Fonda: la prevenzione funzionale può limitare il rischio ipovisione

di Angelo Magri

L'azienda genovese sin dalla sua nascita ha puntato sul concetto di vista fragile, elaborando un metodo brevettato, condiviso con la classe medica e gli ottici optometristi partner, per giocare d'anticipo sui problemi legati al deterioramento visivo, con l'obiettivo di migliorare la qualità della vita dei soggetti coinvolti

Quello della vista fragile è prima di tutto un ambito medico, con parametri stabiliti dall'Organizzazione Mondiale della Sanità, caratterizzato da una capacità visiva residua tra i 7 e i 4 decimi: in sostanza, un concetto con cui si descrive, e all'interno del quale si colloca, una determinata fascia di popolazione a rischio ipovisione. «Tuttavia per la stessa Oms si tratta di una sorta di "terra di mezzo" tra la *normal vision* e la low vision, tanto che viene denominata *near normal vision* e non ha un approccio clinico specifico. Fonda ha invece deciso, sin da quando è stata avviata, nel 2012, che la propria missione fosse individuare un protocollo specifico per il trattamento delle persone con questa fragilità: allora, infatti, erano diffuse sul mercato soprattutto soluzioni finalizzate alla riabilitazione visiva, in situazioni che tuttavia consentivano difficilmente di riconquistare certe abilità, come ad esempio quella di leggere - spiega Michele Jurilli, ceo della società di Genova - Ci siamo perciò chiesti se non si sarebbe potuto fare qualcosa prima che tali soggetti diventassero ipovedenti, coinvolgendo i principali attori di questo processo, soprattutto in ambito medico e universitario». Fonda ha deciso, quindi, di registrare un marchio legato alla vista fragile. «Si tratta di un approccio che va utilizzato e promosso il più possibile dal mondo scientifico, per identificare appunto quella fascia di persone con un deficit visivo che precede l'ipovisione e la conseguente riabilitazione: ecco perché parliamo di prevenzione funzionale, finalizzata a mantenere le abilità visive», aggiunge Jurilli.

Michele Jurilli, ceo della società da lui avviata a Genova nel 2012

Da qui l'importanza di puntare sulla formazione degli ottici optometristi e l'esigenza di intensificare il rapporto con l'area medica. «Un conto è vendere una lente, un altro applicare un protocollo brevettato per individuare le lenti prismatiche ingrandenti per la fissazione eccentrica, che include una serie di strumenti, tra cui un ottotipo dedicato - precisa l'imprenditore genovese - Con questo metodo ci rivolgiamo ai nostri Ambasciatori del benessere visivo e collaboriamo con gli oculisti e gli ortottisti, che devono esserne a conoscenza e condividerlo con gli altri professionisti coinvolti nell'attività di prevenzione».

A giugno, in occasione della seconda edizione delle Officine Fonda, l'evento che vuole coinvolgere la com-

UN PERCORSO FORMATIVO CHE ACCOMPAGNA GLI OTTICI PARTNER RODENSTOCK NELLA VALORIZZAZIONE DELLA LORO PROFESSIONALITÀ, E QUELLA DEL LORO STAFF, E NELLO SVILUPPO DEL LORO BUSINESS.

Online, on demand e in presenza, sono tante le modalità di formazione proposte per rispondere alle esigenze di ciascun ottico:

MILANO SMART LAB
Un'esperienza formativa personalizzata nella nostra innovativa sede di Rodenstock Academy a Milano.

B.I.G. VISION® LAB
La nostra proposta di condivisione di know-how e sperimentazione in presenza con laboratori interattivi in plenaria.

B.I.G. VISION® ACADEMY ONLINE
La piattaforma di e-learning 7/24 sempre disponibile, in qualsiasi luogo, in qualsiasi momento.

WEBINAR ONE TO ONE
Formazione online su misura, dedicata alle specifiche esigenze di business dell'ottico.

