

FOKUS

STROKOVNO GLASILO DRUŠTVA OČESNIH OPTIKOV SLOVENIJE

LETNIK XXXI, ŠT. 31

MAJ 2021

ISSN 2591-1791



POPOLNA NATANČNOST VIDA Z ESSILOR AVA OČALNIMI STEKLI

REVOLUCIONARNA REŠITEV - HITER, AVTOMATIZIRAN IN TIH PREGLED
- PREFINJEN PREGLED BREZ STIKA IN VRHUNSKA NATANČNOST



Za vizionarje



Vizionarji. Spreminjajo naš pogled na svet. Redki se zapišejo v zgodovino, večina ne, kot na primer tisti, ki tisočim omogočajo nekaj neprecenljivega – dober vid.

HOYA

SEIKO

Uvodnik <i>Matjaž Mihelčič</i>	3
2. stran <i>Matjaž Mihelčič</i>	4
Kaj omogoča optika, česar internet ne more <i>Matic Vogrič</i>	6
Svetovni svet optometrije (WCO) je sprejel resolucijo, s katero poziva k sprejetju standarda pri oskrbi kratkovidnosti	9
Oko – ogledalo našega zdravja <i>Ema Pretnar</i>	11
Zaščita pred okužbami in higiena v optometrični praksi	12
»Najboljša praksa« za prodajo kontaktnih leč in izdelkov za nego kontaktnih leč	14
Združitve: Komisija je odobrila prevzem podjetja GrandVision s strani podjetja EssilorLuxottica	16
24 vprašanj Mateju Malalanu <i>Matic Vogrič</i>	23

Izdajatelj: Društvo očesnih optikov Slovenije, Ledina 36, 4260 Bled

Člani uredniškega odbora in sodelavci: Matjaž Mihelčič, Jaka Kukovič, Emil Oblak, Matic Vogrič, Ema Pretnar

Naklada: 500 izvodov, **Tisk:** Medium Žirovnica

V objavljenih člankih so predstavljena stališča avtorjev, ki ne izražajo nujno stališča uredništva.

ACUVUE® OASYS 1-DAY ZA ASTIGMATIZEM

zasnovane za celodnevno udobje
in stabilen vid.¹

ACUVUE® OASYS-
**najbolje prodajana znamka
kontaktnih leč na svetu²**

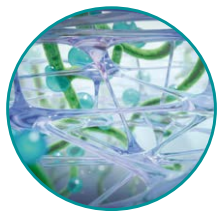


Inovativna zasnova, prepojena s solzami, je sedaj na voljo tudi za uporabnike z astigmatizmom, s širokim razponom parametrov, ki ustrezajo potrebam vsakega posameznika.

47% UPORABNIKOV IMA ASTIGMATIZEM $\geq 0,75$ DC
VSAJ NA ENEM OČESU³

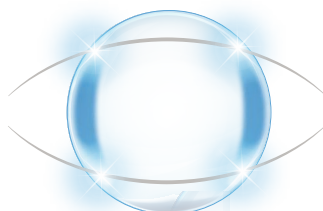
- Pri teh uporabnikih lahko celo premikanje glave in oči vpliva na kakovost njihovega vida.⁴
- Popolna korekcija lahko izboljša vizualno kakovost življenja uporabnikov.⁵

**Kombinacija dveh inovacij uporabnikom z astigmatizmom
pomaga pri preprečevanju utrujenosti oči skozi dan.⁶**



Zasnova s solzami

Edinstvena zasnova s solzami,
ki deluje tako, da se združi
s solznim filmom uporabnika.⁷



Stabilizirana oblika vek

Naravno se prilagaja vekam
in leči pomaga ostati
v pravilnem položaju.⁸



**Odlično udobje in dosleden,
jasen ter stabilen vid skozi
celoten dan.^{4, 7}**

Zagotovite svojim uporabnikom stabilen vid in udobje skozi celoten delovni dan.

1. Podatki iz arhiva JJVC, 2017. Klinična in subjektivna učinkovitost kontaktnih leč blagovne znamke ACUVUE OASYS® 1-Day s tehnologijo HydraLuxe™ za ASTIGMATIZEM. Podatki JJVC iz arhiva 2016. Opredelitev tehnologije HydraLuxe™.
2. Euromonitor International Limited; trenutni postopek; fiksni tečaji za leto 2015; vsi kanali, opredeljeni s standardnimi definicijami Euromonitorja; maloprodajna vrednost prodaje kontaktnih leč 2014 (r.p. izrazi), opredeljena s standardnimi definicijami Euromonitorja. Opredeljena sta izraza »globalno« in »svet«.
3. Young G, Sulley A, Hunt C. Prevalence of astigmatism in relation to soft contact lens fitting (Razširjenost astigmatizma v povezavi s prilaganjem mehkih kontaktnih leč). Eye Contact Lens (kontaktna leča). 2011;37(1):20-25. Od 47,4 % uporabnikov je skoraj polovica pokazala znaten astigmatizem le na enem očesu.
4. Podatki iz arhiva JJVC, 2017. Klinična in subjektivna učinkovitost kontaktnih leč blagovne znamke ACUVUE OASYS® 1-Day s tehnologijo HydraLuxe™ za ASTIGMATIZEM.
5. Nichols J et al. A comparison of toric and spherical soft contact lenses on visual quality of life and ease of fitting in astigmatic patients (Primerjava toričnih in sferičnih mehkih kontaktnih leč glede vizualne kakovosti življenja in enostavnosti namestitve pri uporabnikih z astigmatizmom). BCLA/NCC konferenca 2016. V kliničnem preskušanju rednih uporabnikov kontaktnih leč z nizko stopnjo astigmatizma, kot je bilo ocenjeno z validiranim instrumentom NEH-RQL, je korekcija z 1-DAY ACUVUE® MOIST za ASTIGMATIZEM pokazala izboljšanje ocene vizualne kakovosti življenja v primerjavi s korekcijo z 1-DAY ACUVUE® MOIST že po 1 tednu uporabe.
6. Kombinacija dveh inovativnih rešitev za uporabnike z astigmatizmom.
7. Podatki iz arhiva JJVC, 2016. Opredelitev tehnologije HydraLuxe™.
8. Podatki iz arhiva JJVC, 2016. Izboljšana zasnova in posledične prednosti kontaktnih leč blagovne znamke ACUVUE OASYS® 1-Day s tehnologijo HydraLuxe™ za ASTIGMATIZEM.
ACUVUE®, ACUVUE® OASYS in HydraLuxe™ so registrirane blagovne znamke podjetja Johnson & Johnson Middle East Inc.
© Johnson & Johnson Middle East Inc. 2020.

Uvodnik

Drage kolegice in kolegi, nenavadno leto je za nami. Upam, da ste ga preživeli mirno in brez večjega stresa, ter da vam je nudilo nove uvide v bivanje na tem ljubem svetu.

V času izida revije je že jasno, da je bilo potrebno naše tradicionalno srečanje prenesti na splet. Ker veliki večini ta nadomestek ni po godu, je bil program skrajšan, nadejamo pa se skupnemu druženju v Portorožu v živo sredi junija. O tem bomo obveščali naknadno.

Naša stroka je med tistimi, ki so jo lani odnesle kar dobro. Večjega zaprtja ni bilo, kot poročajo naši člani, pa tudi upad prodaje zaradi ukrepov za preprečevanje širjenja virusa v povprečju ni bil velik. Na osnovi podatkov iz tujine lahko tudi trdimo, da kljub začetnim slabim napovedim, nismo niti posebno verjetno mesto za širjenje virusa, niti nismo kot stroka posebej ogroženi. Izredno stanje zadnjega leta očitno tudi ni povzročilo množičnega bega kupcev očal na splet. Raje so počakali na psihološka »odpiranja« in se takrat opremili z novimi očali, nemara celo boljšimi kot pred letom ali dvema. Pri društvu smo bili bitko zoper zavajajoče oglaševanje, s katerim je znano internetno podjetje prepričevalo kupce, da so optične poslovalnice zaprte in je nakup preko spleta »rešitev«.

V Evropi sicer opažajo večjo prodajo očal preko spleta. Zadnji dve leti je opazno tudi, da večji igralci na trgu kupujejo uveljavljene spletne prodajalne. Lansko leto se je največji konglomerat v optiki vseh časov, Essilor-Luxottica, odločil kupiti verigo Grand Vision, ki po svetu upravlja s 7.000 fizičnimi poslovalnicami. Pri združenju ECOO smo imeli glede tega pomisleke in smo preko urada za varstvo konkurence pri Evropski komisiji (EK) uspeli transakcijo zadržati. EK je firmam naložila dodatne mere in naposled bo rezultat za manjše poslovalnice ugodnejši – glede na nacionalno stanje, so podjetjem v postopku naložili ukrepe za zaščito konkurence. Za Italijo, Belgijo in Nizozemsko veljajo posebna pravila, lahko pa računamo na fair-play tudi v drugih državah. Združitev je bila s strani EK 23. marca letos odobrena. Več o tem lahko preberete v prevodu sporočila za javnost Evropske komisije.

Če malo filozofirano: kaj nas pravzaprav moti pri velikih firmah oz. verigah v optiki? Verjetno to, da veliki sistemi

po svoje vzgajajo klientelo, svojo in našo. In če so dovolj veliki, uspejo kreirati nove potrebe, ki jih, seveda, zadovoljujejo le oni. Tak je biznis, ne samo v optiki. Male firme so sicer okretne, a razvoj se pri njih (kot skupini) dogaja počasneje. Vendar pa male firme strežejo potrebam posameznika na bolj individualen način. Velika podjetja morajo imeti izdelane modele svojih kupcev, da jih karseda uspešno naslovijo. Za to pa potrebujejo podatke povprečnih navad ljudi. In že smo pri filozofskem in psihološkem problemu: lastnosti povprečnega kupca nima v resnici nihče. Nihče od tistih, ki stopijo v trgovino ali optiko, ni tak, kot predvideva model. Velike firme bi torej rade, da so si ljudje v svojih navadah čimbolj podobni, za male firme pa bi bilo to zgolj bolj udobno, a ne koristno. Za posel malih firm je gotovo bolje, da so ljudje čimbolj različni in da jih kot take tudi vzgajajo. Vidite kam merim? Male firme imajo v komunikaciji s strankami pomembno poslanstvo v tem, da dopuščajo in gojijo individualnost v širšem pomenu. Torej ne le v izbiri artiklov, temveč tudi v pristopu, v osebni noti. Pa še nekaj gre v prid malim: če ti propadejo, se stroka ne postavi na glavo. Ko klecnejo veliki, je drama. In spet to še zdaleč ne velja le za optiko.

Kaj se je zadnje leto v Sloveniji v optiki najbolj spremenilo? Rekel bi, da niti ni korona tista, ki je naredila bistvene spremembe. Najbolj opazno se mi zdi pomanjkanje kadrov in pa fluidnost trga dela. Vsaj enkrat na mesec kdo naslovi vprašanje na društvo, če lahko uredimo, da bi zaposlil dobrega optika. In ne samo optiki, tudi okulisti so postali precej bolj premični kot nekoč.



2. stran

Zanima nas tudi, kaj se bo zgodilo z zelenimi recepti za očala. Lani je bil v planu zavarovalnice nov sistem, po katerem bi postavili nove standarde, nato pa ne bi bilo več doplačil, temveč bi bila očala le še v smislu – ali »brezplačna« očala, ali pa je vse samoplačniško. Po zadnjih informacijah so se temu zaenkrat odrekli, bodo pa v kratkem poenostavili postopek nabave očal na naročilnico. Verjetna je uvedba predpisa na e-naročilnico, tudi podpis stranke naj ne bi bil več potreben.

