

## Comfort(abel)

Door: Eef van der Worp

Deze keer centraal in ContactlensInside: hoe comfortabel zijn we met het aanpassen van contactlenzen en natuurlijk: hoe comfortabel is het dragen van lenzen?

### Kennis

Het begint bij kennis, zegt Marjan Klaassen in een mooi pleidooi over het verder leren in deze ContactlensInside. Dat hoeft niet per se in de vorm van een deeltijdopleiding optometrie. Er zijn vele andere mogelijkheden om aan scholing te doen. Maar het kán wel. Letterlijk zegt ze: "Oké, ik dacht dat ik al veel wist over ogen met mijn ervaring als opticien, contactlensspecialist, professional service manager bij een groot bedrijf en docent optiek en contactlenzen aan het Deltion College, maar jeetje... wat heb ik de afgelopen drie jaren veel bijgeleerd". Marjan is in 2021 met de eerste lichting deeltijd optometrie begonnen.

"Ouders vinden het erg belangrijk dat een myopie remmende behandeling, naast effectief en veilig, comfortabel is voor hun kind"

Wat een goede professional onderscheidt is vooral en allereerst in ieder geval kennis van zaken, wat het ook is. Dat geldt ook voor een goede kaasboer bijvoorbeeld. Op ons vakgebied geldt dat voor myopie zeker, als relatief nieuw fenomeen dat zich snel ontwikkeld. De afgelopen jaren is veel onderzoek naar myopie gedaan waardoor inmiddels wel het een ander bekend is over de oorzaken, het verloop van de progressie en de effectiviteit van mogelijke behandelopties. Waar veel minder over bekend is, is de beleving van ouders ten aanzien van myopiebehandeling voor hun kinderen. Henri Eek heeft hier in samenwerking met Cardiff University (UK) en de Hogeschool Utrecht naar gekeken. Een van de hoofdconclusies: "ouders vinden het erg belangrijk dat een myopie remmende behandeling, naast effectief en veilig, comfortabel is voor hun kind".

### Op vakantie

Zowel qua veiligheid, maar ook qua bedrijfsvoering is het ook best zinvol om je eens te verdiepen in het fenomeen 'vakantie'. Dat doet Anthoinette Jothman in haar bijdrage. Een aantal zinvolle en zeer bruikbare tips: een silicone hydrogel met een hogere Dk waarde is veiliger wanneer de klant even een dutje doet op het strand of na een gezellige avond uit de contactlenzen vergeet uit te doen, zwemmen met contactlenzen is niet geheel zonder risico en als het echt niet zonder kan, doe dan na het zwemmen de daglens meteen uit, een peroxidevloeistof die in een warm tentje staat te koken in de zon is niet betrouwbaar qua neutralisatie en desinfectie, zorg dat de vloeistof niet boven de 25 graden Celsius komt, een comfortdruppel is altijd een goed idee bij een lange auto- of vliegreis, een reservebril is in een aantal landen verplicht wanneer je met de auto reist, en uiteraard geen water gebruiken bij je contactlenzen en de lenshouder. En als laatste mooie tip: vooral genieten van een comfortabele vakantie en geen zorgen over je kijkoplossing als je goed bent voorbereid.

In de serie 'bedrijfsvoering' ook een mooie bijdrage van Dave Block. Dave stelt meteen in de titel dat contactlensklanten een waardevolle sleutel tot succes zijn voor optiekzaken. Ze genereren bijvoorbeeld een hoger inkomstenpotentieel, frequentere bezoeken en een verhoogde loyaliteit. Door deze unieke voordelen van contactlenscliënten kunnen oogzorgpraktijken hun financiële prestaties verbeteren en een duurzame relatie opbouwen met hun cliënten. En dat is natuurlijk voor de financiële positie van het bedrijf (zie de coronaperiode) wel zo comfortabel.

