



Premontati "illegali": le azioni di Federottica

In merito agli occhiali che non avrebbero i requisiti per una vendita extra canale ottico la maggiore associazione di categoria nazionale si è già mossa presso le insegne coinvolte e nelle sedi competenti

«In riferimento a segnalazioni pervenute da parte di associati in merito alla commercializzazione nei centri Decathlon di occhialini da nuoto graduati per miopia, Federottica si è già attivata da parecchi mesi coinvolgendo sia la Confcommercio nazionale sia il ministero della Salute che sta oggi gestendo la questione», si legge in una circolare diffusa presso i centri ottici associati il 22 marzo scorso da Federottica, che nello specifico di questa catena si dice «in attesa di sviluppi che riteniamo positivi per il ritiro dei sopraccitati prodotti nei loro negozi». Diverso, invece, il caso di Tiger e Leroy Merlin. «In riferimento a segnalazioni pervenute da parte di associati in merito alla commercializzazione nei negozi Tiger di occhiali da lontano con gradazione sferica negativa, Federottica si è già attivata a partire da dicembre 2015 per richiedere il ritiro dei prodotti – prosegue la circolare - Non avendo ricevuto riscontro da parte dell'azienda, la stessa Federottica ha reiterato la richiesta di ritiro coinvolgendo anche il ministero della Salute. Nel caso di ulteriore mancato riscontro alle nostre richieste, ritenendo la vendita di tale prodotto - senza ombra di dubbio - non corretta, provvederemo con i successivi passi percorribili. In riferimento a segnalazioni pervenute da parte di associati in merito alla commercializzazione nei negozi Leroy Merlin di occhiali di protezione con lenti correttive progressive di qualità ottica, Federottica si è già attivata da diverse settimane, segnalando tale pratica anche al ministero della Salute. Anche in questo caso, ritenendo la vendita di tale prodotto - senza ombra di dubbio - non corretta, nel caso di mancato riscontro da parte dell'azienda, provvederemo con le successive azioni a tutela della nostra categoria».

In Federottica, tuttavia, ricordano che non è sufficiente fare una segnalazione del problema per ottenere un riscontro positivo immediato. «Le risoluzioni a nostro favore di tali problematiche sono condizionate dal grado di "difesa" che le controparti possono mettere in campo: pertanto, per arrivare al ritiro della merce o al sequestro, può capitare che vengano effettuate delle verifiche che, anche se possono sembrare una perdita di tempo oppure una mancanza di attenzione da parte nostra verso la problematica denunciata, sono in effetti normali per l'Amministrazione competente, specialmente quando trattasi di aspetti legali – sottolinea ancora la circolare di Federottica - Il non comunicare ufficialmente da parte nostra le azioni effettuate, diventa pertanto, nella maggior parte dei casi, opportuno e strategico».

Easytearview+: a Essilor la distribuzione in Italia

La Divisione Strumenti dell'azienda ottico oftalmica si occupa della commercializzazione nel canale ottico dell'apparecchio, che aiuta a visualizzare il liquido lacrimale sull'occhio e a valutare la funzionalità delle ghiandole di Meibomio, ideato e sviluppato da Gianfranco Passuello

Un'idea, nata sul campo, uno strumento sviluppato per diletto, la "chiamata" di un importante gruppo: la parabola ascendente di Passuello ha origine dalla curiosità. «Lavoro da circa quarant'anni come ottico optometrista – racconta a b2eyes TODAY il titolare dell'omonimo punto vendita di Rovereto, in provincia di Trento, avviato nel 1982 – Nel corso di questi anni ho maturato la necessità di risolvere alcune problematiche dei miei clienti inerenti il film lacrimale: tutto è nato quasi per gioco quando da autodidatta, per un utilizzo personale, ho costruito un apparecchio, simile a un altro ora non più in commercio, integrato con una serie di led specifici, bianchi, blu e infrarossi, in grado di analizzare la situazione del film lacrimale e le ghiandole di Meibomio». Passuello si è poi confrontato con alcuni opinion leader del settore, tra cui Luca Benzoni, Rossella Fonte e Giancarlo Montani, che sono rimasti positivamente colpiti dallo strumento, ancora in fase di prototipo. «Ho fatto, quindi, validare il dispositivo dall'Università di Milano Bicocca per quanto riguardava la funzionalità dei led bianchi e blu e dall'Università del Salento per quanto concerneva i led infrarossi – aggiunge Passuello – Tutto lo strumento a suo tempo era stato registrato con il nome EASYTEARview+ e, successivamente, è stato brevettato. Il dacrioscopio EASYTEARview+ è uno strumento oftalmico d'indagine, sviluppato e ottimizzato per facilitare l'osservazione della lacrima in modo non invasivo ed è compatibile con tutte le lampade a fessura». Così il professionista trentino, dopo circa otto anni di ricerca e sviluppo, ha affiancato all'attività del centro ottico quella di distributore di EASYTEARview+. Lo strumento è stato lanciato a ottobre 2014, in occasione del congresso di Monopoli, organizzato da Montani. «Attualmente il dispositivo è commercializzato in Europa, Sud Africa, Australia e Nuova Zelanda», sottolinea Passuello. E da marzo anche Essilor Divisione Strumenti si occupa della distribuzione sul mercato interno. «La partnership si è concretizzata qualche giorno prima dell'ultimo Mido – spiega ancora Passuello – Parecchi clienti di Essilor Italia chiedevano informazioni sul mio strumento: grazie a questo interesse è stata avviata la collaborazione, di cui sono molto orgoglioso».