Na evropskem nivoju je bilo zelo pestro. Končno se je izkristaliziralo, kaj bo zapisano v novi regulativi glede očal kot medicinskih pripomočkov (MDR – medical device regulative). Evropska komisija je predlagala dva scenarija in pozvala stroko, da se odloči, kako ostro regulacijo prodaje pripomočkov za vid želi. Po prvem scenariju bi se morali optiki registrirati kot proizvajalci. V tem primeru bi morali sami izvajati vso sledenje in poročati o problemih, ter se vpisati v odgovarjajoče registre v Bruslju. Po drugem scenariju pa bi optiki postali le izročevalci pripomočkov, medtem ko bi vsa birokracija glede varnosti, javljanja neželenih učinkov itd. padla na

proizvajalce stekel in okvirjev. Slednje bi sicer za nas pomenilo manj dela, a bi olajšalo prodor na trg internetnikom, ter spodbudilo proizvajalce sestavnih delov očal, da končne proizvode – očala – prodajajo sami. Pravzaprav bi po tej verziji lahko prodajal očala skoraj vsakdo. V Sloveniji smo trenutno bližje prvi opciji, ni pa povsod tako. V drugih državah centralne Evrope vlada pravzaprav optični eldorado: v Nemčiji je potrebna le prava izobrazba in obrtno dovoljenje, vse ostalo je za naš okus smešno preprosto. In Nemci so se ustrašili prihajajoče birokratizacije, vpregli pravnike, ter izbojevali kompromis, ki bo veljal tudi za vse druge: očala bodo ostala zaščiteni, v smislu, da bo za njihovo kvaliteto v vsakem primeru odgovoren optik. Javljanje dogodkov v zvezi s posameznim pripomočkom pa bo šlo preko proizvajalcev in nacionalnih agencij. Nekaterim bo to za začetek precej zagrenilo življenje, res pa je, da bodo verjetno lahko te procese sčasoma racionalizirali. In med seboj podelili rešitve, če bodo hoteli. S kompromisom pa niso bili zadovoljni Italijani, ki so mukoma dosegli najbolj zakomplicirano regulacijo prodaje očal v Evropi. Da, prav ste prebrali. V Italiji so se v obrambi pred inter-



netniki zatekli v obvezno izpolnjevanje in podpisovanje obrazcev glede individualne izdelave, varnosti, zaščite in podobnega. Sedaj bo za njih regulacija manj stroga, s čimer niso zadovoljni in bodo skušali doseči izjeme za svojo državo.

Podobna zgodba kot MDR se je odvijala s fluoresceinskimi lističi, a ta je trajala deset let. Naj spomnim: zaradi nove klasifikacije MEDDEV so se ti znašli v skupini »medicinskih produktov«, ki zahteva posebna pravila proizvodnje in prodaje. Fluorescein se namreč ne uporablja le za barvanje očesne površine, temveč tudi pri bolj delikatnih postopkih, Evropska agencija za zdravila (EMA) pa je v tem videla nevarnost za uporabnike in predvidela strožja pravila. Večina proizvajalcev tem ni zadostila in nekaj časa je bilo pomanjkanje na trgu. Težava bi lahko bila tudi z uporabo v optometriji, saj bi tega barvila, ki se v praksi standardno uporablja že desetletja, v nekaterih državah optometriisti uradno ne mogli več aplicirati. Vendarle pa smo letos pozimi s pomočjo združenj ECOO, EFCLIN in EUROMCONTACT dosegli dvojno klasifikacijo, torej bo fluorescein hkrati registriran kot medicinski proizvod in kot pripomoček, s tem pa ostaja v rabi na enak način kot doslej.

Na področju optometrije so napredovali nam (spet) precej pomembni Nemci – kot je znano, imajo v tej državi težave z več nivoji izobrazbe, pri čemer imajo uradno vsi enake kompetence. Ker se stroka noče razdeliti, ministrstva pa se tudi ne morejo odločiti glede opredelitve kompetenc za vsak nivo posebej, so ustanovili novo inštitucijo, »Gütegemeinschaft Optometrische Leistungen e.V.«. To so registrirali pri Institutu za zagotavljanje kvalitete (RAL), ter postavili standarde za izvajanje dejavnosti. Za vpis v register je potrebno predložiti dokazila o najmanj triletnem študiju. Licenca se glasi na poslovvalnico in osebo, pri čemer mora biti slednja zaposlena najmanj za 30 ur na teden. V zahtevah je opredeljen tudi minimalni nabor inštrumentov v refraktivni ambulanti.

V Avstriji so po dolgih letih odprli visokošolski študij optometrije (BSc), prva generacija začne letos jeseni. Vključen je bil naš kolega Gustav Pöltner, program gosti FH Gesundheit na Tirolskem.

Na Hrvaškem, v Veliki Gorici, je od lani nekaj sprememb pri programu – kolikor ga ni že tako ali tako spremenila korona. Poslovalo se (nas) je nekaj predavateljev in novemu timu želimo uspešno delo. Regulacija poklica v tej državi še vedno poteka po dveh tirnicah – preko združenja in preko šole, enkrat kot samostojna storitev



na področju zdravstva, drugič kot čista zdravstvena dejavnost. Rezultat bo pomemben tudi za skoraj štiri-desetih Slovencev in Slovenk, ki so tam že diplomirali, ali pa bodo v kratkem.

Da se za konec vrnem v naše kraje: vsem vam želim leto, ki vam bo v osebnem in poslovnem smislu prineslo veliko lepega in dobrega. Je to mogoče? Seveda je.

*Matjaž Mihelčič,
predsednik DOOS*

Kaj omogoča optika, česar internet ne more

Navade potrošnikov se spreminjajo, prav tako kot se spreminjajo tudi navade uporabnikov optičnih pripomočkov. Svetovne krize, način in ritem življenja narekujejo naše odločitve, vedno več storitev iščemo preko spleta, a na te odločitve imamo tudi optiki nekaj vpliva. Ne smemo in ne moremo si zatiskati oči, svetovni splet je naša velika konkurenca, zato moramo tudi del naše pozornosti preusmeriti temu področju. Našo zvestobo do strank lahko še vedno gradimo na način, kakršne internet ne pozna: proaktivni način dela, vedno nove in kakovostnejše storitve povečujejo našo vrednost, kar ljudje prepoznajo in cenijo.

V prikazanem pregledu storitev in izdelkov vam želim čim bolj jasno prikazati storitve in njihove cenovne razpone. Na seznam nisem umestil korekcijskih in sončnih očal ter kontaktnih leč.

Pregled vida (15 € – 45 €)

- Osnovni pregled vida (dioptrija)
- Razširjen očesni pregled (fundus)



Pregled za kontaktne leče (25 € – 60 €)

- Osnovni pregled vida + učenje
- Kontrolni letni pregled

Trening vida (do 30 € na mesec)

- Pregled vida otrok in najstnikov
- Trening vida v optiki
- Trening vida doma (Amblyoplay)



Kontrola kratkovidnosti (myopia control/management) (40 € – 100 €)

4

- Fitiranje/prilagajanje multifokalnih kontaktnih leč
- Fitiranje/prilagajanje Orto-k leč ali ortokeratologija
- Fitiranje/prilagajanje posebno oblikovanih kontaktnih leč za kontrolo kratkovidnosti (Cooper Vision, Markennovy)
- Učenje in vidna higiena (npr. ocena višine kratkovidnosti – Brien Holden Institute)

NEW
Daytime soft contact lenses

markennovy INDIVIDUALLY CRAFTED
MYLO MYOPIA MANAGEMENT
SILICONE HYDROGEL
+ 75% WATER CONTENT
+ EDOF TECHNOLOGY

MiSight 1 day
Myopia Management
Advanced Contact Lens Technology
30 daily disposable contact lenses

CooperVision

THE MYOPIA CLINIC

can also effectively reduce myopia progression.



Očesna diagnostika (od 10 € – 80 €)

5

- OCT (optična koherentna tomografija)
- Pregled vidnega polja (perimetrija)
- Meritev očesnega pritiska (tonometrija)
- Nikto (pregled nočnega vida in bleščanje)



Suho oko in higiena vek (od 5 € dalje)**6**

- Umetne solze in geli
- Čepki za suhe oči
- Stimulacija solznih žlez

**Zaščitna očala s certifikatom****10****Dropshipping – izpolnjevanje naročil za spletne platforme (Eyemazing, Ebay ...)****11****Svetovanje****12****Slikanje šarenice z digitalno špransko svetilko****7****Servis očal in čiščenje (od 5 € – 35 €)****8**

- Montaža očal
 - Nova očala (cel okvir)
 - Nova očala (laks)
 - Nova očala (vijaki)
 - Premontaža (cel okvir)
 - Premontaža (laks)
 - Premontaža (vijaki)
 - Montaža progresivnih očal
 - Montaža trivex/polikarbonat
- Čiščenje in dezinfekcija
- Prilagajanje
- Lotanje/spajanje zlomljenega okvirja
- Barvanje okvirja

**Zavarovanje očal (od 9 € do 30 €)****9**

Zgoraj naštetih produkti in storitve imajo svojo vrednost. Na nas samih pa je, ali bomo določene stvari zaračunavali ali ne. Glede na to, da je optična panoga vedno bolj nadzorovana s strani dobaviteljev, ki določene storitve prevzemajo nase (npr. brušenje, servis očal ...), optična dejavnost ni več tehnična, ampak zgolj kot prodajalna. Je etično zaračunati optično delo, zahtevno montažo, če optik sploh nič ne opravi več sam? Je kredibilnost optika, ki ne brusi več stekel, v očeh stranke ista? Če se montaža ne opravi v optiki in se je ne ceni več, bomo morali svoje primarne storitve izvajati brezplačno?

Dobro je tudi vedeti, da so očesni pregledi zdravstvena dejavnost in imamo pravico, da ne zaračunamo DDV-ja (DDV je 0 %). Več o tem in kako se lotiti tega se prej posvetujte s svojim računovodstvom.

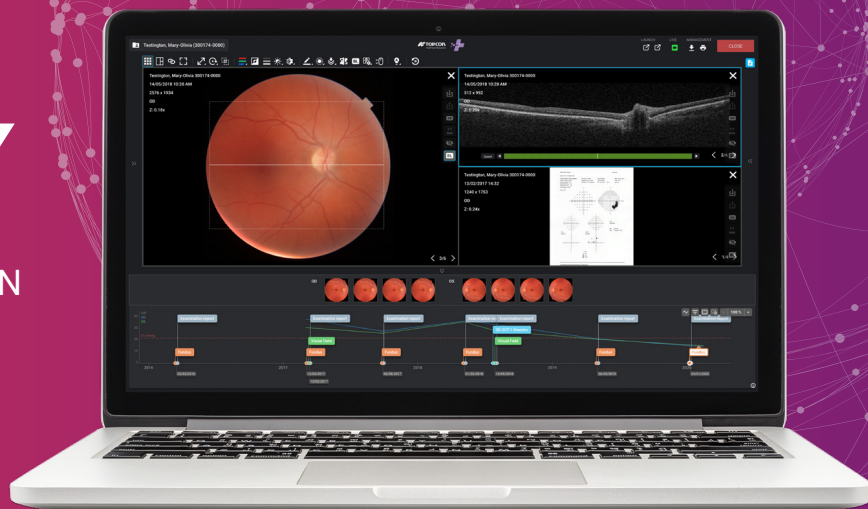
Optika je industrija, v kateri redko pride do večjih pretresov, kot to lahko vidimo z drugimi industrijami (Airbnb za nastanitve, Uber za taksiste, RyanAir za letalsko prevozništvo, Netflix s pretočno video vsebino, Amazon z največjo ponudbo izdelkov na svetu in druge). Seveda se moramo zavedati, da je ena večjih prednosti, ki jih imamo optiki, predanost, veselje do dela, ažurnost in praktičnost glede reševanja pomislekov in težav (svetovanje pri izbiri okvirjev, prilagajanje očal, servis, reklamacije ...).

