

VIELE AUGENOPTIKER KÖNNEN SICH GUT AN DIE ZEITEN ERINNERN, ALS KONTAKTLINSENANPASSUNG NOCH NACH DEM „TRY-AND-ERROR“-PRINZIP FUNKTIONIERTE UND MANCHER KONTAKTLINSENKUNDE MIT ROT GESCHWOLLENEN, TRÄNENDEN AUGEN NACH DER ZEHNTEN PROBELINSE RESIGNIERT STREIKTE.

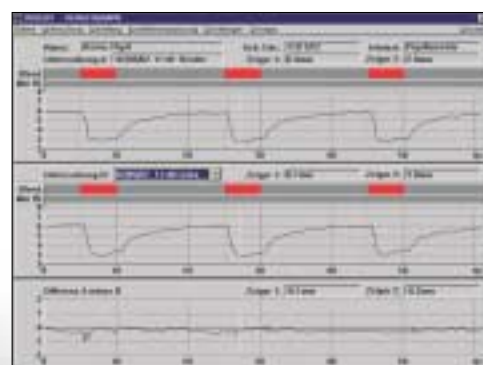
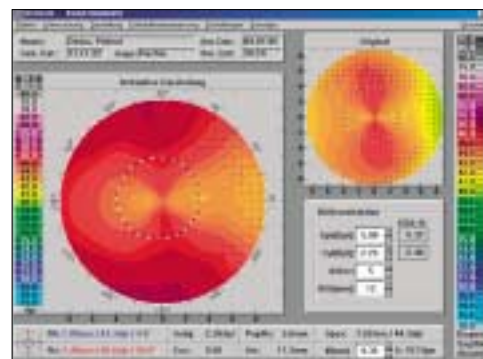
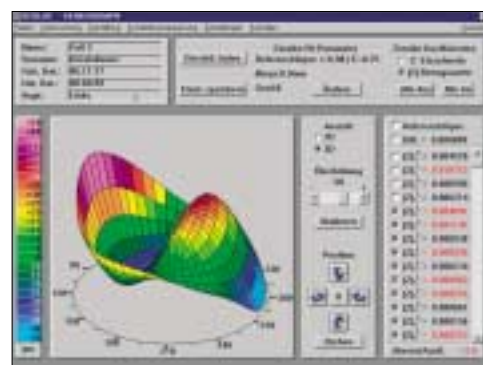
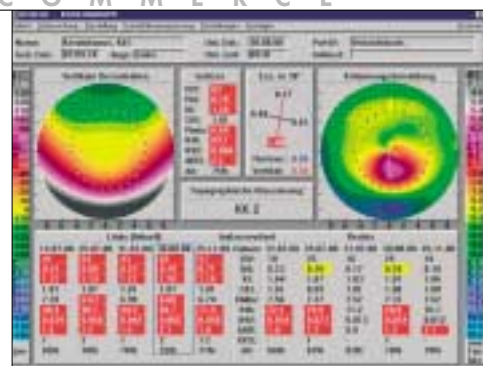
ABER NICHT NUR DER KUNDE, SONDERN AUCH DER ANPASSER SELBST WAR OFT UNZUFRIEDEN. BIS HILFE IN ELEKTRONISCHER FORM BEI DER ANPASSUNG DAS „HOFFEN“ DURCH „WISSEN“ ERSETZTE

U P D A T E S U N D - G R A D E S

# Chip-Tuning

**E**in echter Meilenstein in der Kontaktlinseanpassung waren und sind die Topographiesysteme, die die Hornhautoberfläche berührungslos vermessen, zumal die EDV nach der Messung auf Wunsch auch gleich die optimale Kontaktlinse für den jeweiligen Fall vorschlagen kann. Und weil eine Kontaktlinseanpassung nicht mehr den unangenehmen Beigeschmack eines Zahnarztbesuches hat, sind die Kunden spontan zufrieden oder gar begeistert und erzählen natürlich auch anderen von ihren positiven Erfahrungen. Beste Voraussetzungen also, dass die Linse in den Augen der Kunden vom Medizin- zum Wellnessprodukt wird.

