

Le nuove frontiere della tecnologia aprono enormi opportunità alla professione Optometrica

Le nuove frontiere nella tecnologia delle correzioni visive aprono enormi opportunità alla professione Optometrica. Sono proprio le opportunità alle quali mirano la maggior parte dei professionisti con la 'P' maiuscola del nostro campo, almeno gli intervistati da me e dai miei correlatori, colleghi e amici Gianfranco Guerra e Tiziano Gottardini.

Di comune accordo abbiamo organizzato due dei percorsi formativi **pratici ed interattivi** offerti da questo Congresso, **indispensabili per il successo dell' Ottico e dell'Optometrista**.

1. **"Optometria e moderne tecnologie per il successo"** e
2. **"La correzione dell'abberopia – Lenti evolute e lenti a fronte d'onda ottimizzato"**.

Qual è il messaggio che intendiamo diffondere con questo breve intervento ...?

Sappiamo tutti che Ottica ed Optometria sono due scienze sinergiche tra loro e le professioni di Ottico ed Optometrista sono necessariamente legate. Ma sia che l'Optometrista non sia legato ad un esercizio commerciale, come nel mio caso, o che lo sia, come nella maggior parte dei casi, la domanda è: **"Siete soddisfatti di come stanno andando le cose ...?"** Non dal punto di vista legale (sappiamo tutti che la nostra situazione è difficile), ma dal punto di vista della soddisfazione professionale. A fine giornata sono sempre soddisfatto di come ho servito il pubblico, che si è rivolto a me, ed io ho veramente soddisfatto le aspettative del pubblico, ho guadagnato abbastanza in rapporto all'impegno profuso e sono riuscito a padroneggiare in modo efficiente tutta la tecnologia di cui posso disporre ...? E soprattutto, le persone che hanno bisogno di me, del mio aiuto professionale, **lo sanno ...?** Quindi ... **vengono da me ...? Come sta funzionando il mio marketing ...?**

Sappiamo tutti che per le piccole attività è sempre più difficile sopravvivere.

Una delle **sicure ancore di salvezza** è rappresentata dalla **specializzazione** del professionista, che offre al suo pubblico quel particolare servizio che la grande catena non può offrire. Sono anni che sentiamo questa cosa, certamente non è una novità del giorno o elucubrata durante una notte insonne, ma è la realtà dei fatti ... è la ovvia realtà dei fatti.

E allora non solo dobbiamo elevare la nostra professione di Optometrista, diventando sempre più bravi a comprendere e risolvere i problemi delle persone, dobbiamo anche diventare sempre più bravi a **"vendere"** la nostra professionalità e diventare bravi a sfruttare tutte le opportunità che la tecnologia ci offre, in strumentazione, oftalmica, lenti a contatto e supporti vari.

Noi del consiglio direttivo e l'A.I.O.C. nel suo insieme ci rendiamo conto della situazione, e vogliamo che l'Associazione diventi, per tutti quelli che vorranno, un aiuto sicuro ed efficiente per un importante sostegno nel lavoro: nei percorsi pratici di formazione di oggi e domani vengono proposti strumenti preziosi per la professione, ma anche strategie di comunicazione delle abilità professionali di ciascuno.

L'A.I.O.C. si rinnova per rendere più efficiente il proprio apporto al successo dei suoi associati, proponendo percorsi di formazione in modo continuo ed efficace per un lavoro che offre oggi meravigliose opportunità.

"Eleviamo pure la REFRAZIONE ad ANALISI VISIVA OPTOMETRICA" ... questo il messaggio principale intrinseco nel titolo di questo nostro XXVI Congresso, ... lo stesso, che baso quasi tutto sulla didattica, insegno, divulgo, ricerco, vivo di Analisi Visive e all'80 % di Visual Training ... e potrei trattare la maggior parte dei casi di cui mi occupo (problemi funzionali, difficoltà di apprendimento, sport vision) con una corda, una pallina, qualche fotocopia, un po' di matite colorate ed una scatola di Blocchi Logici, io stesso vi esorto a sfruttare la tecnologia. Abbiamo strumenti fantastici a nostra disposizione, dobbiamo solo comprendere come padroneggiarli per avere successo in questo mondo in continua e rapida evoluzione.