Skupaj dokažimo, da je optična branža tradicionalna dejavnost, kjer na prvo mesto postavljamo strokovnost, kakovost in osebni pristop. Vsak pri sebi se mora zavedati, da nas samo visok nivo storitev in ohranjanje kakovosti naredi kredibilne v očeh potrošnika in še bolj pomembno – lojalnost.

Matic Vogrič, Očesna Optika Vogrič

ODKRIJ HARMONY

CELOVITO UPRAVLJANJE PODATKOV IN
e-PLATFORMA ZA TELEMEDICINO



POVEČUJE UČINKOVITOST

Integriran potek dela Harmony omogoča, da informacije o pacientih nemoteno prehajajo iz vaše EMR v napravo, prek sistema Harmony in nazaj, kar zmanjšuje človeške napake in povečuje učinkovitost prakse.

*EMR elektronska kartoteka oz. program v katerem shranjujete podatke o pacientu

- ✓ Povežite vse svoje naprave ne glede na njihovo vrsto in znamko.
- ✓ Brezhibna integracija EMR in PACS.



PRIDOBITE SI VEČ SAMOZAVESTI PRI KLINIČNEM ODLOČANJU

Pridobite samozavest pri sprejemanju kliničnih odločitev s hitro, samodejno analizo slike in podporo drugega mnenja, kadarkoli je to potrebno.

- ✓ S klikom na gumb do uporabe analize umetne inteligence.



ODLIČNA UPORABNOST

Z brskalnikom lahko kadar koli preprosto dostopate do vseh podatkov o pregledih pacientov in si jih ogledujete.

- ✓ V trenutku imate na voljo popoln pregled zgodovine podatkov.
- ✓ Hitro odpiranje slik.
- ✓ Prilagodljive predloge poročil - edinstvene za vsakega uporabnika ali organizacijo.



IZBOLJŠAJTE KOMUNIKACIJO S SVOJIMI SODELAVCI

Izboljšajte komunikacijo, uživajte v prilagodljivem delu in izboljšajte možnosti skupne oskrbe s telemedicino.

- ✓ Varna e-platforma za notranja in zunanja priporočila ter druga mnenja, do katere lahko kadarkoli enostavno preko brskalnika dostopajo pooblašeni specialisti.

Svetovni svet optometrije (WCO) je sprejel resolucijo, s katero poziva k sprejetju standarda pri oskrbi kratkovidnosti



ST. LOUIS, 13. APRIL 2021 — S ciljem poglobitve svoje zavezanosti k reševanju globalne epidemije kratkovidnosti pri otrocih je upravni odbor Svetovnega sveta optometrije (WCO) soglasno potrdil resolucijo, v kateri optometristom svetuje, naj v svoje prakse vključijo standard tretiranja kratkovidnosti.

»Kratkovidnost narašča zaskrbljujoče hitro, prav tako pa tudi tveganja za poslabšanje vida, povezana s tem stanjem. Ker naj bi kratkovidnost do leta 2050 prizadela več kot pet milijard ljudi, mora svetovna optometrična skupnost okrepiti svoja prizadevanja za boj proti temu vprašanju javnega zdravja«, je dejal Paul Folkesson, predsednik Svetovnega sveta optometrije. »Obsežne raziskave so odkrile številne posege za potencialno obvladovanje napredovanja kratkovidnosti. Vzpostavitve standarda oskrbe, ki redno in dosledno uporablja te posege, zlasti v zgodnji mladosti, lahko prepreči ali odloži pojav kratkovidnosti oz. ustavi ali upočasni njeno napredovanje.«

Resolucija opredeljuje na dokazih temelječ standard oskrbe, ki obsega tri glavne komponente:

- **Preprečevanje** — optometristi med zgodnjimi in rednimi očesnimi pregledi starše in otroke izobražujejo in jim svetujejo o življenjskem slogu, prehrani in drugih dejavnikih za preprečevanje ali odložitve pojava kratkovidnosti.
- **Merjenje** — optometristi med rednimi celovitimi pregledi vida in oči, kot je merjenje refrakcijske napake in aksialne dolžine, ocenjujejo stanje pacienta, kadar koli je to mogoče.
- **Obvladovanje** — optometristi obravnavajo trenutne potrebe pacientov s korekcijo kratkovidnosti, hkrati pa zagotavljajo na dokazih temelječe ukrepe (npr. kontaktne

leče, očala, kapljice), ki upočasnjujejo napredovanje kratkovidnosti za izboljšanje kakovosti življenja in boljše zdravje oči danes in v prihodnosti.

Optometristom svetuje tudi, naj v svojo prakso vključijo standard oskrbe za obvladovanje kratkovidnosti, ki prehaja s preproste korekcije vida na obvladovanje stanja, vključuje pa tudi javno izobraževanje in zgodnje pogoste razgovore s starši, v katerih pojasnjujejo:

- Kaj je kratkovidnost.
- Dejavnike življenjskega sloga, ki lahko vplivajo na kratkovidnost.
- Povečana tveganja za dolgoročno zdravje oči, ki jih prinaša kratkovidnost.
- Razpoložljive pristope, ki se lahko uporabljajo za obvladovanje kratkovidnosti in upočasnitev njenega napredovanja.

Celotno Resolucijo o standardu oskrbe najdete na spletni strani Svetovnega sveta optometrije: <https://world-councilofoptometry.info/advocacy/>

WCO in vodilno podjetje v kategoriji obvladovanja kratkovidnosti, CooperVision, sta nedavno napovedala globalno partnerstvo za ozaveščanje o napredovanju krat-



kovidnosti in spodbujanje optometristov, naj sprejmejo standard oskrbe za obvladovanje bolezni. Partnerstvo bo vzpostavilo globalno platformo, ki bo vključevala večjezične vire za obvladovanje kratkovidnosti in programe, ki do danes v nekaterih sektorjih ali državah niso bili široko dostopni ali aktivno obravnavani.

»Dejstva in statistični podatki, navedeni v resoluciji, ki jih je v imenu naših 38 pridruženih članov in 45 organizacij držav članic, ki zastopajo več kot 114.000 optometristov, odobril upravni odbor WCO, so nesporni«, je dejal Folkesson. »Pozivam vse organizacije držav članic, naj sprejmejo lastno resolucijo ali podoben ukrep, s katerim bodo javno izjavile, da podpirajo vzpostavitev in izvajanje standarda oskrbe za obvladovanje napredovanja kratkovidnosti, ki temelji na »evidence based« pristopih«.

1 World Report on Vision, 2019. Svetovna zdravstvena organizacija
2 Holden et al, - Global Prevalence of myopia and high myopia and temporal trends from 2000 through 2050. Ophthalmology 2016. 123(5):1036-1042

O Svetovnem svetu optometrije

Svetovni svet optometrije (WCO) je mednarodna ne-profitna organizacija, ki temelji na članstvu, namenjena optometristom posameznikom, strokovnjakom v industriji in optometričnim organizacijam. WCO si predstavlja svet, v katerem optometrija omogoča visokokakovostno zdravje oči in nego vida, dostopno vsem. Poslanstvo WCO je olajšati razvoj optometrije po vsem svetu in podpirati optometriste pri promociji zdravja oči in oskrbi vida kot človekove pravice z zagovorništvo, izobraževanjem, razvojem politike in humanitarnim delovanjem. Če želite izvedeti več, obiščite www.worldoptometry.org ali nam sledite na profilih LinkedIn, Facebook, Twitter in Instagram.

Stik za medije:

Jamie Palmeroni-Lavis, McDougall Communications
jamie@mcdougallpr.com ali +1-585-478-4338



EDINA IN NAJBOLJŠA FOTOKROMATSKA POLARIZACIJSKA STEKLA

www.alcom.si/polar

ALCOM
PERFORMANCE OPTICS

ALCOM d.o.o., Partizanska cesta 26, 4000 Kranj

Transitions
XTRActive®
POLARIZED™

OKO – OGLEDALO NAŠEGA ZDRAVJA

Myasthenia Gravis

Naše oči so okno v svet. Omogočajo nam, da vidimo stvari in osebe, ki nas obdajajo. Lahko pa nam dajo tudi pomembne informacije o zdravju našega telesa. Prvi znaki več sistemskih bolezni se kažejo prav na očesu in ena izmed njih je tudi Myasthenia Gravis.

Gre za kronično avtoimuno bolezen, ki prizadene nevromišično vezo in s tem povzroči slabljenje mišic in pogosto utrujenost le-teh. Živčne celice v našem telesu pošiljajo mišicam signale preko snovi, imenovane acetilholina, ki ga sprejmejo receptorji mišičnih celic. Na poslani signal mišica odgovori s krčenjem. V prisotnosti Myasthenie Gravis pa imunski sistem pomotoma začne napadati te receptorje in s tem preprečuje, da bi signali iz živčnih celic prišli do mišice in ji sporočili naj se skrči. Pacienti pogosto najprej opazijo slabljenje pri mišicah, ki so zadolžene za premikanje očesa in očesne veke. Pri 15% ljudi z Myasthenio Gravis so očesne mišice edine, ki ostanejo prizadete in v teh primerih je stanje označeno z očesno Myasthenio Gravis.^[1]

Zakaj so spremembe najprej opazne prav na očesu? Obstaja kar nekaj razlag. Ena od njih je, da je sprememba v delovanju mišic bolj opazna na očesu v primerjavi z drugimi telesnimi mišicami, saj imajo hitrejšo sinaptično delovanje. Prav tako je sama sestava očesnih mišic drugačna od limbalnih. Očesne mišice se pogostejše krčijo in s tem posledično hitreje utrudijo. Še ena od možnih razlag pa je, da so očesne mišice bolj občutljive na napade imunskega sistema.^[2]

Znaki bolezni, vidni na očesu, so povezani s slabljenjem mišic. S strani opazovalca je najbolj opazna ptoza, tj. spuščena zgornja veka. Nastane zaradi slabljenja mišice v zgornji vek. Mišica dvigovalka zgornje veke (m. levator palpebrae) je zaslužena, da lahko premikamo veko in oko držimo odprto. Zaradi oslabiljenega delovanja mišice je veka spuščena. Druga pogosta posledica, ki jo opazi pacient sam, pa je diplopija, tj. podvojena slika. Že manjše slabljenje ekstraokularnih mišic povzroči, da ljudje vidimo dvojno. Najpogostejše prizadeti mišici sta notranja ravna mišica (m. rectus medialis) in zgornja ravna mišica (m. rectus superior), ki skrbita, da lahko pogled usmerimo navzgor, kar je oteženo, če sta mišici oslabiljeni. Očesne težave se po navadi poslabšajo tekom dneva ali pri daljšem naporu oči in se izboljšajo že po kratkem počitku.^[3]

V očesni ambulanti lahko opravimo tri hitre teste, s katerimi potrdimo sum na Myasthenio Gravis. Prvi test, ki ga lahko izvedemo, je test, pri katerem preverimo utrujenost zgornje veke. Pacientu nastavimo točko fiksacije, tako da mora svoj pogled usmeriti navzgor. V kolikor se pacient hitro utruji in je ptoza po spuščnem pogledu večja, lahko potrdimo abnormalnost delovanja mišic. Naslednji test je spalni test oz. »sleep test«. Tega ne izvajamo v ambulantah, saj bi pacient moral spati vsaj 30 minut. Namesto tega pacienta vprašamo, ali se veka spusti takoj, ko se zbudi. V kolikor je odgovor pritrdilen, smo dobili dodaten sum na Myasthenio Gravis. Tretji hitri test pa je »ice-pack test«. Za izvedbo tega testa potrebujemo mrzel obkladek. Mraz poveča vsebino acetilholina v nevromišični vezi in s tem spodbudi delovanje mišic. Obkladek položimo na zaprte oči za 2–5 minut in po izteku časa preverimo spremembo v višini ptoze. Test je pozitiven v primeru, da se zgornja veka dvigne vsaj za 2 milimetra. V kolikor smo dobili pozitivne rezultate na izvedene teste, napotimo pacienta k oftalmologu in nevrologu, kjer bodo opravili dodatne teste za postavitve diagnoze.^{[1] [4]}

Oči so ogledalo našega splošnega zdravja. Bodimo pozorni, kaj nam naše oči želijo sporočiti ob pojavu sprememb.



