

„Der Trend zu modernen Kontaktlinsen hält ungebrochen an.“

Dr. Siegfried Kerschenbauer, Geschäftsführer von CIBA VISION Österreich, freut sich über Zuwachsraten des Kontaktlinsenmarktes. Er sieht zwei große Trends. Erstens: Die Tageslinsen sind im Kommen. Das zeigt sich unter anderem im aktuellen Markterfolg der neuen DAILIES®. Zweitens: Die Silikon Hydrogel-Linsen AIR OPTIX™ setzen sich immer mehr durch.

Medical Network: Glückwunsch zur neuen Karriere als Verkaufsverantwortlicher für Deutschland, Österreich und die Schweiz.

Dr. Kerschenbauer: Danke. Das ist natürlich eine große zusätzliche Verantwortung. Aber mein Interessenschwerpunkt bleibt weiterhin in Österreich.

Medical Network: Bewegt sich was am heimischen Kontaktlinsenmarkt?

Dr. Kerschenbauer: Durchaus. Der Trend zu modernen Kontaktlinsen bzw. Tragesystemen, wie Tageslinsen oder Silikon Hydrogelen hält ungebrochen an. Die Tageslinsen machen jetzt schon fast ein Drittel des Weichlinsenmarktes aus. Im Monatslinsensegment nehmen die Silikon Hydrogele mittlerweile einen größeren Stellenwert ein als herkömmliche Hydrogele, die Tendenz ist weiter steigend.

Medical Network: Warum entscheiden sich Patienten für moderne Tragesysteme wie Tageslinsen oder Silikon Hydrogele?

Dr. Kerschenbauer: Tageslinsenträger sind Gelegenheitsträger. Das ist nicht gleich eine endgültige Entscheidung. Sie behalten ja auch noch ihre Brille. Und: Für eine Tageslinse muss man nicht gleich so tief in die Tasche greifen. Silikon Hydrogel Träger sind

meist Vollzeitträger. Ihnen ist die Gesundheit der Augen und die lange tägliche Tragezeit das Wichtigste.

Medical Network: Was hat den aktuellen Wachstumsschub bei Tageslinsen gebracht?

Dr. Kerschenbauer: Das ist, ganz klar, die neue DAILIES AquaComfort Plus. Die hat voll eingeschlagen.

Medical Network: Was ist das Besondere an dieser Linse?

Dr. Kerschenbauer: Das neue Benetzungssystem. Es sorgt für erstklassigen Tragekomfort, vom ersten Einsetzen bis zum Ende des Tages. Übrigens bringt diese neue Linse auch dem Augenarzt mehr Ertrag.

Medical Network: Wie behalte ich diese Tageslinsenträger dann als Kontaktlinsenkunden?

Dr. Kerschenbauer: Wir haben gesehen, dass die Großpackungen hier ein starker Motor sind.



Dr. Siegfried Kerschenbauer, Geschäftsführer CIBA VISION Österreich und Verkaufsleiter Deutschland, Österreich, Schweiz

Sie tragen besonders zur Kundenbindung bei. Mit der Großpackung lässt sich eine Wiederbestellung zum Kontrolltermin in rund einem halben Jahr perfekt organisieren und der Kunde kauft inzwischen nirgendwo anders ein.

Medical Network: Wie unterstützt CIBA VISION ihre Partner dabei?

Dr. Kerschenbauer: Wir bieten das Feel Free-Programm mit vielen Elementen. So garantiert eine einzigartige Kundenkarte Qualität, Service, Versicherung, Gesundheit, Sicherheit und Innovation. Mit einer für Sie personalisierten und an die Bedürfnisse Ihrer Ordination angepassten Postkarte laden Sie Ihre Kunden halbjährlich ein, ihre Kontaktlinsen abzuholen und die Augen kontrollieren zu lassen.

Medical Network: Wie entwickelt sich die AIR OPTIX?

Dr. Kerschenbauer: Ebenfalls sehr gut. Im wesentlichen Marktsegment der Monatslinsen setzen sich Silikon Hydrogellinsen immer mehr durch. Hier sind übrigens die Augenärzte federführend. Sie haben dieses Segment als Gesundheitssegment erkannt und setzen damit genau auf das richtige Produkt. Die Augenärzte haben dafür gesorgt, dass Österreich weltweit die höchste Umstellungsrate auf Silikon Hydrogele aufweist.

Medical Network: Zum Abschluss noch ein Blick in die Zukunft. Was erwartet uns in nächster Zeit?

Dr. Kerschenbauer: Bei den AIR OPTIX ist eine Innovation im Kommen. Es geht dabei darum, den Tragekomfort nachhaltig zu verbessern.

Medical Network: Danke für das Gespräch.



„Es ist wieder soweit ...“

heißt es auf der Wiederbestellungskarte des Feel Free-Programms von „CIBA VISION“. Für jede Ordination wird diese Karte auf Wunsch speziell angepasst und mit dem jeweiligen Logo versehen.

Fragen Sie Ihren CIBA VISION Berater oder rufen Sie einfach an: Tel. 01 / 798 92 94.