Non è certo compito di questo breve intervento fornire "le istruzioni per l'uso", ma un esempio concreto può dare un'idea precisa dei risultati che si possono ottenere applicando professionalità e tecnologia: per questo chiedo a Tiziano Gottardini di intervenire in qualità di Ottico Optometrista, costruttore e naturalmente applicatore di Lenti a Contatto, per farci un esempio di una applicazione a carattere di Unicità, conseguibile con le tecnologie più avanzate.

Tiziano Gottardini ha esordito dicendo che noi diventiamo la somma delle scelte fatte nel percorso professionale, che il mercato è in continua evoluzione e che gli ottici indipendenti, per emergere, devono fare un percorso ben preciso: tramite scelte coraggiose, devono orientarsi a proporre prodotti e servizi eccellenti e/o unici.

Per emergere sul mercato è importante:

- Disporre di un adeguato livello della strumentazione
- Curare la preparazione professionale dello staff
- Selezionare prodotti adatti al mercato e innovativi
- Credere nell'applicazione di lenti personalizzate
- Fare uso di prodotti orientati all'unicità
- Creare ed evolvere il proprio brand
- Supportare il tutto con un marketing innovativo

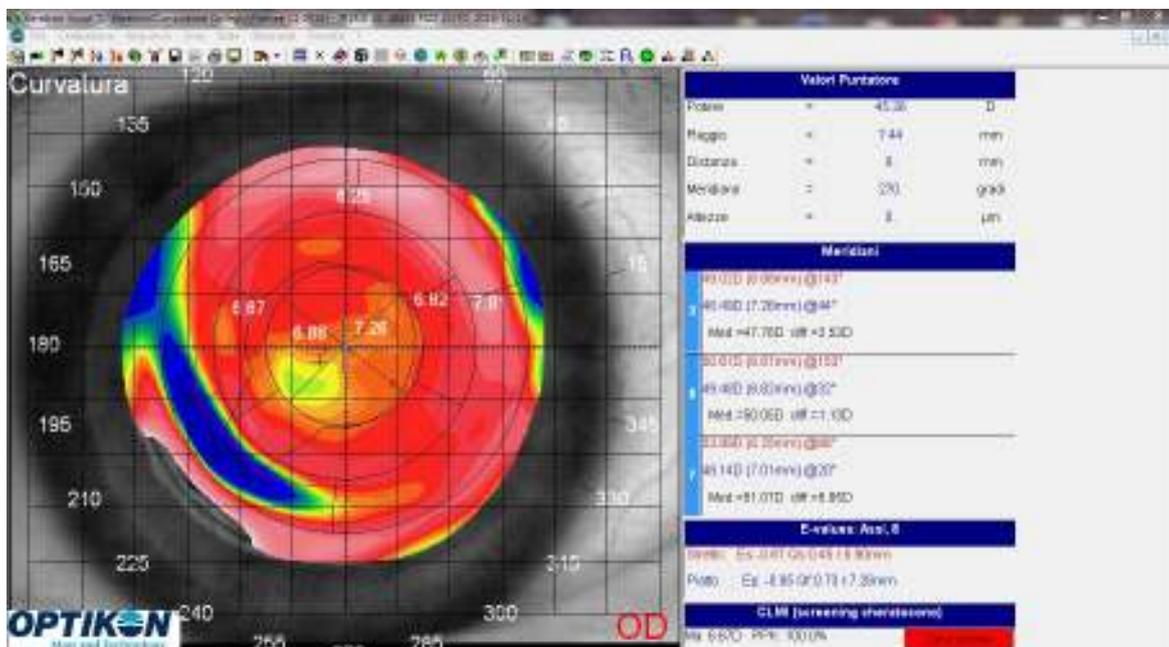
Considerato che oggi più che mai la professionalità si nutre di tecnologia, topografi e topoaberrometri possono rappresentare per noi un elemento importantissimo di innovazione nel modo di lavorare. Tramite questi strumenti possiamo offrire tecniche applicative particolarmente evolute e super personalizzate (a carattere di Unicità), quali ad esempio:

- Lenti a contatto ad allineamento corneale
- Lenti a contatto multifocali personalizzate
- Lenti a contatto morbide a controllo aberrometrico