Ema Pretnar

Reference:

- [1] Nair, A. G., Patil-Chhablani, P., Venkatramani, D. V., & Gandhi, R. A. (2014). Ocular myasthenia gravis: a review. *Indian journal of ophthalmology*, 62(10), 985–991. <https://doi.org/10.4103/0301-4738.145987>
- [2] Why are eye muscles frequently involved in myasthenia gravis? Henry J. Kaminski, Eric Maas, Peter Spiegel, Robert L. Ruff *Neurology* Nov1990, 40 (11) 1663; DOI: 10.1212/WNL.40.11.1663. <https://n.neurology.org/content/40/11/1663>
- [3] SCHLEZINGER NS, FAIRFAX WA. Evaluation of Ocular Signs and Symptoms in Myasthenia Gravis. *AMA Arch Ophthalmol*. 1959;62(6):985–990. doi:10.1001/archophth.1959.04220060057010. <https://jamanetwork.com/journals/jamaophthalmology/article-abstract/626065>
- [4] A cold test for myasthenia gravis, JUAN SAAVEDRA, R. FEMMININI, S. KOCHEN, JULIO CESAR ORTIZ de ZARATE, *Neurology* Jul 1979, 29 (7) 1075; DOI: 10.1212/WNL.29.7.1075, <https://n.neurology.org/content/29/7/1075.short>

Smernice Združenja za kvaliteto pri optičnih in optometričnih storitvah, prevedeno iz nemščine s prijaznim dovoljenjem "Gütegemeinschaft Optometrische Leistungen e.V"

Opomba: v prispevku želimo osvetliti specifična priporočila za dejavnost optometrije, sprejeta v ZR Nemčiji. V Sloveniji sicer veljajo pravila za preprečevanje okužb v zdravstveni dejavnosti, ki jih je pripravilo Ministrstvo za zdravje. Elaborat o preprečevanju in obvladovanju bolnišničnih okužb v prostorih podjetja je obvezni del dokumentacije izvenbolnišnične specialistične zdravstvene dejavnosti, torej tudi očesnih ambulant.

Zaščita pred okužbami in higiena v optometrični praksi

Optometristi v Zvezni republiki Nemčiji predpišejo preko 85 odstotkov korekcijskih pripomočkov za vid. Pregledi, predpis in izročanje le teh je centralna dejavnost te stroke. Zaradi neposrednega kontakta s stranko / pacientom sta zaščita pred okužbami in higiena izjemno pomembni.

Infekcije se zgodijo predvsem zaradi kontakta ali izmenjave telesnih tekočin, oziroma aerosolov v zraku. V optometriji je najpogostejša možnost stik s solzno tekočino.

Kontrola infekcij v optometriji se vrši predvsem na dveh področjih in zaradi:

- Mogočega prenosa z instrumenti in napravami, kontaminiranimi kontaktnimi lečami in proizvodi, kot so higienski produkti, tekočine za vzdrževanje kont. leč, kapljice za oči in očala
- Mogočega prenosa z aerosoli zaradi nezadostnega zračenja

Načeloma bi morala imeti izpostava optometrične dejavnosti narejen higienski načrt.

Higienski ukrepi glede instrumentov, naprav in prostorov
Čiščenje: Naprave in pripomočki, ki niso v neposrednem kontaktu z očmi (med drugim: očalni okvirji, foropter, poskusna očala, biomikroskop, nekontaktni tonometer, perimenter, nykotmeter, nekontaktni pahimeter, OCT, fundus kamera, nasloni za čelo in brado) se lahko čistijo z dezinfekcijsko tekočino, nanešeno na krpicke za enkratno uporabo, oz. predpripravljenimi dezinfekcijskimi krpicami.

Dezinfekcija: Naprave in pripomočke, ki so v direktnem kontaktu s sluznicami, je potrebno dezinficirati. V praksi so to predvsem testne kontaktne leče za večkratno uporabo. Pri meritvah očesnega tlaka z napravami iCare gre za sondice za enkratno rabo in te kot take ne predstavljajo infekcijskega rizika.

Čeprav stranke/pacienti z infektivnimi očesnimi boleznimi niso tipična klientela optometristov, pa je obisk takšne osebe v praksi mogoč. Zlasti v primeru epidemičnega keratokonjunktivitisa je upoštevanje primernih higienskih ukrepov izjemno pomembno. Po vsakem takšnem kontaktu z okuženo osebo je potrebna dezinfekcija vseh inštrumentov in naprav, ki so bili v stiku z njo.

Higiena rok: V prosturu za preglede in pomožnih prostorih morajo biti na razpolago umivalnik in razkužilna sredstva. Primerna higiena rok je najučinkovitejša metoda za preprečevanje širjenja okužb. Dezinfekcija rok se priporoča:

- Pred in po rokovanju s kontaktnimi lečami
- Pred in po kontaktu z očmi ali obočesnimi strukturami
- Pred in po uporabi kapljic (npr. umetnih solz, vitalnih barvil)
- Po vsaki potencialni kontaminaciji z mikroorganizmi (kontakt s telesnimi tekočinami, ranami, izločki, kontaminiranim materialom)
- Po snemanju rokavic za enkratno uporabo
- Po uporabi stranišča

Uporaba rokavic za enkratno uporabo je smiselna, če sumimo na stik s kontaminiranim materialom, tekočinami ali telesom okužene osebe (npr. pri epidemičnem keratokonjunktivitisu, ulcerativnem blefaritisu ali virusnem oz. bakterijskem konjunktivitisu [Berke A., Cagnolati W., 2016])

Kontaktne leče: Leče so v direktnem stiku z očesom in je pri njih zaščita pred infekcijami izjemno pomembna [Kramer et al., 1995]. To posebno velja za virusne konjunktivitise. Poleg tega je uporaba vode iz pipe s strani uporabnikov dejavnik tveganja za mikrobnе keratitise [Berke A., Cagnolati W., 2002]. V tem smislu je pitna voda za nego leč povsem neprimerna.

Testne kontaktne leče: Leče, ki so predvidene za večkratno rabo, podlegajo posebnemu režimu čiščenja [The College of Optometrists, 2018]. Vsaka uporabljena leča mora biti prosta mikroorganizmov. Da bi to dosegli, je potrebno mehke testne kontaktne leče (mehke leče za dolgotrajno rabo, op. prev.) hraniti v tekočini za shranjevanje, trde (RGP) leče pa na suho.

Pri pacientih z virusnim hepatitisom, AIDS-om, herpes simplexom, Creutzfeld-Jakobovo boleznijo ali adenovirusnimi boleznimi je potrebno testne leče takoj po uporabi zavreči [ISO/TS 19.979:2014]. Letne mehke leče morajo biti dezinficirane vsake 4 tedne, tudi če v tem času niso bile uporabljene.

Naslednje postopke se uporablja pri rokovanju s testnimi lečami za večkratno rabo:

Mehke diagnostične kontaktne leče

- Dezinfekcija rok pred čiščenjem leč
- Ročno čiščenje uporabljenih leč takoj po uporabi, spiranje čistilne tekočine s konzervirano fiziološko raztopino ali tekočino za shranjevanje
- Shranjevanje leče v konzervirani tekočini za shranjevanje
- Mogoče je shranjevanje v zavarjeni posodici, po sterilizaciji v avtoklavu, v povezavi s nekonzervirano fiziološko tekočino
- Pri neoškodovani embalaži je rok uporabe nove diagnostične leče do pet let, oz. glede na navodilo proizvajalca

Trde (oz. poltrde, RGP) leče

- Dezinfekcija rok pred čiščenjem leč
- Ročno čiščenje uporabljenih leč takoj po uporabi
- Kemična dezinfekcija in nevtralizacija diagnostične kontaktne leče s 3-odstotnim vodikovim peroksidom (čas delovanja min. 4 ure)
- Odstranjevanje tekočine iz posodice, napolnjenje posodice z nevtralno tekočino, 10 do 15 – sekundno tresenje
- Odstanjevanje nevtralne tekočine in razkuževanje leče v tekočini za dezinfekcijo
- Lečo se na koncu obriše s čisto papirno krpicco in shrani suho v čisti, zaprti posodici [Berke A., Cagnolati W., 2016]

Literatura:

Berke A., Cagnolati W. „Infektionsschutz und Hygiene im ambulanten und Heimbereich: Augenoptiker/Optometrists“, In: Krankenhaus und Praxishygiene (Hrsg. Kramer A., Assadian O., Exner M., Hübner N.-O., Simon A.). Elsevier GmbH, Urban & Fischer Verlag, München. 2017; Kapitel 7.3: 652-654.
 Berke A., Cagnolati W. "Contact Lens Hygiene" In: Antiseptic Prophylaxis and Therapy in Ocular Infections", (Hrsg. Kramer A., Behrens Baumann W.), Karger Verlag, Basel. 2002; Vol. 33: 343-361.
 The College of Optometrists "Guidance for Professional Practice" The College of Optometrists, 42 Craven St, London WC2N 5NG. 2018; www.college-optometrists.org.
 ISO/TS 19.979 Ophthalmic optics. „Contact lenses. Hygienic management of multipatient use trial contact lenses“, 2014.
 Kramer A., et al. "Anpassung weicher Kontaktlinsen – ein bisher vernachlässigtes Risiko". Hyg Med. 1995; 20: 278-91.



»Najboljša praksa« za prodajo kontaktnih leč in izdelkov za nego kontaktnih leč



Uvod

Novi distribucijski kanali za kontaktne leče in izdelke za nego kontaktnih leč, še posebej splet, postajajo vse pomembnejši.

Združenje ECLF je ta dokument o »najboljših praksah« pripravilo z namenom, da bi zagotovilo smernice za vse osebe, ki se ukvarjajo s prodajo kontaktnih leč.

Če upoštevate in vpeljete te smernice, boste svojim strankam zagotovili kakovostne storitve. Dokument poudarja tudi potrebo po strokovni oskrbi za tiste, ki nosijo kontaktne leče.

