek okularowych drogą elektroniczną w gdyńskiej firmie SZAJNA Laboratorium Optyczne. Umożliwia on również zlecenie dodatkowych usług, takich jak Optymalizacja grubości czy Zdalne profilowanie. Najnowsza wersja (oznaczona numerem 5) wprowadza kilka istotnych zmian. Zmodyfikowany został układ okna służącego do wprowadzania zamówień. Stało się ono bardziej przejrzyste oraz dodatkowo umożliwia jednorazowe wprowadzenie dowolnej ilości zleceń, co znacznie przyspiesza zamawianie soczewek. W programie pojawiła się również nowa zakładka „Aktualności SZAJNA”. Użytkownicy Navigatora będą mogli w niej przeczytać m.in. o bieżących ofertach specjalnych i akcjach promocyjnych.

informacja własna SZAJNA Laboratorium Optyczne

Spotkanie Partnerów Rodenstock Polska

W kwietniu w ekskluzywnej, ale swobodnej atmosferze pięciogwiazdkowego hotelu Radisson Blu Centrum w Warszawie, odbyło się spotkanie Partnerów Rodenstock Polska. To już trzecia edycja roboczej konferencji biznesowej po ogłoszeniu w roku 2010 unikalnego na polskim rynku optycznym projektu wspólnej budowy z właścicielami indywidualnych salonów optycznych autoryzowanej sieci salonów partnerskich.

W spotkaniu wzięli udział kluczowi partnerzy firmy Rodenstock w Polsce oraz goście specjalni z zagranicy, m.in. dyrektor zarządzający Rodenstock Europe Markus Nicolaus.

W spotkaniu wzięli udział kluczowi partnerzy firmy Rodenstock w Polsce oraz goście specjalni z zagranicy, m.in. dyrektor zarządzający Rodenstock Europe Markus Nicolaus. Rodenstock ogłosił nowy korporacyjny system identyfikacji i wizerunku marki oraz przedstawił nowy koncept biznesowy: System Lepszego Widzenia Rodenstock (www.see-better-look-perfect.com). Odbyła się też premierowa prezentacja urządzenia widocznego ImpressionIST 3, nowych soczewek okularowych oraz najnowszych kolekcji opraw Rodenstock, Porsche Design i Baldessarini.

Wieczorem wszyscy mogli się odprężyć, uczestnicząc w kolacji urozmaiconej występem zdolnego przedstawiciela tzw. stand-up comedy, Kacpra Rucińskiego. Następne spotkania Partnerów Rodenstock planowane są w podobnym biznesowo-rozrywkowym klimacie.

informacja własna Rodenstock

Płyn SoloCare Aqua – zmiana dystrybutora

1 kwietnia 2012 roku nastąpiła zmiana dystrybutora wielofunkcyjnego płynu SoloCare Aqua. Firma Menicon przejęła dystrybucję płynu SoloCare Aqua na obszarze krajów Unii Europejskiej i Kanady, zaś wyłączną dystrybucję tego płynu na polskim rynku powierzyła firmie ATS Balicki, Florek sp.j. Firma ATS Balicki, Florek sp.j. z dniem 1 kwietnia przejęła zatem odpowiedzialność za wszelkie działania handlowe, w tym przyjmowanie zamówień,



wień, dostawy, fakturowanie, sprzedaż i działania promocyjne, dotyczące płynu SoloCare Aqua.

SoloCare Aqua to wielofunkcyjny płyn do pielęgnacji i przechowywania soczewek kontaktowych, który zapewnia długotrwałe nawilżenie, komfort i świeżość przez cały dzień. Działa dzięki dwóm czynnikom: nawilżającemu systemowi HydroLock oraz pojemnikowi z technologią MicroBlock, która powstrzymuje rozwój mikroorganizmów.

informacja własna ATS

Biofinity multifocal – nowe soczewki w Polsce



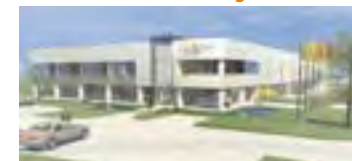
Firma CooperVision wprowadza na rynek polski nowe soczewki miesięczne do korekcji presbiopii Biofinity multifocal. W soczewkach zastosowano opracowaną przez CooperVision technologię Balanced Progressive wykorzystującą dwa różne projekty optyczne (typ „D” oraz „N”) w celu zapewnienia bardzo dobrego widzenia na odległości bliskie, dalekie i pośrednie. Podobnie jak w innych soczewkach z rodziny Biofinity, zastosowano tu technologię materiałową Aquaform Comfort Science, zapewniającą wysoki poziom nawilżenia, wymaganego zwłaszcza przy suchości oczu związanej z wiekiem.