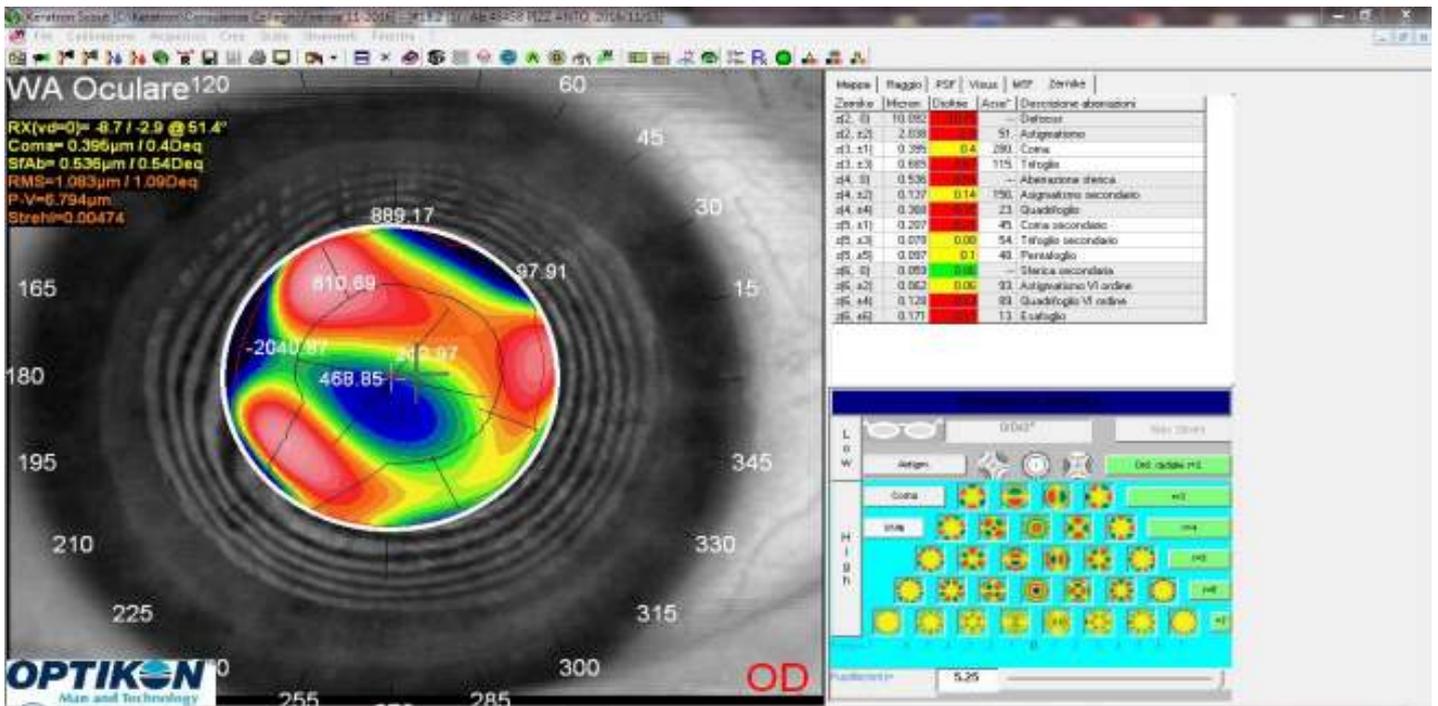
A questo punto dell'intervento si è passati alla dimostrazione di un esempio tipico di ciò che è l'applicazione di lenti a contatto a carattere di Unicità.

Il soggetto di questa applicazione presenta una cheratoplastica perforante, con la quale è stato tentato di ottenere il successo tramite RGP (multi asferiche a raccordi tangenziali e ad allineamento topografico) toriche ad alta definizione e ad assi disassati. Il visus raggiunto con questa tecnologia è stato di quasi 10/10, in quanto erano presenti aberrazioni di alto ordine interne all'occhio. Ad aggravare la problematica, la presenza nel portatore di gravi allergie per le quali risultano praticamente importabili le lenti RGP da Aprile a Settembre. In questo caso, vista la problematica dell'occhio, non viene nemmeno presa in considerazione la possibilità di usare LAC morbide spessorate, in quanto il basso DK/t porterebbe delle serie problematiche. Per questo motivo si è scelto di risolvere il caso tramite lenti morbide sottili a fronte d'onda ottimizzato "FOOT" della ditta Imago Contact.