O avtorju – združenju ECLF

Združenje European Contact Lens Forum (ECLF) je platforma za izmenjavo informacij, ki združuje **vse strokovnjake na področju kontaktnih leč in izdelkov za njihovo nego**. Člani združenja (navedeni po abecednem vrstnem redu) so:

- **ECLSO** = European Contact Lens Society of **Ophthalmology**
- **ECOO** = European Council of **Optometry and Optics**
- **EFCLIN** = European Federation of **Contact Lens Industry**
- **EUROMCONTACT** = European Federation of National Associations and International **Manufacturers of Contact Lens and Lens Care Products**
- **IACLE** = International Association of **Contact Lens Educators**

Najboljša praksa

Pozoren in strokoven distributer kontaktnih leč in izdelkov za njihovo nego mora poleg postopkov prodaje in naročanja tudi:

- opomniti kupce na potrebo in prednosti individualnega predpisa oz. prilagajanja kontaktnih leč ter na to, da morajo izvajati naknadne redne obiske strokovnjaka s področja kontaktnih leč
- jasno opomniti kupce na dejstvo, da morajo spoštovati priporočena navodila za zamenjavo in nošenje kontaktnih leč, ki jih določi strokovnjak s področja kontaktnih leč

- ob prodaji vsakega izdelka zagotoviti tudi navodila za uporabo, ki veljajo za izdelke določene znamke
- poudariti morebitne nezdružljivosti med kontaktnimi lečami in izdelki za njihovo nego ter tudi priporočiti, da se je treba pred zamenjavo priporočenega izdelka za nego s kakim drugim izdelkom posvetovati s strokovnjakom s področja kontaktnih leč
- ob vsakem nakupu prositi kupce za posodobljene in veljavne specifikacije glede njihovih kontaktnih leč
- preveriti omenjene specifikacije pri strokovnjaku s področja kontaktnih leč, še posebej v primeru, da so nejasne
- če ga kupec prosi za druge izdelke, ga mora napotiti k strokovnjaku s področja kontaktnih leč, razen če nima kupec pri sebi seznama, na katerem je navedena znamka distributerja in izvirno ime znamke, saj izdelkov ne morete zamenjati, če ob tem dosledno ne spoštujete dejanske specifikacije
- posvariti kupce pred nakupom kontaktnih leč, ki jih ni specificiral strokovnjak s področja kontaktnih leč
- poskrbeti za omrežje strokovnjakov s področja kontaktnih leč, na katere se kupec lahko obrne za preizkušanje in poprodajne aktivnosti, ali v primeru težav z očmi, ki bi lahko bile povezane s kontaktnimi lečami
- pojasniti in upravičiti svoje nasvete
- zagotoviti, da vsi člani osebja razumejo postopek preizkušanja in poprodajnih aktivnosti ter lahko ustno in pisno pojasnijo omenjeni postopek in z njim povezane prednosti
- razumeti neželene učinke in se zavedati, kako pomembno se je takoj obrniti na strokovnjaka s področja kontaktnih leč
- nuditi proizvajalcem podporo pri spoštovanju pravil o vigilanci, ki jih vsebuje zakonodaja s področja medicinskih pripomočkov
- zavedati se, da so kontaktne leče in izdelki za njihovo nego medicinski pripomočki, za katere obstajajo pravila glede njihovega razvoja, proizvodnje, pakiranja in označevanja. Omenjena pravila mora prodajalec spoštovati
- prodajati le pravilno in v celoti označene izdelke v originalni embalaži
- ne spreminjati ali prirejati originalne embalaže
- spoštovati vso veljavno zakonodajo s področja predpisovanja oz. prilagajanja in prodaje kontaktnih leč
- zagotoviti, da so vsi člani osebja ustrezno usposobljeni ter da upoštevajo vsa zgoraj navedena pravila

POZABITE NEUDOBJE

TAKO UDOBNE, DA SKORAJ
90 % UPORABNIKOV POZABI,
DA JIH NOSIJO.¹

**Kontaktne leče,
ki jih že poznate in imate radi,
so zdaj na voljo
tudi v multifokalni različici!**



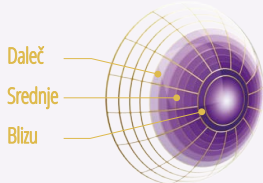
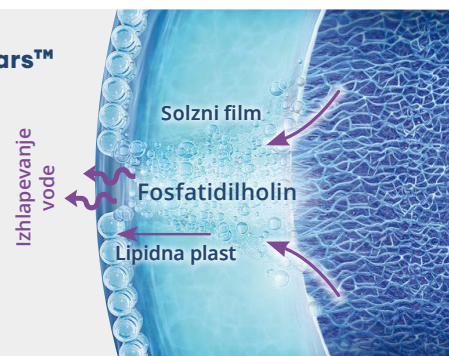
DAILIES TOTAL1® so prve in edine kontaktne leče z WATER GRADIENT™ tehnologijo, ki zagotavlja maksimalno udobje.

- Tehnologija vodnega gradienta omogoča, da imajo kontaktne leče na svoji površini bistveno višjo vsebnost vode, kot v središču leče. Porast vsebnosti vode s središča proti površini leče je 33 % do 80 %. Na zunanji površini leče je vsebnost vode skoraj 100 %.
- Kontaktne leče so tako udobne, da 90 % uporabnikov pravi, da so pozabili, da jih sploh nosijo.¹



DAILIES TOTAL1® kontaktne leče uporabljajo moč SmarTears™ tehnologije za zmanjševanje simptomov suhih oči.

- Kontaktne leče vsebujejo učinkovino fosfatidilholin, ki jo najdemo v naravnem solznem filmu. Fosfatidilholin se iz leče izloča v solzni film takrat, ko je v očesu potreba po stabilizaciji lipidne plasti solznega filma.⁵
- Prisotnost te naravne sestavine omogoča podporo vlaženju očesa tudi v pacientovih najdaljših dneh uporabe kontaktnih leč.^{6,7}



Precision Profile Design™

**Precision Profile™ dizajn omogoča gladko prehajanje dioptrij
za nemoten vid pri vseh razdaljah.^{4**}**

- Dizajn leče deluje sinergistično z naravnim delovanjem zenice.
- Z uporabo enostavnih Alconovih smernic za predpisovanje multifokalnih kontaktnih leč je uspešnost izbire kontaktne leče 96%.^{3*}

Priporočite kontaktne leče **DAILIES TOTAL1®** in **DAILIES TOTAL1® Multifocal**
in naj vaši pacienti uživajo v maksimalnem udobju, zdravju in optični podpori.

*Uporaba dveh ali manj kontaktnih leč na oko. Podatki na osnovi predpisa DAILIES® AquaComfort Plus® Multifocal in AIR OPTIX® AQUA Multifocal.

**Slika je samo za ilustracijo in ni dejanska predstavitev.

Reference: 1. Perez-Gomez I, Giles T. European survey of contact lens wearers and eye care professionals on satisfaction with a new water gradient daily disposable contact lens. *Clinical Optometry*. 2014;6:17-23. 3. In established presbyopes, where n=27 for AIR OPTIX® AQUA Multifocal contact lenses and n=26 for DAILIES® AquaComfort Plus® Multifocal contact lenses. Alcon data on file, 2011. 4. Alcon data on file, 2013. 5. Pitt W, Jack D, Zhao Y, Nelson J, Pruitt J. Loading and release of a phospholipid from contact lenses. *Optom Vis Sci*. 2011;88(4):502-506. 6. Michaud L, Forcier P. Comparing two different daily disposable lenses for improving discomfort related to contact lens wear. *Cont Lens Anterior Eye*. 2016;39(3):203-209. 7. Rantamaki AH, Seppanen-Laakso T, Oresic M, Jauhainen M, Holopainen JM. Human Tear Fluid Lipidome: From Composition to Function. *PLoS ONE*. 2011;6(5):e19553. doi:10.1371/journal.pone.0019553.

Za način uporabe, nego in previdnostne ukrepe preberite navodila za uporabo.

© 2021 Alcon Inc.

EMEA
www.emea.si

Alcon Authorized
Distributor



Združitve: Komisija je odobrila prevzem podjetja GrandVision s strani podjetja EssilorLuxottica, veljajo nekateri pogoji

Bruselj, 23. marec 2021

Evropska komisija je v skladu z Uredbo ES o združitvah odobrila predlagani prevzem podjetja GrandVision s strani podjetja EssilorLuxottica. Odobritev je pogojena s popolnim izpolnjevanjem zavez, ponujenih s strani podjetja EssilorLuxottica.

Izvršna podpredsednica Margrethe **Vestager**, zadolžena za politiko konkurence, je dejala: »Podjetje EssilorLuxottica ponuja vodilne blagovne znamke očal, kot je Ray-Ban, medtem ko je podjetje GrandVision največji trgovec z optičnimi izdelki na drobno v Evropi. Naša poglobljena preiskava je pokazala, da bi lahko podjetje EssilorLuxottica s pridobitvijo večjega maloprodajnega vpliva poslabšalo dostop konkurenčnih optikov do izdelkov blagovnih znamk, ki jih ponuja podjetje EssilorLuxottica v Belgiji, Italiji in na Nizozemskem. To bi pomenilo manj izbire in dražja očala za potrošnike v teh državah. Rešitve, ki jih predlaga podjetje EssilorLuxottica, bodo to tveganje odpravile z zagotovitvijo, da bo konkurenca v prodaji optičnih izdelkov na drobno ostala živahna na nacionalni ravni in v korist kupcev v teh državah.«

Današnja odločitev sledi poglobljeni preiskavi prevzema podjetja GrandVision s strani podjetja **EssilorLuxottica**. Podjetje EssilorLuxottica je največji dobavitelj očesnih leč in očal, tako po vsem svetu kot v Evropi, z zelo obsežnim portfeljem znanih blagovnih znamk, kot sta Ray-Ban in Oakley. Poleg tega je podjetje EssilorLuxottica dejavno v trgovini na drobno z optičnimi izdelki, zlasti v Italiji in Veliki Britaniji. Podjetje **GrandVision** je globalno dejaven trgovec z očali, ki vodi nekatere največje optične verige v Evropi, kot sta GrandOptical in Pearle. Podjetje EssilorLuxottica svoje izdelke prodaja optičnim trgovcem na drobno, vključno s podjetjem GrandVision, ki jih nato prodajajo končnim kupcem.

Preiskava Komisije

Poglobljena preiskava Komisije se je osredotočila zlasti na pomisleke glede konkurence, ki bi lahko izhajali iz kombinacije močnega tržnega položaja podjetja EssilorLuxottica na področju **grosistične dobave optičnih izdelkov** (tj. leč in očal) in vodilne prisotnosti podjetja GrandVision v **maloprodajni distribuciji teh izdelkov**. Med preiskavo je Komisija prejela povratne informacije več kot 4.300 optikov po vsej Evropi.





Komisija je pri svoji oceni upoštevala v kolikšni meri sta podjetji prisotni na vsaki ravni dobavne verige, v kolikšni meri imajo trgovci na drobno na voljo alternativne in verodostojne dobavitelje, na katere se lahko obrnejo v teh državah, delež trgovin, ki prodajo najbolj vidne blagovne znamke podjetja EssilorLuxottica v teh državah in pričakovani odziv potrošnikov. Komisija je izvedla tudi ekonomsko modeliranje, da bi ocenila podvrženost združenega subjekta k dvigu veleprodajnih cen, ki jih zaračunava maloprodajnim konkurentom, pa tudi podvrženost k dvigu maloprodajnih cen, ki jih zaračunava potrošnikom v lastnih trgovinah.

Po temeljiti preiskavi trga je Komisija izrazila zaskrbljenost, da bi lahko transakcija, kot je bila prvotno priglašena, poslabšala dostop konkurenčnih optikov do izdelkov podjetja **EssilorLuxottica v Belgiji, Italiji in na Nizozemskem**. Komisija je zlasti ugotovila, da:

- V vseh navedenih državah bi imel združeni subjekt zmožnost in bil povržen izkoriščanju svojega uglednega položaja na področju grosistične dobave okvirjev in konkurenčnim trgovcem otežil dostop do očal, ki jih proizvaja in distribuira združeni subjekt, na primer z zmanjšanjem izbire ali dvigom cene okvirjev, zaračunane trgovcem na drobno. To bi oslabilo konkurenco na teh trgih in na koncu pripeljalo do višjih cen ali manjše izbire za potrošnike.
- V Italiji bi transakcija poleg tega povezala dva največja trgovca, ki delujeta na trgu prek verig, s čimer bi

ustvarili največji subjekt na maloprodajnem trgu optičnih izdelkov, skoraj trikrat večji od drugega subjekta. To bi znatno oslabilo konkurenco na italijanskem trgu in navsezadnje povzročilo škodo potrošnikom.

Predlagane rešitve

Da bi odpravilo pomisleke glede konkurence, ki jih je ugotovila Komisija, je podjetje EssilorLuxottica ponudilo odsvojitve dela svojih maloprodajnih dejavnosti v vsaki državi, za katere je imela Komisija pomisleke.

Zlasti:

- V **Belgiji** bodo verigo GrandOptical in njenih 35 trgovin prodali, vendar brez blagovne znamke. Kupec bo imel licenco in bo spremenil blagovno znamko teh trgovin v ime po lastni izbiri.