Die Revolution der Kontaktlinseanpassung durch den Keratographen und andere elektronische Hilfsmittel fand allerdings eher im Stillen statt. Vielleicht, weil manchem Anpasser nicht ganz wohl dabei ist, dass ein solches Gerät seine bisherige Arbeit ein wenig entzaubert. „Damit kann



ja jeder Azubi Linse anpassen“ hört man den einen oder anderen schon einmal leise seufzen.

Aber natürlich ist es trotzdem phantastisch, dass es solche elektronischen Werkzeuge gibt. Nicht nur in der Verwaltung, sondern auch in der refraktiven Diagnostik. Bemerkenswert ist aber vor allem, dass im Gegensatz zu vielen anderen Geräten, die bereits am Tag ihrer Inbetriebnahme zu veralten beginnen, ein Keratograph wie das kleine Wunderwerk von Oculus außerordentlich lernfähig ist: Täglich fließen neue Erfahrungen und Anregungen von Anwendern und Herstellern in den bereits vorhandenen Status ein; die Software – und damit die Leistungsfähigkeit des Geräts – wird auf der Basis dieses kompetenten „Inputs“ kontinuierlich weiter entwickelt. So sind automatische Keratokonuserkennung, Zernicke-Analyse, Höhendaten, refraktiver Vergleich, Pupillometrie und viele Untersuchungsmöglichkeiten überhaupt erst im Laufe der Zeit dazu gekommen – weil es diese Module bei der Markteinführung des Geräts noch gar nicht gab.

Doch Stillstand heißt Rückschritt, und das kann niemand ernsthaft wollen. Und genau hier liegt der berühmte Hase im Pfeffer: Darf eine solche, fortlaufende Produktverbesserung Geld kosten – und wenn ja, wie viel? Nicht zuletzt die Sicherheitslücken und in Folge fortlaufenden Updates bei Softwareriesen wie der amerikanischen Firma Microsoft haben dazu geführt, dass viele Anwender heute jede Art von Update einfach als „kostenlose Fehlerbeseitigung“ betrachten – und das deshalb grundsätzlich mit „Nulltarif“ assoziieren.

Auch Oculus verschickt solche Updates bislang kostenfrei an seine Kunden. Künftig soll es hierfür allerdings eine Download-Plattform geben – zum einen, weil das schneller geht; zum anderen, um die Kosten der Programmpflege nicht ausufern zu lassen.

Anders sieht es jedoch bei Upgrades aus. Die haben weder etwas mit der Fehlerbeseitigung noch mit kostenlosem Service zu tun, sondern mit einer Leistungserweiterung in Form neuer Programme wie beispielsweise einer Zernicke-Analyse oder einer Pupillometrie, die mit großem Aufwand entwickelt werden. Etwa so wie das Chip-tuning bei modernen Autos, bei denen man per Softwareänderung mehr Leistung, höheres Drehmoment oder einen geringeren Verbrauch erreichen kann. Aber das geht weder bei Autos noch bei Keratographen „für lau“, auch wenn manche Anwender das immer noch erwarten.

Aber eigentlich liegt das auf der Hand, denn nach dieser Logik müsste auch jeder Brillenträger nach einem oder zwei Jahren ein kostenloses „Gläser-Update“ auf Kosten seines Augenoptikers bekommen: Dafür, dass sich seine Fehlsichtigkeit „weiterentwickelt“ hat oder dass es die tollen Gleitsichtgläser von heute vor zwei Jahren noch nicht gab, kann der Kunde schließlich nichts... ■

Web: [www.oculus.de](http://www.oculus.de)



Keratograph-Messplätze



Rita Kirchhübel arbeitet seit 15 Jahren in der Marketing- und PR-Abteilung der Wetzlarer Firma OCULUS, die sie maßgeblich aufgebaut hat und heute leitet.