Ariana Ghafouri uit Denemarken, en spreker op het recente NCC 2024, belicht het belang van communicatie in de bedrijfsvoering van een contactlenspraktijk. We moeten de klant duidelijk maken dat zij aan het roer zitten, de klant het gevoel van betrokkenheid bij het proces geven. Ze zullen zelfverzekerder zijn en zullen een gelijk gevoel van verantwoordelijkheid voelen met betrekking tot het succes van de contactlensaanpassing. Door de klant aan een hoge standaard te houden en verantwoordelijkheid te geven, zal dit wonderen doen. Al voelt het niet altijd comfortabel. We moeten niet bang zijn om verantwoordelijkheid van onze cliënten te eisen aldus Ariane.

### Het komt voor draagcomfort

Het komt voor, een comfortabele lens. Maar soms is het een beetje zoeken en de vraag is dan 'hoe dan?' De nieuwe verse columnist van ContactlensInside Finn van Vlimmeren, wellicht heeft u hem op het NCC 2024 gezien, beschrijft een dilemma dat hij heeft. Sinds een jaar of twee is hij bedrijfsleider bij Brocks Brillen en Contactlenzen in Zundert. Daar werkt hij samen met de oud-eigenaar, optometrist en contactlensspecialist, die een mooie omvangrijke contactlenspraktijk heeft opgebouwd. Die heeft door zijn jarenlange ervaring een aanpasschema in zijn hoofd zitten die grotendeels gebaseerd is op gevoel in combinatie met de terugkoppelingen van de klanten. Finn vindt eigenlijk dat elke keuze, die je maakt, prima is, zolang je hem maar op iets meetbaars baseert zoals krommingswaarde van het oog in combinatie met de diameter en of een contactlens los of vast zit. Het laatste puntje is daarmee ook best een discutabele omdat het vaak genoeg voorkomt dat een contactlens vast lijkt te zitten, maar dat je desondanks toch een diepere contactlens nodig had voor een comfortabel eindresultaat. Goeie vraag en stelling.

Reinier Stortelder trekt dit in zijn column nog even verder door en kijkt naar de rol van sagittahoogten. Kunnen die een rol spelen in het comfortabel(er) maken van de contactlenspassing? Hij haalt een aantal interessante punten aan waaronder: hoeveel verschil in sagitta is eigenlijk klinisch relevant voor een betere of comfortabelere contactlenspassing? Stapjes van 50 micron (de ISO-standaard voor het acceptabel afleveren van een contactlens) lijken daarvoor te klein. 200 Micron misschien? Of zoals hij voorstelt 300 micron? Dat weten we helaas niet en dat maakt dat we nog steeds niet helemaal comfortabel zijn met sagittahoogten. Zeker niet als 'stand alone' item. Want wat is de invloed van het materiaal? De dikte van de contactlens? En misschien wel de belangrijkste, wat is de invloed van de diameter die je kiest? Minstens zo groot lijkt het.

### Kritisch

We blijven zoeken naar oplossingen en verbeteringen. Met name op gebieden zoals myopie en sagittawaarden/zachte contactlenspassing zullen de komende tijd nog veel nieuwe onderzoeken bijkomen. Alles goed bijhouden, maar vooral ook kritisch bekijken, is een belangrijk onderdeel van ons vak en onze professie. Want zoals Reinier zegt: "Tenslotte is een pasklare oplossing altijd veel handiger en fijner om te horen." Kritisch zijn en relativeren is niet comfortabel misschien altijd, maar wel belangrijk.

### Podcast

Zie [www.netherlens.com](http://www.netherlens.com) of scan de QR-code om de Podcast-serie "In Cónctact" te beluisteren, waarmee we in contact komen met spelers van het eerst uur, of nazaten daarvan. Het wordt hoog tijd om die historie in beeld te brengen, met de exclusieve support van de ANVC. In de laatste drie episodes volgen we de komst van de zachte contactlens en hoe die in Nederland werd geïntroduceerd (en werd ontvangen) met Rob Rosenbrand (episode #9) en Marco van Beusekom (episode#10). We kijken ook naar het ontstaan van het NCC en de invloed op de markt met laatstgenoemde, maar ook met programmadirecteur van het laatste NCC, Jeroen Mulder (episode #11).



**IN CONTACT**  
de contactlens podcast