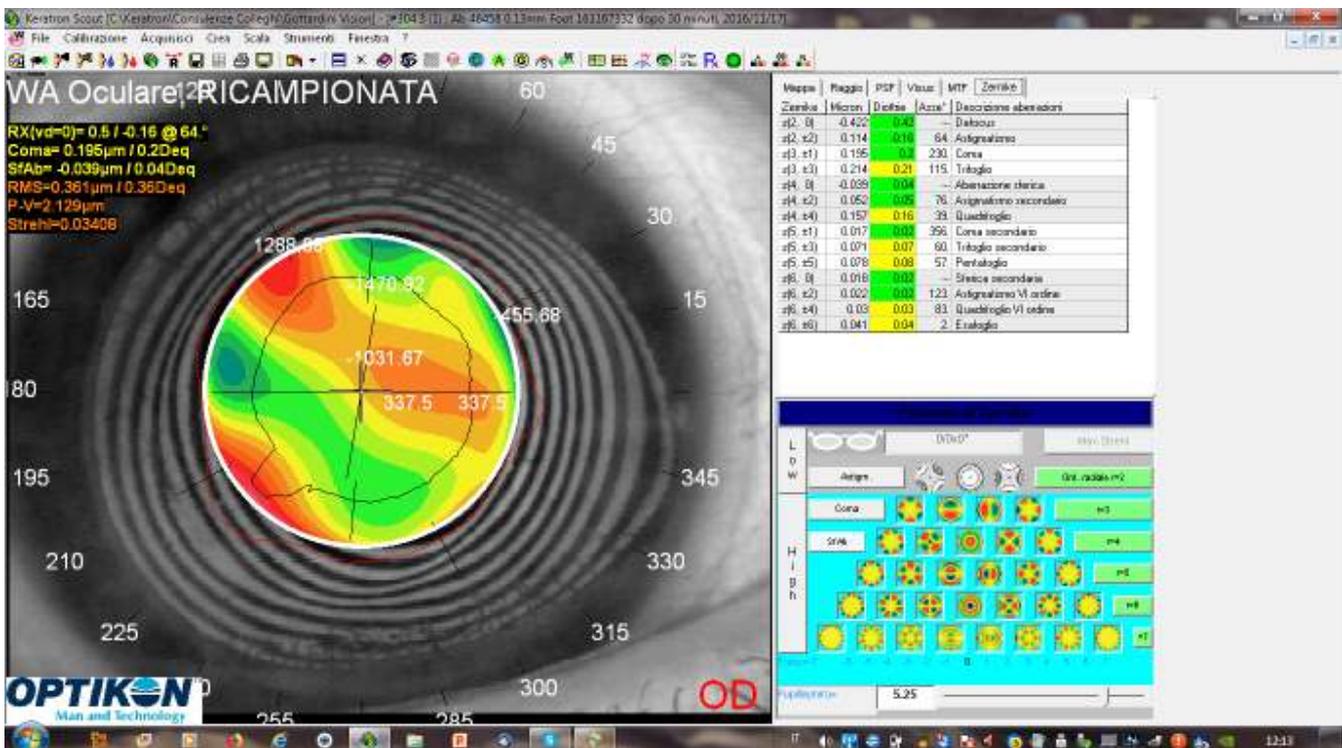
A seguire la topografica dell'occhio destro, dalla quale si può evidenziare qual è la situazione dell'occhio prima dell'applicazione.



Nell'immagine che segue possiamo notare il fronte d'onda oculare senza lenti a contatto. Per evidenziare al meglio le aberrazioni di alto ordine, è stata scelta la rappresentazione grafica con totale correzione delle aberrazioni di basso ordine (miopia ed astigmatismo). La pupilla è stata normalizzata a 5,25mm. Si può evidenziare una RMS pari a 1,083µm.