- V **Italiji** bo združeni subjekt odsvojil skupno 174 trgovin, kar zajema celotno verigo VistaSi podjetja EssilorLuxottica

skupaj z 72 trgovinami verige GrandVision by. Blagovna znamka VistaSi bo prenesena, prodajalne GrandVision by pa preimenovane v VistaSi ali v lastno blagovno znamko kupca.

- Na **Nizozemskem** bodo skupaj z blagovno znamko prodali 142 trgovin verige EyeWish. Združeni subjekt bo obdržal nekaj trgovin iz te verige in jih bo moral preimenovati pod novo ime.
- Paket rešitev vsebuje tudi dodatne zaščitne ukrepe za zagotovitev nemotenega prenosa odsvojitvenega posla na kupca, vključno s prehodnimi dogovori o dobavi in podpori.

Komisija je zaključila, da predlagana transakcija, spremenjena z zavezami, ne vzbuja več pomislekov glede konkurence. Rešitve omejujejo maloprodajni vpliv združenega subjekta in zmanjšujejo njegovo podvrženost k omejevanju dostopa konkurentov do optičnih okvirjev v Belgiji, Italiji in na Nizozemskem, hkrati pa ustvarjajo oz. krepijo verodostojnega maloprodajnega konkurenta na nacionalni ravni v teh državah. Odločitev Komisije je pogojena s popolnim izpolnjevanjem zavez.

Podjetje in izdelki

Podjetje EssilorLuxottica je francosko-italijanska vertikalno integrirana multinacionalna korporacija s sedežem v Parizu. Podjetje je bilo ustanovljeno dne 1. oktobra 2018 z združitvijo italijanske skupine Luxottica s fran-

cosko Essilor International. Podjetje EssilorLuxottica je dejavno v (i) vseh fazah razvoja oftalmoloških (korektivnih) leč, od načrtovanja in proizvodnje do prodaje na debelo, (ii) zasnovi, proizvodnji in distribuciji očal, in sicer optičnih okvirjev in sončnih očal, in (iii) trgovini na drobno z optičnimi izdelki, ki po vsem svetu šteje več kot 9.100 prodajal na drobno. Transakcijo, ki je privedla do nastanka podjetja EssilorLuxottica, je Komisija dne **1. marca 2018** potrdila brez pogojev.

Podjetje GrandVision je nizozemski globalni subjekt, ki se ukvarja s trgovino na drobno z optičnimi izdelki in se osredotoča na zagotavljanje očesnega zdravja strankam po vsem svetu. Podjetje GrandVision zagotavlja storitve očesnega zdravja, kot so pregledi oči, in prodaja vrsto izdelkov, vključno z očali na recept, okvirji in lečami, kontaktnimi lečami in izdelki za nego kontaktnih leč, pa tudi sončna očala, tako z navadnimi kot tudi z lečami na recept.

Podjetje GrandVision upravlja prek 7000 trgovin v več kot 40 različnih državah po Evropi, Severni in Latinski Ameriki ter Aziji.

Pravila in postopki nadzora združitve

O transakciji je bila Komisija obveščena dne 23. decembra 2019, s **poglobljeno preiskavo** pa je pričela dne 6. februarja 2020.

Komisija je dolžna oceniti združitve in prevzeme, ki vključujejo podjetja s prometom nad določenimi pragovi (glej člen 1 **Uredbe o združitvah**), in preprečiti koncentracije, ki bi znatno ovirale učinkovito konkurenco v EGP ali katerem koli njegovem pomembnem delu.

Velika večina priglašениh združitvev ne predstavlja težav konkurence in se po rutinskem pregledu odobrijo. Od trenutka, ko je transakcija priglašena, ima Komisija na splošno na voljo 25 delovnih dni, da se odloči, ali bo transakcijo odobrila (faza I) ali začela poglobljeno preiskavo (faza II).

Trenutno potekajo tri preiskave združitvev v fazi II: **predlagani prevzem podjetja DSME s strani podjetja HHiH, predlagani prevzem podjetja Transat s strani podjetja Air Canada, in predlagani prevzem podjetja Willis Towers Watson s strani podjetja Aon.**

Več informacij bo na voljo na spletni **strani za konkurenco** in v **javnem registru** zadev Komisije pod številko zadeve **M.9569**.



Stiki z mediji:

Daniel FERRIE (+32 2 298 65 00)

Maria TSONI (+32 2 299 05 26)

Vprašanja za splošno javnost: **Europe Direct**
po telefonu **00 800 67 89 10 11** ali **e-pošti**

PRVA BIOMETRIČNA INTELIGENTNA OČALA NA SVETU

Z napravo DNEye® Scanner izmerimo in izračunamo vse očesne biometrične parametre, ki so pomembni za izdelavo unikatnega biometričnega očesnega modela. Ta biometrični očesni model vključuje dolžino očesnega zrkla, sferično vrednost in debelino roženice, globino sprednjega prekata, velikost zenice v mezopičnih in fotopičnih svetlobnih pogojih, refrakcijsko vrednost očesne leče in globino zadnjega prekata. Za ta namen pri Rodenstocku uporabljamo revolucionarni DNEye® Scanner, s katerim izmerimo na tisoče podatkovnih točk v očesu. Tako lahko natančno določimo vse pomembne biometrične parametre očesa in pridobimo več podatkov za določanje refrakcijske napake kot kateri koli drug proizvajalec stekel na svetu. Rodenstock je edini proizvajalec na svetu, ki lahko vse izmerjene parametre prenese v samo korekcijsko steklo.



INSTRUMENTI

Moja nova naprava: MYAH

Sarah Farrant govori o svojih izkušnjah z uporabo novega instrumenta za pomoč pri tretiranju kratkovidnosti in ocenjevanju suhega očesa.

Uvedba novega koncepta je vedno vznemirljiv čas za nekoga, ki posodablja svoj nabor pripomočkov. Vedno sem navdušena, kadar odprem skatlo ali ugotavljam, kje v ordinaciji se sveti odlična nova naprava. Zavedanje, da vlagam v svojo ordinacijo, svoje paciente in sebe, je bistveni del tega, kar sem kot optometristka. Ko sem v roke dobila napravo MYAH proizvajalca Topcon Healthcare (Tokio, Japonska), je bil to eden izmed takšnih vrhuncev.

Koncept MYAH je preprost: vzemite dve najzanimivejši specialni zadevi, za kateri trenutno vlada čedalje večje zanimanje, ter izdelajte kompaktno, koncizno, hitro in natančno napravo. Generira vse podatke, ki jih potrebujete, in še več za zagotovitev specialistične obravnave pacientov.

OBRAVNAVA KRATKOVIDNOSTI

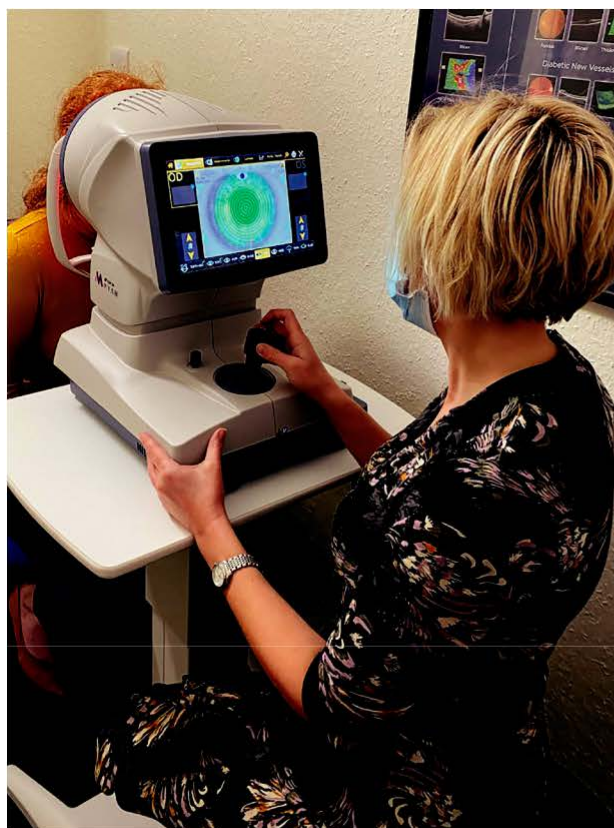
Če niste v samoizolaciji in ste v zadnjem času prebrali kakšno revijo ali članek, vam bo zagotovo všeč medijska pozornost, ki je namenjena obvladovanju kratkovidnosti. O sposobnosti manipuliranja in obvladovanja nastajajoče kratkovidnosti z zmanjševanjem aksialne dolžine otroškega očesa smo včasih lahko samo sanjali. To še zlasti velja za kratkovidne med nami, ki iz prve roke vemo, kakšno razliko ustvari vsako poslabšanje dioptrije.



Vedno me je prizadelo, kadar sem opazila razočaranje na obrazu mladega pacienta, potem ko sem mu morala razložiti, da se je stanje njegovih oči v zadnjih mesecih spet poslabšalo in da potrebuje močnejša očala. V zadnjih letih, ko sem imela priložnost za pogovor z njimi o možnosti zdravljenja za zaustavitev slabšanja vida, je bilo na njihovi obrazih znova opaziti upanje.

S pojavom različnih pristopov k obvladovanju kratkovidnosti je postala sposobnost merjenja ciljev in opazovanje neposrednega učinka protokolov zdravljenja pomembnejša kot kdaj koli prej. Topografija je v zadnjih letih vse pogostejša, saj so številni laboratoriji za izdelavo kontaktnih leč pripravljene podpreti optike pri iskanju prilegajočih se kontaktnih leč s pomočjo dobrih topografskih podatkov o površini. Hkrati obvladovanje kratkovidnosti odpira nekaj zanimivih vprašanj glede zbiranja podatkov. Če obvladujemo kratkovidnost z upočasnjevanjem stopnje aksialnega raztezanja, vendar je ne moremo izmeriti, se zastavlja vprašanje, ali smo res sposobni ceniti, razumeti in optimizirati naše delo. Doslej je bila zmožnost





merjenja aksialne dolžine z namenskimi biometričnimi napravami v praksi sicer na voljo, vendar težko izvedljiva. MYAH je dvignil standard, saj je optikom omogočil sočasno zbiranje topografskih in biometričnih podatkov, poleg tega pa jih opremil z najsodobnejšo platformo za diagnosticiranje suhih oči.

Sistem poročanja omogoča longitudinalno analizo aksialnega raztezanja in vnesenih refrakcij, vključno s preteklimi podatki o refrakciji, kar zagotavlja sistematični pregled stopnje sprememb. Omogoča vam zbiranje izhodiščnih podatkov za spremljanje tveganja ter vam pomaga, da začnete s starši razpravljati o zdravljenju kratkovidnosti. Naprava je namenjena tudi dinamičnemu merjenju pupilometrije, ki se uporablja ne le pri potencialni terapiji z majhnimi odmerki atropina, temveč tudi pri nameščanju ortokeratoloških leč, centriranju multifokalnih leč in refrakcijski kirurgiji.

Poleg tega MYAH nudi podporo kontaktnim lečam z uporabo zbranih topografskih podatkov za simulacijo namestitve kontaktnih leč. Prikazan je pričakovani vzorec prilaganja in fluorescinski vzorec različnih leč v zbirki podatkov o osnovnih ali dodanih lečah. Ta postopek zmanjša število leč, ki jih je treba preizkusiti na pacientovem očesu, ter izboljša klinični delovni postopek in poveča pacientovo udobje.

