

Neue Tageslinse begeistert im Praxistest

KURZ & BÜNDIG

ACUVUE OASYS® 1-Day
Die Ein-Tages-Kontaktlinse
für Aktive:

Mit der neuen ACUVUE OASYS® 1-Day hat Johnson & Johnson Vision Care eine Kontaktlinse entwickelt, die den Seh- und Komfortansprüchen vielseitig aktiver Kontaktlinsenträger auf perfekte Weise gerecht wird. Dank der innovativen HydraLuxe™ Technologie sorgt ACUVUE OASYS® 1-Day für ein angenehmes, ermüdungsfreies Tragegefühl und perfekte Sehqualität auch bei für das Auge anspruchsvollen Tätigkeiten – von morgens bis zum Ende des Tages.

Dafür sorgt ein verfeinertes Feuchtigkeitnetzwerk aus tränenähnlichen Molekülen und hoch atmungsaktivem, hydriertem Silikon. Die tränenähnlichen Moleküle des Kontaktlinsenmaterials imitieren dabei Mucine, die Proteine im Tränenfilm, die dafür sorgen, dass das Auge benetzbar ist. Basierend auf dem EYE INSPIRED™ Design, das von den natürlichen Gegebenheiten und Bedürfnissen des Auges ausgeht, verhält sich die Kontaktlinse wie ein Teil des natürlichen Tränenfilms.

Auch die ultraglatte Oberfläche der ACUVUE OASYS® 1-Day trägt zu ihrem unübertroffenen Tragegefühl bei. Wie bei allen Mitgliedern der ACUVUE OASYS® Familie ist sie ähnlich glatt wie die menschliche Hornhaut. Daher gleiten die Augenlider beim Blinzeln besonders leicht und mühelos über die Kontaktlinse. Zudem verfügt die Ein-Tages-Kontaktlinse über den führenden UV-Schutz der Klasse 1.



Die neue Ein-Tages-Kontaktlinse ACUVUE OASYS® 1-Day verspricht einen unübertroffenen Tragekomfort. Einige Kontaktlinsenspezialisten haben die Innovation von Johnson & Johnson Vision Care bereits getestet. Im Interview berichten Philippe Lutz (PL) von Kress Opticiens, Christian Gross (CG) von Niederer Optik und Roger Gillmann (RG) von Brillen Kündig von begeisterten Reaktionen ihrer Kunden. Ausserdem geben sie Einblick, wie sie die Herausforderungen im Kontaktlinsen-Bereich meistern – und welche Rolle Team 93 dabei spielt.

Was sagen Ihre Testkunden über die neue Kontaktlinse?

CG: Allgemein wurde die neue ACUVUE OASYS® 1-Day sehr gut vertragen und ebenso ausgezeichnet beurteilt. Besonders der Tragekomfort wurde als äusserst angenehm wahrgenommen – und blieb selbst nach einem ganzen Tag Arbeit am PC stabil.

PL: Ein Kunde hat berichtet, dass er seine Kontaktlinsen meistens am Ende des Tages spürt. Doch die neue ACUVUE OASYS® 1-Day spürte er den ganzen Tag bis zum Abnehmen lang nicht! Bei der Kontrolle fragte er mich daher, ob das normal oder vielleicht sogar gefährlich sei. Es macht immer Spaß, den Kunden zu zeigen, wie angenehm Kontaktlinsenträger sein kann.

RG: Fast alle Testkunden arbeiten tagsüber am Bildschirm und treiben abends häufig noch Sport. Ihr Feedback zu Tra-

gekomfort und Sehqualität war durchweg positiv – auch bei diesen für die Augen anspruchsvollen Tätigkeiten.

Worin sehen Sie selbst einen wesentlichen Vorteil der Kontaktlinse?

PL: Ganz klar: Sie eröffnet uns vorhersehbare Erfolgchancen, ähnlich wie ACUVUE OASYS®. Ich kann sie allen Kunden anbieten und einfach sicher sein, dass sie mit der Kontaktlinse gut zurechtkommen.

CG: Die Stärke liegt für mich in der Summe der Vorteile: Spontankomfort, stabiler Tragekomfort und hohe Sehqualität über den ganzen Tag hinweg sowie ein Top-Handling.

RG: ACUVUE OASYS® 1-Day überzeugt auch Kunden, die bis dato dachten, dass sie mit ihren Linsen zufrieden wären. Diese Kontaktlinse setzt noch einen drauf in punkto Trageerlebnis.

Welche Geschäftschancen versprechen Sie sich von ACUVUE OASYS® 1-DAY?

RG: Die Kontaktlinse ist für mich ideal zur Neukundengewinnung und auch bei Problemen mit dem Tragekomfort. Durch den sehr hohen Initialkomfort eignet sich ACUVUE OASYS® 1-Day ausserdem hervorragend, um sie Kunden aktiv anzubieten, beispielsweise bei der Brillen-anprobe. Bei uns wird sie ganz klar die Tageslinse Nummer 1.

CG: Es ist erstaunlich, wie viele Kunden, die ihre bisherigen Kontaktlinsen als sehr gut bewertet hatten, dennoch auf die ACUVUE OASYS® 1-Day umgestiegen sind. Wir können uns mit dieser Kontaktlinse als innovatives Geschäft positionieren, das hochwertige neue Produkte anbietet. Das stärkt auch die Nachhaltigkeit unserer Kundenbeziehungen.

Wo sehen Sie generell die Herausforderungen beim Kontaktlinsenverkauf und wie begegnen Sie diesen?

RG: Kontaktlinsen-träger kaufen nicht nur wegen des vermeintlich günstigeren Preises im Internet, sondern auch aus



Bequemlichkeit. Deshalb müssen wir sie „verwöhnen“, zum Beispiel mit attraktiven Abo-Systemen.

PL: Viele Verbraucher denken, dass alle Kontaktlinsen gleich sind und verstehen nicht, warum sie sich beim Spezialisten beraten lassen sollen. Bei der jährlichen Nachkontrolle bieten wir unseren Kunden stets an, neue Produkte zu testen. Das macht den Unterschied für sie erfahrbar.

Welche Vorteile bringt Ihnen die Mitgliedschaft bei Team 93?

RG: Das reicht von Gesundheits-Zerti-

fizierungen, der guten Marketingunterstützung bis hin zu Weiterbildungsveranstaltungen auf hohem Niveau. Speziell im Kontaktlinsen-Bereich ist das Linsen-Abo Frequentlens ein hervorragendes Instrument zur Kundenbindung.

CG: Team 93 optimiert unsere Einkaufsstrukturen über alle Segmente und Produktgruppen, das ist für uns ein entscheidendes Thema. Nicht zuletzt kommt uns zugute, dass innovative Partner wie Johnson & Johnson Vision Care an Bord geholt werden, dank derer wir mit besten Produkten punkten können.



Philippe Lutz

Als diplomierter Augenoptiker bei Kress Opticiens in Genf tätig.



Christian Gross

Inhaber von Niederer Optik in Zürich. Er gibt sein Know-how in Kontaktlinsen-Marketing und -Verkauf auf Fachveranstaltungen weiter.



Roger Gillmann

Inhaber von Brillen Kündig in Unterägeri. Der diplomierte Augenoptiker ist zudem ausgebildeter Naturheilpraktiker.