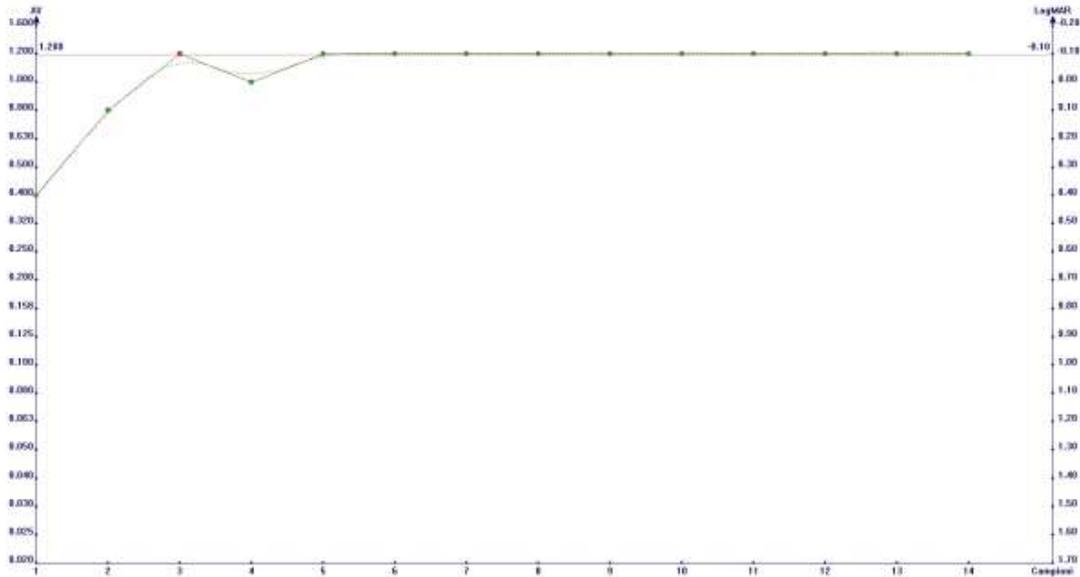


Nella terza immagine vediamo il cambiamento del fronte d'onda ottenuto con la lente FOOT con spessore di soli 0,13mm (materiale M4 con $DK/t > 32$). Si noti che l'RMS è sceso a 0,361 μ m e che il residuo del cilindro è di solo 0,16 diottrie. La pupilla è sempre normalizzata a 5,25mm. Con la lente FOOT la qualità del visus è stata particolarmente elevata, come evidenzia il metodo Stair-Case interattivo sia al 100% che al 10% di contrasto. Il portatore ha letto correttamente i 16/10 con l'ottotipo tradizionale.



CASO 2 STAIR-CASE interattivo 100% OD con lac FOOT 161167332
spessore 0,13mm AB 48458