Firma CooperVision przygotowała bardzo prostą instrukcję dopasowywania Biofinity multifocal, która ogranicza liczbę wizyt w czasie procesu dopasowania i pomaga specja-

listom osiągnąć sukces w doborze soczewek wieloogniskowych. Więcej informacji na temat soczewek na stronie www.biofinitymultifocal.eu.

informacja własna CooperVision

Maui Jim w nowej siedzibie



Od 4 czerwca firma Maui Jim ma swoją siedzibę w nowym budynku biurowym, gdzie mieści się również centralny magazyn dystrybucyjny (3000 m²), obsługujący wszystkie filie Maui Jim na terenie Europy.

Nowy adres firmy: Maui Jim Germany GmbH Erzberg 8 38126 Braunschweig, Niemcy Numer telefonu oraz faksu pozostają bez zmian.

informacja własna Maui Jim

Nagroda REBRAND dla CooperVision

30 marca 2012 roku CooperVision, producent soczewek kontaktowych, został uhonorowany w ramach ósmego, dorocznego konkursu REBRAND 100 nagrodą „Best of” w dziedzinie repositionowania marki. REBRAND jest wiodącym na świecie źródłem informacji na temat skutecznych transformacji marek. Nagrody REBRAND 100 to wyraz uznania dla marek, które zostały poddane repositionowaniu. Nad nową strategią marki i tożsamością wizualną CooperVision współpracowała ogólnoswiatowa firma zajmująca się brandingiem strategicznym Siegel+Gale. Zrewitalizowana marka CooperVision jasno określa to, dzięki czemu firma jest wyjątkowa i wartościowa. Platforma marki cechuje się uderzającą tożsamością wizualną opartą na akwrelach, co stanowi nieoczekiwane odejście od standar-

dowych koncepcji marki z tej branży. Nowy projekt, świeże i oryginalne podejście do koncepcji nawilżenia i koloru oddają odświeżającą perspektywę, jaką cieszą się osoby noszące soczewki kontaktowe CooperVision. „Nasza nowa marka jest odzwierciedleniem prawdziwej łączności, jaką firma CooperVision nawiązuje z klientami i osobami noszącymi soczewki kontaktowe, oraz naszego kreatywnego podejścia do spełniania potrzeb wynikających z korekcji wzroku” – stwierdził prezes CooperVision, John Weber. „Jesteśmy dumni, że zostaliśmy wyróżnieni przez REBRAND 100 tą prestiżową nagrodą. Co ważniejsze, efekt rebrandingu dodał nam energii, którą z radością wchłonęli nasi pracownicy na całym świecie, i którą nasi klienci uznali za odświeżającą inną koncepcję do rynku związanego z pielęgnacją oczu.”

„Praca z CooperVision to była prawdziwa przyjemność. Jej kierownictwo docenia prostotę i nie boi się łamać konwencji” – mówi Howard Belk,

dyrektor wspólnie zarządzający i dyrektor kreatywny w firmie Siegel+Gale. „Cieszymy się, że ich odwaga znalazła uznanie u jury REBRAND.”

informacja własna CooperVision

Furla i De Rigo Vision razem do 2017



De Rigo Vision i Furla przedłużyły umowę licencyjną na projekt, produkcję i światową dystrybucję kolekcji korekcyjnych i przeciwsłonecznych marki Furla o kolejne pięć lat, do 2017 roku. Obie firmy są razem od 2003 roku i najwyraźniej są z tej współpracy zadowolone. Nic dziwnego, bowiem Furla to bardzo znana na całym świecie marka i De Rigo chętnie widzi ją w swoim – i tak bardzo luksusowym – portfolio.

źródło: Vision Monday

EXCELON - XD

NAJWYŻSZEJ JAKOŚCI AUTOMAT SZLIFIERSKI ZE ZINTEGROWANĄ WIERTARKĄ 3D.

Huvitz

Automat szlifierski EXCELON z autoblokierem już od 65 000 zł netto.
Automat szlifierski EXCELON XD z autoblokierem już od 95 000 zł netto.