DIAGNOSTIKA SUHEGA OČESA

Pomembnost izobraževanja pacientov v moji kliniki za suhe oči je sestavni del uspešnega zdravljenja. Študije upoštevanja zdravniških napotkov razkrivajo ključno vlogo pacientovega razumevanja, izobrazba pa najmočnejše vpliva na optimizacijo rezultatov. Med pacientovim obiskom kakovostno izkoristim svoj čas, tako da pacienta poučim o njegovem stanju, načrtu zdravljenja in pričakovanjih. S tem pridobijo celovito razumevanje, kaj se dogaja in zakaj ter kaj se bo verjetno zgodilo v prihodnje. V bližini imam tudi usposobljeno ekipo, ki sodeluje pri izobraževanju in ozaveščanju pacientov, da lahko slednji na koncu razumejo in obvladujejo svojo bolezen.



Vse se začne v posvetovalnici, kjer se pregledajo kartoteke, ugotovijo simptomi, razdelijo vprašalniki in zberejo podatki. Sposobnost zbiranja osnovnih podatkov o novem pacientu je ključnega pomena, saj omogoča natančnejše diagnosticiranje in s tem ustrežnejše ciljno zdravljenje. Zdravljenemu pacientu, ki se vrne na kontrolni pregled, poznavanje terapijskega učinka določene strategije upravljanja podatkov omogoča večje zavedanje trenutne uspešnosti terapije.

MYAH omogoča zbiranje natančnih podatkov o neinvazivnem času razpada solz, slikanju meibomskih žlez z analizo območja izgube in meritvami višine solznega meniskusa. Sposoben je izvesti analizo mežikanja z očmi, ki predstavlja objektivno analizo značilnosti posameznikovega mežikanja z očmi. Slikanje in snemanje videozapisa ponujata orodje za izobraževanje pacientov, enako velja za realno fluorescensko slikanje. Razgradnjo aberacije roženice si je mogoče ogledati z namenom razumevanja, kako individualna dinamika solznega filma vpliva na vid. Poročanje omogoča primerjavo obiskov, da se tako spremlja učinek terapije ter omogočajo bolj premišljene odločitve glede izpopolnjevanja in prilagajanja možnosti zdravljenja.

Pacienti cenijo tehnologijo kot sestavni del mojega diagnosticiranja bolezni suhega očesa, saj jim omogoča jednat in natančen pogovor med postopkom diagnosticiranja in pojasnjevanja ciljnih terapijskih pristopov.

Optiki bi morali imeti za vse vidike zdravljenja oči orodja za lažje zbiranje natančnih podatkov, ki nam bodo omogočila z informacijami podprto ciljno zdravljenje. MYAH nam posreduje informacije, ki jih potrebujemo za specialistično zdravljenje kratkovidnosti in suhih oči. Ob njegovi podpori lahko svojim pacientom ponudimo pristop, ki temelji na najbolj kakovostnih podatkih. Na ta način dosežemo svoj glavni cilj – pacientom omogočimo najboljše možne rezultate.

Sarah Farrant je terapijska optometristka s strokovnim znanjem za zdravljenje bolezni suhih oči, ki deluje v Somersetu v Veliki Britaniji.

- Za več informacij obiščite spletno stran www.topcon-medical.co.uk.
- V prihodnjih tednih poiščite nekaj študij primerov uporabe MYAH.

centrostyle®
around people

www.centrostyleproducts.com

Optimed medical d.o.o., Litostrojska cesta 44c, 1000 Ljubljana
tel: 051-622-688



PIILOSET®

*Optimed
medical*



**Brez
konzervansov**

PIILOSET BioDrop MD®
Vlažilne kapljice za suhe oči

PIILOSET BioDrop MD® SPRAY
Vlažilni sprej z lipidi za suhe oči

24 vprašanj Mateju Malalanu

Intervju opravil Matic Vogrič



Prvi stik z Matejem sem navezal že daljnega 2010, ko sva se navdušeno pogovarjala o študiju optometrije v Angliji. Od takrat naprej si izmenjujeva izkušnje, ideje in prigode iz sveta optike in optometrije. Navdušenje je nadgradil s študijem optometrije na University of Bradford, kjer je zaključil dodiplomski študij optometrije leta 2014. Matej opravlja očne preglede v družinski optiki Malalan v zamejski vasici Opčine na Italijanski strani meje. Med drugim je tudi predavatelj na Milanskem inštitutu kjer poučuje predmeta Diagnostiko (Diagnostica e abilità prescrittiva) ter Raziskovalne metode (Metodi d'indagine).

Je eden izmed aktivnejših članov slovenskih optometristov in pred kratkim je bil s svojimi modnimi nasveti v svetu optike tudi gost pogovorne oddaje Dobro jutro.

Kaj ste želeli postati kot otrok?

Kot otrok sem si želel postati televizijski športni komentator, kajti vedno sem sledil košarkarskim in hokejskim tekmam na kanalu SLO 2 in me je ta poklic prevzel.

Kaj je bilo odločilno pri izbiri vašega poklica?

Pri izbiri poklica je bil ključnega pomena nasvet kolega Emila Oblaka, kateremu se bi rad še enkrat zahvalil. Pomembno pa je bilo predvsem to, da je poklic optometrista v Angliji precej bolj zdravstveno usmerjen.

Kako je potekala pot od srednje šole do poklica optika-optometrista?

Obiskoval sem znanstveni licej Franceta Prešerna v Trstu, kjer je poudarek slonel predvsem na matematiki in fiziki, čeprav ravno pri teh predmetih nisem bil najbolj uspešen.

Je bila odločitev za študij v Angliji težka?

Priznam, da sem domače kraje zapustil s težkim srcem, čeprav sem vedno razmišljal o tem, da bi nekaj let živel v tujini. Prvi meseci so bili še posebno naporni, saj sem se moral privaditi novemu okolju. Kmalu pa sem vzljudil študij, ki sem si ga izbral, tako da je čas kar hitro minil.

Kakšna je razlika med študijem v Angliji ali Italiji?

Na nekaterih italijanskih univerzah uvrščajo študij optometrije med izbirne smeri fakultete za fiziko, kar pomeni, da je študij Optometrije v Italiji bolj znanstveno usmerjen. V Združenem Kraljestvu pa sloni večji poudarek na zdravstvenem področju, saj je optometrija del t.i. primary care-a, torej prve pomoči, ko zazna oseba težave z očmi.

Je v Italiji sodelovanje optikov, optometristov in oftalmologov usklajeno in je medsebojno spoštovanje na ustreznem nivoju?

Nasploh v Italiji je sodelovanje med okulisti in optiki/optometristi šibko, čeprav obstajajo seveda tudi izjeme. Velja pa poudariti, da v naši, tržaški občini, optometristi redno sodelujejo z okulisti. Sam na primer večkrat pošiljam stranke do okulistov, ko opazim kako patološko stanje, vedno pa dobim od okulista tudi feedback.

Kje ste imeli prakso na otoku tekom študija?

Kot študent sem eno poletje delovno prakso opravil v mestu Reading na jugovzhodu Anglije, po dokončanem študiju pa sem dve leti delal na obali in sicer v mestu Lowestoft, ki je dobri dve uri oddaljen od Cambridge-a.

Kakšna je razlika med optiko v Italiji in optiko v Angliji?

Italijanski optik je kot figura v primerjavi z angleškim optikom zelo različen. Sto let star odlok omogoča italijanskim optikom, da opravljajo refrakcijo, to pa je v Angliji dovoljeno le optometristom. Pri sami prodaji očal pa so italijanske stranke veliko bolj zahtevne; optik mora poznati zadnje modne trende in sam paziti na to, kako se oblači. Angleški optiki imajo iz tega vidika lažje delo.

Imate izobrazbo in veliko izkušenj, kaj bi spremenili v stroki?

Nedvomno bi v Italiji spremenil to, da bi bili optometristi priznani kot zdravstveno osebje in bi lahko z okulisti sodelovali. Za nekatere teste pacienti čakajo mesece, to pa se na primer v Angliji ne dogaja.



Kakšna je situacija glede zelenih receptov v Italiji?

V Italiji na žalost nimamo tega sistema, kot je v Sloveniji, torej stranke, razen redkih izjem, ne dobijo nobenega povračila za nakup očal.

Mnenje glede interneta in internetnih prodajal očal in optičnih pripomočkov?

Internetna prodaja se izredno hitro razvija in menim, da je samo tržišče mehkih kontaktnih leč že zdavnaj izgubljeno. Kar se tiče očal pa sem še vedno mnenja, da stranka tako dioptrijska kot sončna očala še vedno najraje kupuje v optikah.

Kako vidite razvoj optike v naslednjih petih ali desetih letih?

Mislim, da se bo optika razvila v tako smer, da bomo strankam vedno več priporočali bolj specifične oftalmične leče, kot so na primer leče za delo na računalniku ali za kontrolo kratkovidnosti pri otrocih (myopia control). Vedno bolj se bo naša stroka specializirala in se bo oddaljila od tradicionalne optike. Istočasno pa se bo prodaja po internetu optimizirala, očala bodo stranke kupovale preko interneta, veliko pa bo tudi takih ljudi, ki se bo z nakupovanjem po spletu tako rekoč "opeklo" in se bodo potem odločili za klasično nakupovanje v optiki, ker je dober servis neprecenljiv.

Kateri so vaši hobiji?

Med svoje hobije uvrščam košarko in branje novel japonskega pisatelja Haruke Murakamija.

Kaj vas po napornem dnevu najbolj sprosti?

Najbolj me sprosti dober trening košarke ter druženje v večernih urah z osebami, ki so mi najdražje.

Katera je vaša najljubša jed?

Tu ni dvomov: pizza v domači pizzeriji na Opčinah!

Kam bi najrajši šli na počitnice?

Najraje bi šel na Japonsko ali Južno Korejo; to sta bili destinaciji, ki sem ju izbral že pred korona krizo, žal pa sta trenutno ti državi nedosegljivi.

Kje bi najrajši živeli?

Res mi je kraj, kjer živim, všeč. Posebno me veseli predvsem dejstvo, da sem na meji med dvema, po določeni strani zelo različnima državama, kot sta Slovenija Italija.

Gorovja in morje sta čisto blizu, tako da nam res nič ne manjka. V drugem življenju pa bi rad živel v Vietnamu, tamkajšnjim ljudem namreč zavidam preprost stil življenja in to, da so vedno nasmejani.

Kaj bi delali, če ne bi bili očesni optik?

Rad bi postal športni novinar ali pa delal na radiu.

Kaj je za vas luksuz?

Luksuz je prost dan na soboto, ko imamo po navadi v optiki polno strank!

Katero glasbo najrajši poslušate?

Odvisno je predvsem od obdobja, ki ga preživljam. Na sploh pa mi je všeč alternative rock.

Katere svoje osebnostne lastnosti najbolj cenite?

Od sebe najbolj cenim delavnost in to, da se potrudim za to, kar mi je res pri srcu.

Katera je vaša največja napaka?

Nedvomno ta, da nisem potrpežljiv.

Kateri je vaš najpomembnejši cilj v življenju?

Pomembno mi je predvsem to, da sem zadovoljen ter da nimam nikakršnih obžalovanj.