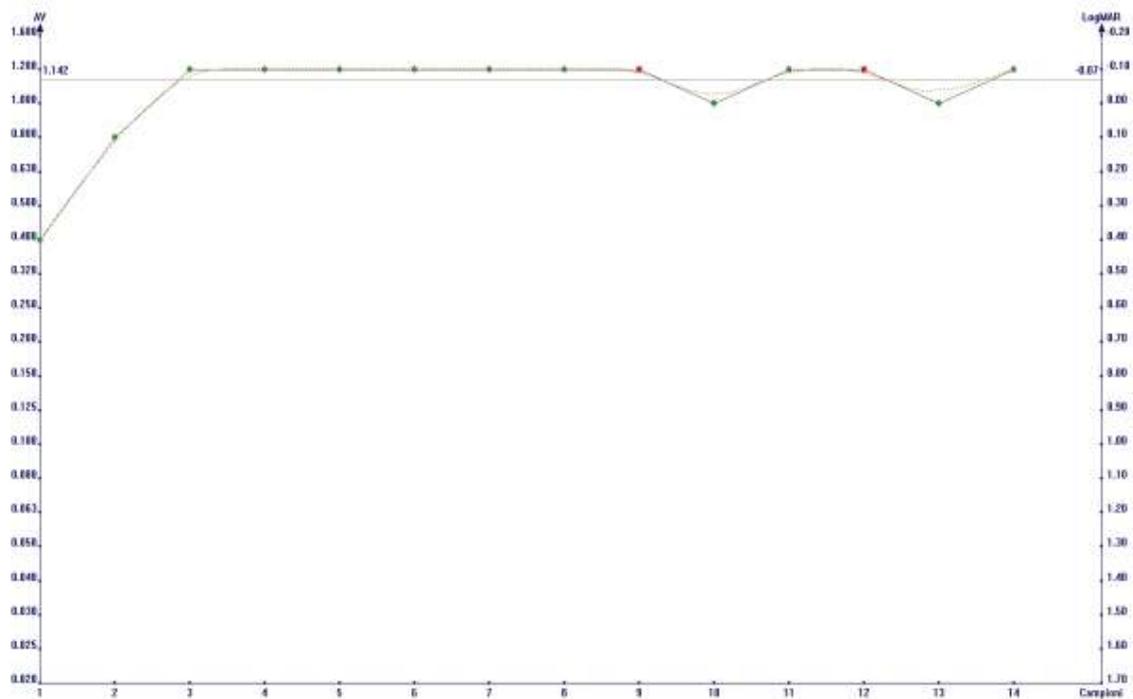
(F7) Stampa (FR) Stampa con spiegazione



AV = 1.200 LogMAR = -0.100 DevStd = 0.000 LC = 0.000

CASO 2 STAIR-CASE interattivo 10% OD con lac FOOT 161167332
spessore 0,13mm AB 48458

(F7) Stampa (FR) Stampa con spiegazione



AV = 1.142 LogMAR = -0.070 DevStd = 0.050 LC = 0.046

Caratteristiche della lente a contatto morbida sottile consegnata (in etichetta vengono quantificati solo i bassi ordini).

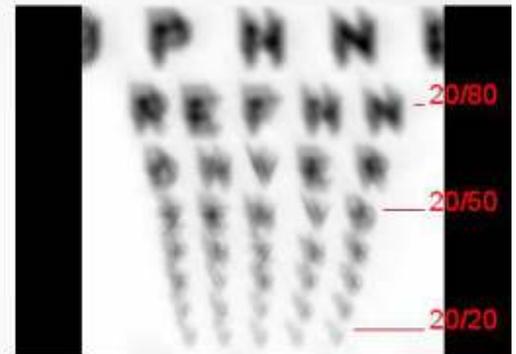
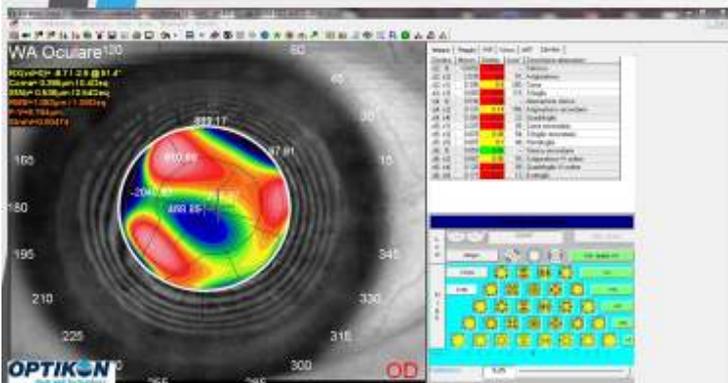
VISUS EFFETTIVO:

Il portatore legge correttamente i 16 decimi!

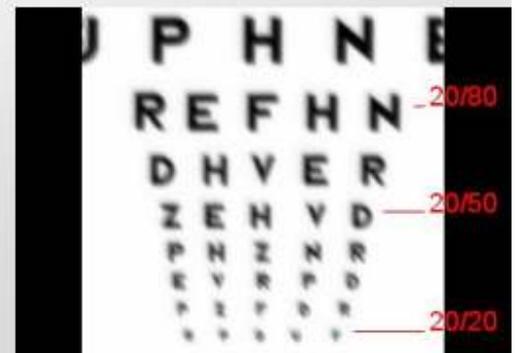
Lente MORBIDA	CB: 8.10 Dia: 14.20 Sf.: -8.01
OD CSG.G6AB	Cil.: -4.42 Ax: 52
M4 blu	

Nell'immagine che segue, il fronte d'onda senza la lente a contatto e la relativa simulazione del VISUS ottenibile (VISUS reale 4/5 decimi circa), vengono confrontati con il fronte d'onda ottenuto con la lente FOOT, spessa 0,13 mm, e la relativa simulazione del VISUS ottenibile (VISUS reale 16/10 circa).

Aberrometria con la migliore correzione da frontale torica tradizionale (una LAC morbida sottile tradizionale cambierebbe di poco il WA oculare)



Lente a contatto morbida FOOT* con spessore di 0,13mm *(a Fronte d'onda ottimizzato)



A conclusione dell'intervento, il relatore ricorda che per ottenere l'Unicità è necessaria la giusta strumentazione, il giusto prodotto ed una formazione unica ed innovativa e lancia l'invito a tutti a prepararsi per diventare "Unici".