



„Sehenswert“-Optik in Hattingen

**NETZHAUTSCAN BEIM AUGENOPTIKER**

# Ganz *easy*

AUCH IN DER AUGENOPTIK SIND PRODUKTE AUSTAUSCHBAR GEWORDEN; BRILLEN WERDEN HEUTE OFT ÜBER DEN PREIS VERKAUFT. DER KLASSISCHE AUGENOPTISCHE EINZELKÄMPFER, DER VON ALLEM EIN BISSCHEN MACHT, IST EIN AUSLAUFMODELL. NEUE OPTOMETRISCHE DIENSTLEISTUNGEN SCHAFFEN ANGESICHTS EINES GEWACHSENEN GESUNDHEITSBEWUSSTSEINS DAGEGEN NEUE GESCHÄFTSMODELLE UND MÖGLICHKEITEN.

**E**in Netzhaut-Screening innerhalb von drei Minuten beim Augenoptiker? Vor wenigen Jahren undenkbar; heute kein Problem. Jeder selbstständige Augenoptiker kann mit dem in den Niederlanden entwickelten EasyScan-Konzept seinen Kunden ein neues Dienstleistungs-Angebot machen und damit im lokalen Wettbewerb punkten. Dass Verbraucher ihre Augengesundheit so einfach prüfen lassen können, ist ein echter Mehrwert für den Augenoptiker, aber auch für seine Kunden.

Die jungen Augenoptikermeister und angehenden Optometristen Stefanie Poggenpohl und Felix Mats Weber sind gute Beispiele dafür. Sie eröffneten Ende 2019 ihr Geschäft „Sehenswert“ in Hattingen an





der Ruhr. Von Anfang an wollten sie dort mehr anbieten als das „augenoptische Standardprogramm“.

In der cSLO-Technologie des niederländischen Herstellers „EasyScan“ fanden die beiden Firmengründer das richtige Tool für das Screening des Augenhintergrundes: Ein einfach zu bedienendes Gerät, mit dem man schnell und für den Kunden angenehm Augenscans erstellen kann. „Das Kundenerlebnis ist bezeichnend“, erzählt Felix Mats Weber, „sie sind fasziniert und begeistert, denn die meisten sehen ihren Augenhintergrund zum ersten Mal“. „Bei Auffälligkeiten verweisen wir die Leute natürlich an den Augenarzt“, ergänzt Stefanie Poggenpohl.

Vor kurzem konnten sie so einer „untypischen“ Kundin helfen: Sie hatten bei der 30-Jährigen eine deutliche Auffälligkeit im

## „Die meisten Kunden sehen ihren Augenhintergrund zum ersten Mal.“

Bereich der Makula festgestellt und sie einer entsprechenden augenärztlichen Versorgung zugeführt. Dort stellte sich heraus, dass die Kundin an einer seltenen Augenkrankheit leidet: AVMD, die „vitelliforme Makuladystrophie“. Ohne den Scan beim Augenoptiker wäre sie vermutlich nicht entdeckt worden.

„Mit dem Screening schaffen wir Vertrauen bei unseren Kunden und unterstreichen unsere Kompetenz. Wenn jetzt noch eine bessere Zusammenarbeit zwischen Augenoptikern und Augenärzten geschaffen wird, sind wir alle auf dem richtigen Weg“, sagen die beiden Jungunternehmer.

### Die Vorteile von EasyScan

Angebote wie ein komplettes Netzhaut-Screening nach dem EasyScan-Konzept sind nicht nur ein Umsatzfaktor; sie erhöhen auch die Kundenloyalität. Darüber hinaus gehört zu EasyScan auch ein Marketing-Tool, mit dem sich neue Kunden gewinnen lassen. Denn die tollste Dienstleistung ist bekanntlich wenig wert, wenn niemand sie kennt.

## „Mit dem Screening schaffen wir Vertrauen bei unseren Kunden und unterstreichen unsere Kompetenz.“

Die EasyScan-Software enthält Informationen und Features, mit denen man den Kunden die Bedeutung des Schutzes der Netzhaut sowie von Gläsern mit der richtigen Beschichtung oder Kontaktlinsen mit den richtigen Filtern erläutern kann. Nach dem Screening können die Netzhautbilder sogar an das Smartphone des Kunden geschickt werden. Auf diese Weise kann diese Erfahrung mit Familienmitgliedern und Freunden geteilt werden – ein ganz wichtiger Faktor für das sogenannte Empfehlungsmarketing.

Erwähnenswert ist auch die EasyScan-Academie, die dafür sorgt, dass die augenoptischen Anwender nicht nur die notwendigen medizinischen und kommerziellen Kenntnisse bekommen, sondern diese auch laufend erweitern können. Darüber hinaus bietet EasyScan regelmäßig Schulungen in Zusammenarbeit mit einem Optometristen an, bei denen auch Praxisbeispiele besprochen werden.

Damit bekommt man im lokalen Markt das Alleinstellungsmerkmal, als sachkundiger Experte das Vertrauen von Interessenten zu gewinnen und das von Kunden zu behalten. ■



Felix Mats Weber und Stefanie Poggenpohl

[www.easyscantest.com/de/](http://www.easyscantest.com/de/)

# prisma ▲



prisma ▲ desktop  
prisma ▲ app  
prisma ▲ direct  
prisma ▲ cloudbackup  
prisma ▲ dataconnect  
**prisma ▲ augenoptik**

Immer  
einen Anschluss  
unter dieser  
Nummer.



+49 (0) 6202 5756810

[www.prisma-computer.de](http://www.prisma-computer.de)

prisma ▲ computer gmbh  
IT-Lösungen für Augenoptiker

Sternallee 89  
68723 Schwetzingen / Germany