

Wissen

- 6 Neue EU-Medizinprodukte-Verordnung (MDR)**
Anja Teichmann
- 8 Kontaktlinsenpflege und Verkaufsstrategien**
Tanja Leideck
- 12 Myopie-Management - ein Review 2021**
Pascal Blaser
- 18 Digital-Kampagne des KGS**
- 30 Brief aus Holland - Neues von Eef**
Ulrich Maxam

Namen und Nachrichten

- 26 Seminar in Jena**
- 31 Seminare bei Cooper**
- 32 Alcon ist umgezogen**

VDCO

- 22 Zahlreiche Fortbildungsangebote**
- 24 Rückblick auf zwei Symposien**

Interview

- 28 Zehn Fragen an Uwe Bischoff und Gunther Oesker**
Ulrich Maxam

„Dry-Eye-Management ist natürlich unverzichtbar im Rahmen der Kontaktlinsen-Anpassung, ohne das geht es heute eigentlich gar nicht mehr.“

Uwe Bischoff (rechts) und Gunther Oesker, die Geschäftsführer des Müller-Welt-Kontaktlinseninstituts, beantworten zehn Fragen zur Integration optometrischer Dienstleistungen in die praktische Kontaktlinsenanpassung. **Seite 28**

▲ Die Überprüfung der eigenen Überzeugung in Bezug auf die Kontaktlinsenpflege ist der erste Schritt zum Erfolg. Ebenso, kommunikative Werkzeuge zu kennen und einzusetzen. Als Folge daraus bietet dann eine gezielte und professionelle Ansprache die Möglichkeit einer deutlichen Abgrenzung zu Rossmann, Müller, dm und Co.. **Seite 8**

▲ Die Kosten, die durch die eine myopische Makuladegeneration in Deutschland verursacht werden, steigen alle 10 Jahre um zirka ein Drittel an (1,35 +/- 0,09) und werden sich vom Jahre 2020 von etwas weniger als 600 Millionen Euro bis ins Jahr 2050 mit über 1,3 Milliarden Euro um den Faktor 2,31 erhöhen. **Seite 12**

Rubriken

- 3 Editorial
- 34 Impressum