Zeiss: dall'accoglienza al post vendita in una app

All'ultimo Mido l'azienda oftalmica ha presentato i.Com Mobile, uno strumento innovativo che permettedi interfacciare tutti i dati provenienti dai sistemi di misurazione, refrazione, centratura e consulenza, per gestirli e archivarli in una "cartella elettronica" per ogni cliente finale



«Questa nuova applicazione per iPad è in grado di trasformare tutte le fasi di lavoro in un processo continuo di informazione e comunicazione con i propri clienti – spiega in una nota Giovanni Guiraud, Product Manager e Trainer di Carl Zeiss Vision Italia - Grazie a questa app non si perde mai di vista alcun dettaglio del percorso che porta alla fornitura della migliore soluzione visiva. Il nostro obiettivo era cercare di avere un flusso che non dimentichi alcuna componente, a partire dall'accoglienza fino al post vendita».

L'interfaccia di Zeiss i.Com Mobile è particolarmente intuitiva: si presenta, infatti, strutturata in cinque moduli che guidano il professionista in tutte le fasi della gestione del cliente all'interno del proprio centro ottico. «Modulo Cliente riguarda la registrazione e l'archiviazione sia dei dati personali del cliente sia di quelli riguardanti le consulenze individuali; Modulo Esame è studiato per l'acquisizione delle misurazioni: è possibile gestire i dati dell'analisi oggettiva, provenienti da i.ProfilerPlus, e di quella soggettiva tramite Visuscreen 500 e Visuphor 500, ogni processo è gestibile insieme al cliente e tramite video esemplificativi è anche possibile spiegarli i passaggi chiave dell'analisi – precisa la nota - Modulo Centratura è destinato al controllo remoto tramite iPad di i.Terminal 2 e alla determinazione della centratura; Modulo i.Demo è ideato per offrire una dimostrazione delle caratteristiche delle lenti direttamente al consumatore; infine Modulo Sommario si pone l'obiettivo di raccogliere tutti i dati acquisiti del portatore, consentire la loro modifica e la successiva trasmissione diretta al gestionale in uso o alla piattaforma di ordinazione online Zeiss Logon» (nella foto, un esempio di strumentazione Zeiss, con cui la nuova app per iPad Zeiss i.Com Mobile interagisce).

Cataratta: la vitamina C ne riduce il peggioramento di un terzo

Secondo uno studio britannico una dieta ricca di questa sostanza, già presente in elevate quantità nel fluido all'interno dell'occhio, potrebbe ostacolare lo sviluppo della malattia del 33%, grazie alle sue proprietà antiossidanti

Che le [vitamine](#) possano ridurre il rischio di cataratta è ormai noto. In particolare la vitamina C ne ostacolerebbe il peggioramento, impedendo l'opacizzazione del cristallino. Lo sostengono in uno studio, pubblicato sulla rivista *Ophthalmology*, i ricercatori del King's College di Londra, coordinati da Christopher Hammond.

Gli autori hanno analizzato le abitudini alimentari e la salute oculare di 324 coppie di gemelle, dell'età media di sessant'anni, per un periodo di dieci anni. Hanno, quindi, scoperto che lo stile di vita aveva influito sul grado di progressione della cataratta più dei fattori genetici. Hanno, infatti, rilevato che le donne che seguivano una dieta ricca di vitamina C mostravano una riduzione del 33% del rischio di progressione della malattia. I fattori genetici influenzavano l'evoluzione del disturbo per il 35%, mentre quelli ambientali, che includevano anche il regime alimentare, avevano un'influenza pari al 65%.