OPTOPOL
Handlowy
ul. Łukowska 2a, tel./fax: 22 612 10 00, kom. 502 196 129
Poznań ul. Górko 13, tel./fax: 61 865 14 19, kom. 603 196 138
Gdańsk ul. Morenowa Wzgórze 28/PL, kom. 510 045 602

BIURA HANDLOWE:
Zawiercie ul. Żabia 42, tel./fax: 32 672 28 00, kom. 507 196 127
Warszawa ul. Łukowska 2a, tel./fax: 22 612 10 00, kom. 502 196 129
Poznań ul. Górko 13, tel./fax: 61 865 14 19, kom. 603 196 138
Gdańsk ul. Morenowa Wzgórze 28/PL, kom. 510 045 602

RENOWACJA PRZEBUDOWY:
Polska jednoczesna - Urszula Świątek, kom. 602 234 233
Polska poludniowa - Jarosław Pol, kom. 609 150 003

Formularz zamówienia bezpłatnej prenumeraty

Wypełnienie formularza i przesłanie go na adres redakcji listem, e-mailem lub faksem jest równoznaczne z zamówieniem bezpłatnej rocznej prenumeraty branżowego dwumiesięcznika „Optyka”, który dostępny jest wyłącznie w prenumeracie dla specjalistów z branży optycznej. Czasopismo wysyłamy na adresy służbowe, wyjątkiem są studenci i uczniowie – tu wymogiem jest przesłanie wraz z formularzem ksero legitymacji szkolnej bądź studenckiej z aktualną pieczęcią.

Szczegółowe warunki prenumeraty są dostępne na stronie internetowej www.gazeta-optyka.pl w zakładce **prenumerata**.

M2 Media – redakcja Optyki
 ul. Walecznych 36 lok. 1, 03-916 Warszawa
 e-mail: listy@gazeta-optyka.pl, faks +48 22 654 94 17

Zgodnie z art. 24 ust. 1 ustawy z dnia 29 sierpnia 1997 r. o ochronie danych osobowych (tekst jednolity: Dz.U. z 2002 r. nr 101, poz. 926 ze zm.) informujemy, że:

- administratorem Pani / Pana danych osobowych jest M2 Media s.c. z siedzibą w Warszawie (03-910), Al. Waszyngtona 20/21, zwana dalej Spółką;
- Pani / Pana dane osobowe przetwarzane będą w celu kwalifikacji zgłoszenia w oraz celach marketingowych produktów i usług Spółki i nie będą udostępniane innym odbiorcom;
- posiada Pani / Pan prawo dostępu do treści swoich danych oraz ich poprawiania;
- podanie Spółce danych osobowych jest dobrowolne.

.....
 Data, czytelny podpis, pieczęć firmowa (wymagana!)

UWAGI

1. ZAMAWIAM – ZGŁASZAM:

- nową prenumeratę
- przedłużenie prenumeraty
- zmianę adresu wysyłki (stary adres **koniecznie** należy wpisać w polu UWAGI)

2. DANE FIRMOWE DO WYSYŁKI:

imię i nazwisko:

nazwa firmy:

REGON:

ulica i numer:

kod pocztowy i miejscowość:

województwo:

telefon:

e-mail:

3. ZAJMOWANE STANOWISKO:

- właściciel
- menadżer / kierownik salonu
- sprzedawca
- specjalista (badanie refrakcji, aplikacja soczewek kontaktowych, itd.)
- pracownik warsztatu
- inne:

4. ZAWÓD:

- optyk
- optometrysta
- lekarz okulista
- uczeń / student
- inne:

5. Dwumiesięcznik „Optyka” jest dla Pani / Pana:

- głównym źródłem informacji optycznych TAK NIE
 pismem przydatnym w pracy i nauce TAK NIE

6. Reklamy w dwumiesięczniku „Optyka” są dla Pani / Pana:

- źródłem informacji
- są mi obojętne

Nowość!

Universal System for Eyesight Examination



uSee innowacyjny system do badania wzroku.

Pozwala na wyświetlanie kilkunastu rodzajów testów łącząc wygodę i prostotę klasycznych tablic z możliwościami rzutników optotypów.

Oferuje zestandaryzowane testy wg światowych norm [EN ISO 8596 oraz EN ISO 8597] i wymagań diagnostycznych.

Obsługa z bezprzewodowego pilota umożliwia łatwe sterowanie tablicami i wariantami wyświetlania testów.

Cena od 1500 zł netto!!

OPTOPOL
 technology

OPTOPOL Technology S.A. 42-400 Zawiercie, ul. Żabia 42, POLAND
 Biuro we Wrocławiu: 51-659 Wrocław, ul. Promień 4, POLAND
 tel.: +48 71 345 31 99, fax: +48 71 345 31 98, handel.wroclaw@optopol.com.pl
www.optopol.com/medicom



Belutti

sun collection 2012

www.belutti.com



zeskanuj kod
i dowiedz się więcej