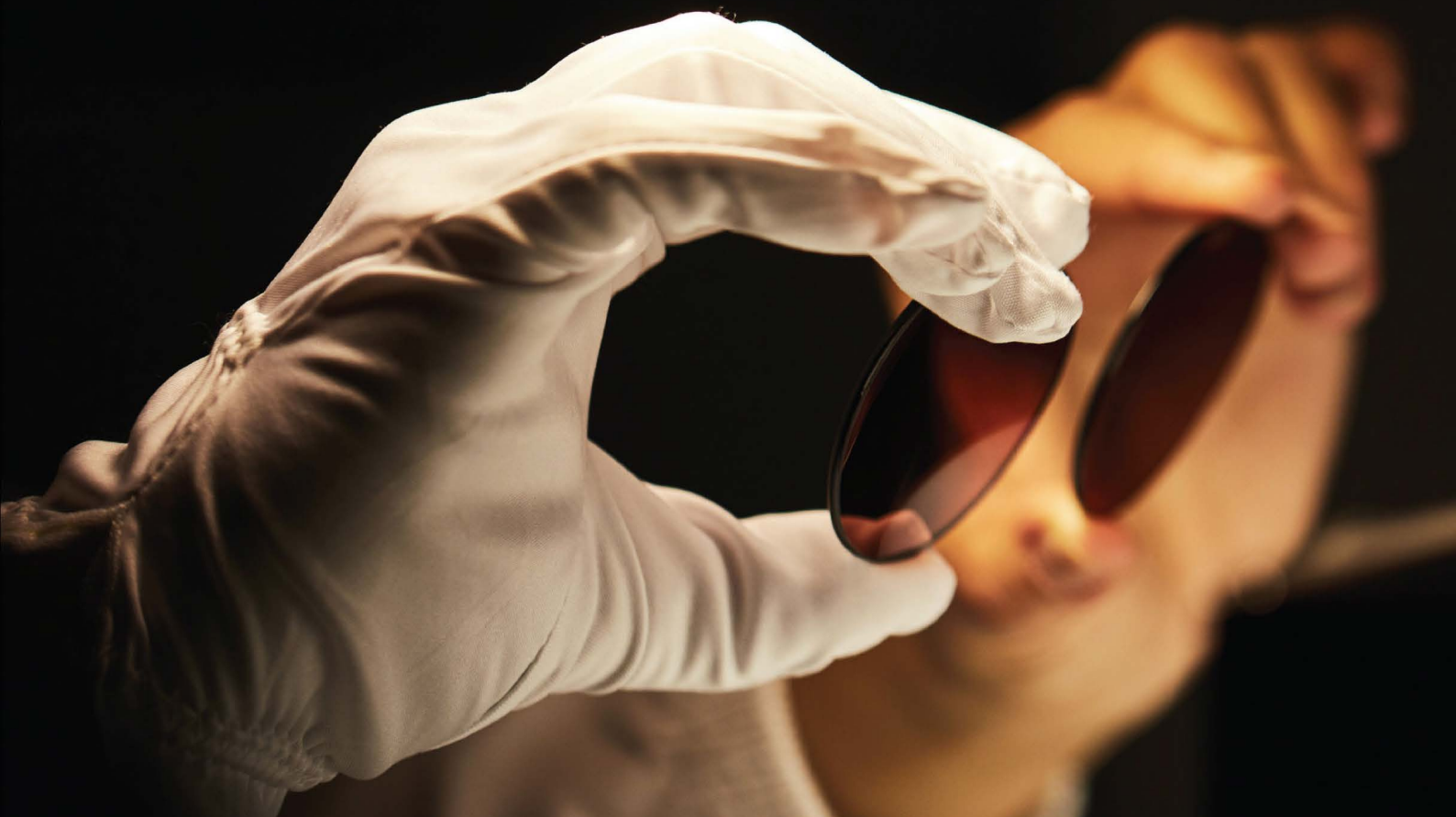
Vaš življenjski moto?

Nothing in life that's worth anything is easy.

A close-up shot of a hand holding a pair of glasses, which are being polished on a rotating buffing wheel. The scene is set in a workshop with various tools and equipment visible in the background.

SERENGETI®

THE MOST ADVANCED EYEWEAR



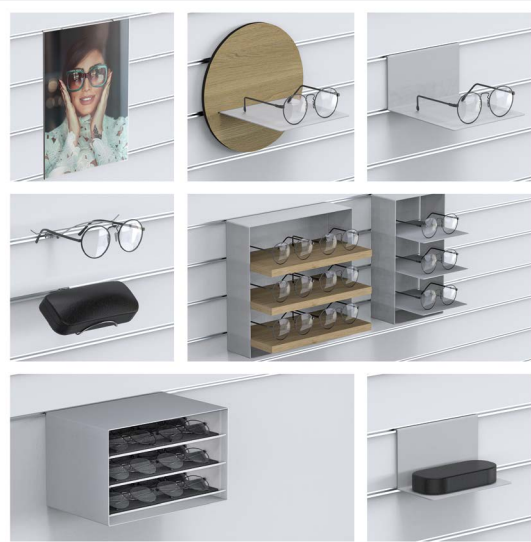
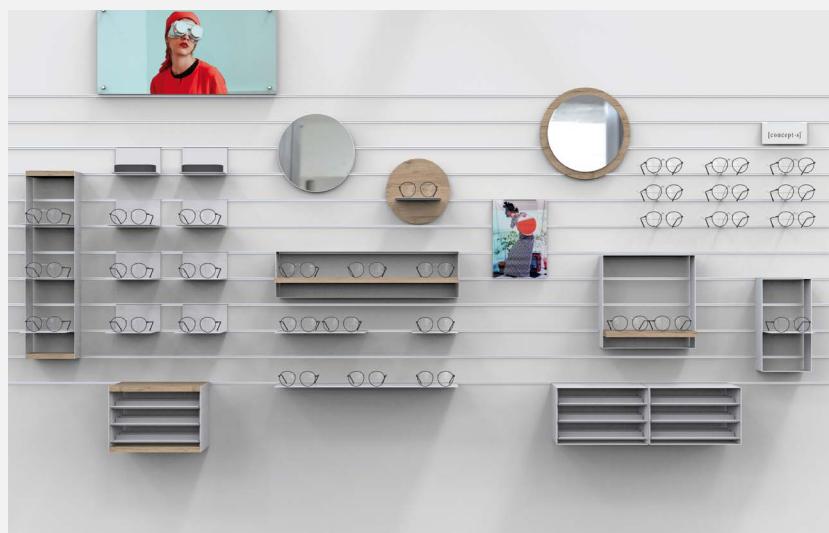
LINEAR +

**MODERAN I MINIMALISTIČKI DIZAJN U TRENDOVSKOJ
MJEŠAVINI MATERIJALA**



Stručnjaci za opremanje trgovina iz concept s-a ne samo da planiraju i postavljaju trgovine oftalmološke i slušne akustike, već nude i prezentacijske sustave koje sami razvijaju, proizvode i prodaju. U nasoj cjelokupnoj ponudi naći će se ponešto za svakog optičara ili stručnjaka za njegu sluha, jer sustavi, zahvaljujući svojim raznim područjima primjene i međusobnoj kompatibilnosti, omogućuju ne samo kompletno opremanje već i djelomično osvježanje i promjenu izgleda trgovine.

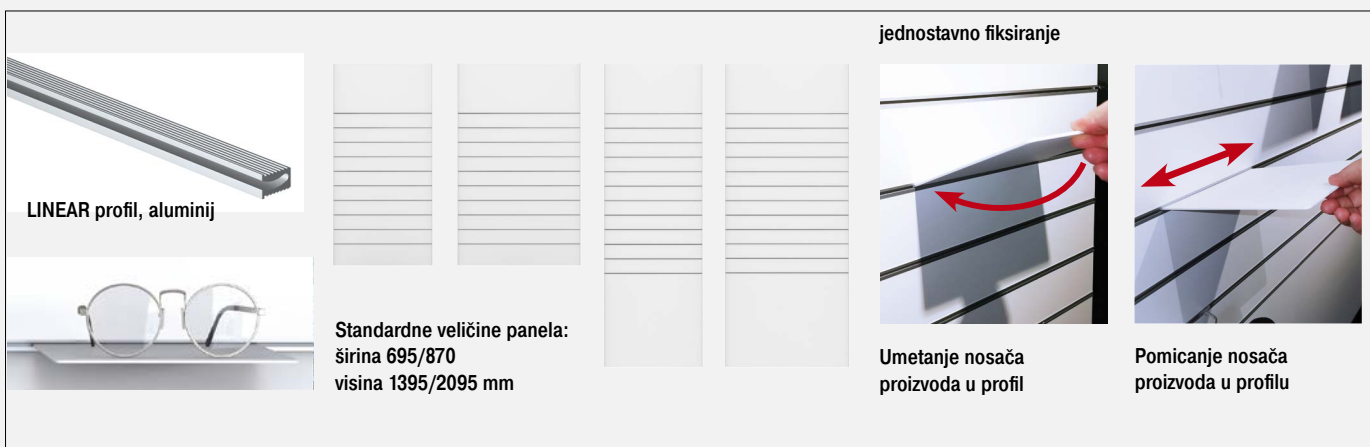
Najnoviji dodatak među prezentacijskim sustavima je LINEAR PLUS. Osnova obitelji LINEAR sustava je jednostavan aluminijski profil koji je vodoravno ugrađen u drvene ploče. Razni nosači proizvoda i komponente mogu se brzo, jednostavno i fleksibilno postaviti na prezentacijsko područje koristeći profil. Komponente su kompatibilne s provjerenim LINEAR profilom i jednostavnim umetanjem omogućuju nove mogućnosti prezentacije.



Nosači robe impresioniraju svojim modernim i pročišćenim minimalističkim izgledom te privlačnom mješavinom materijala, bijelo plastificiranog metala i raznih drvenih dekora. Možete birati između polica različitih širina od metala ili drvenih dekora, podloga ogledala raznih oblika u drvenim dekorima, okvira u vodoravnim i okomitim formatima od metala ili kombinacije za stvaranje posebnih područja kao i minimalističkih ormarića s integriranim policama ili ladicama.

Zahvaljujući velikom izboru komponenata sustava i brojnim mogućnostima dizajna s materijalima na bazi drveta u različitim bojama i dekorima, mogu se stvoriti vrlo individualne prezentacije proizvoda. Integracija daljnjih dizajnerskih elemenata poput ploča za posebne prezentacije ili ogledala velikog formata u industrijskom stilu, daje osobni pečat i kombinira novu prezentaciju s postojećim elementima uređenja prodavaonice, posebno u slučaju djelomične obnove.

BRZO, JEDNOSTAVNO I JEFTINO - BEZ OBZIRA RADI LI SE O CJELOVITIM ILI DJELOMIČNIM PREUREĐENJIMA



Konstrukcija je također vrlo jednostavna: LINEAR profili ugrađeni su u zidne ploče, koje se isporučuju već pripremljene. Zatim se jednostavno montiraju na postojeće zidove i međusobno povezuju. Prema želji i potrebi koriste se dijelovi sustava, a novi se mogu iznova prilagoditi.

Sustav se isplati dva puta: uz niske početne cijene od oko 300 EUR po m², sustav koji uključuje modularne zidne ploče pogodan je za otpremu, a po potrebi čak i za samostalnu montažu – i time se dodatno štedi na vremenu montaže.



Referenca: Optik Optipfiff, Pfeilstr. 28-30, 50672 Köln
Kontakt: Herr Michael Pfiffner, www.optipfiff.de

Concept-s d.o.o.

Kovinska 12
10 000 Zagreb
Croatia

Tel: (+385) 1 2409 209

Fax: (+385) 1 2409 409

concept-s@zg.htnet.hr

info@concept-s.hr

www.concept-s.hr

SELECTED REFERENCES



MANY COMPANIES COME UP WITH NEW IDEAS – WE REALIZE IDEAS AND GIVE THEM SPACE!





[concept·s][®]



CONCEPT-S SHOP DESIGN



Stekla, katerim zaupam.

ZEISS AntiVirus Platinum UV

Zdaj uničijo 99,9% virusov in bakterij.*



ZEISS stekla z **Dura Vision®** **AntiVirus Platinum UV**

- izboljšana higiena stekel
- popolna UV zaščita
- lepši videz stekel, odporna proti praskam, enostavna za čiščenje

zeiss.com



Seeing beyond

*Testirano v skladu z ISO 21702: 2019 (E) za viruse z ovojnicjo; testirano v skladu z ISO 22196: 2011 (E) za gram negativne in gram pozitivne bakterije. Dokazana učinkovitost po ISO po 24 urah.