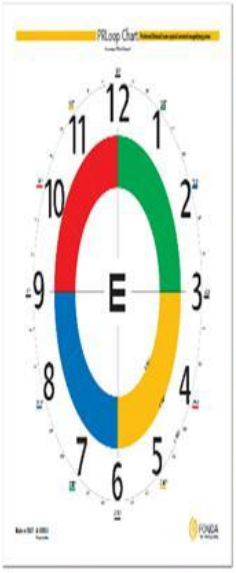
ACCESSO DIRETTO ALLA PIATTAFORMA B.I.G VISION® ACADEMY ONLINE
(utilizzare le credenziali già in possesso)
Per maggiori informazioni, contattare l'Agente Rodenstock di zona.

rodenstock.it
Rodenstock Italia S.p.A. - Centro Direzionale Milanofiori Strada 7 - Palazzo T3 - 20089 Rozzano (MI)

RODENSTOCK
Because every eye is different

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato



L'ottotipo brevettato da Fonda, che fa parte del protocollo destinato alla prevenzione funzionale nei soggetti con vista fragile

munity della vista fragile, sono stati proclamati altri 43 healthy vision Ambassador, che portano a circa 120 i professionisti della visione usciti dalla Academia creata quattro anni fa dall'azienda ligure, prevalentemente centri ottici indipendenti di tutta Italia. «L'Ambassador diventa un esperto in vista fragile che adotta il nostro metodo - spiega ancora Jurilli - Alla fine del 2023 partirà una versione ulteriormente rinnovata e selettive della nostra Academia. Nel frattempo proseguiamo nel dialogo con gli oftalmologi: a marzo scorso a Firenze, in occasione del Congresso Prisma, abbiamo collaborato con l'unità mobile Cso per un'attività di prevenzione sull'utenza finale, fornendo così un esempio concreto di come intendiamo il nostro ruolo nella società: promuovere consapevolezza sulla fragilità visiva. Contiamo inoltre di essere presenti in settembre ai congressi Amgo e Low Vision Academy e all'evento dedicato agli ottici optometristi spagnoli specializzati nell'ipovisione, che si terrà in ottobre a Saragozza».

Tra gli obiettivi di Fonda, che ha chiuso il 2022 con circa 1,3 milioni di euro di fatturato, in crescita del 22% rispetto all'anno precedente, e che conta di superare quota 1,5 milioni di volume d'affari nel 2023, c'è il lancio di un'Academia anche in realtà come Spagna o Francia, sulla falsariga del modello italiano, ma adattandolo alle specifiche del singolo paese. «Nell'ultimo esercizio l'export ha fatto registrare buone performance, ma trainante è risultata soprattutto l'Italia, grazie in particolare al lavoro svolto sugli Ambassador, che sono cresciuti di più rispetto agli altri centri ottici clienti - conclude Jurilli - Sui mercati esteri siamo attivi con tre agenti monomandatari, mentre sul canale ottico nazionale lavoriamo attraverso lo staff interno: tredici risorse, quattro delle quali entrate negli ultimi sei mesi, con un range di età per queste ultime che va dai giovani assunti dopo l'esperienza dell'alternanza scuola-lavoro fino agli over 50».

Volpe: il paziente con vista fragile va soprattutto ascoltato

«Gli americani la chiamano *near normal vision* oppure *mild low vision* ed è quella condizione che vede una visione perfetta all'ipovisione. Infatti, tra visione normale e cecità ci sono tutta una serie di sfumature e quelle meno gravi rientrano nel concetto di vista fragile». Così Roberto Volpe, medico oculista, definisce questa capacità di vista residua compresa fra 7/10 e 3/10 e alla quale ha dedicato, una decina di anni fa, un Congresso Prisma, associazione focalizzata sull'ipovisione di cui è stato presidente sino allo scorso anno, prima di passare il testimone ad Anna D'Ambrosio. «L'argomento è così di interesse nel nostro settore che pensiamo di parlarne anche nella prossima edizione dell'evento, che si terrà nel 2024», rivela l'oftalmologo.

Chi rientra tra coloro che ne soffrono? «Da un punto di vista medico e legislativo è molto semplice individuare un paziente ipovedente, il quale deve avere una capacità visiva residua al sotto dei 3/10. I soggetti con vista fragile possono trovarsi a confrontarsi con altri requisiti quali, ad esempio, quelli necessari per il rinnovo della patente o del porto d'armi - dice Volpe - Innumerevoli sono le problematiche di una persona con vista fragile: in questo caso io adotto una semplice modalità, ossia ascoltare il paziente». Sentire quali aspetti lamenta chi ha tale condizione è per l'oftalmologo fondamentale. «Risulta importante la percezione che il soggetto ha della propria patologia, quali aspetti soffre di più, come ad esempio l'abbagliamento o la mancanza di contrasti, e come questi impattano sulla sua qualità di vita - sottolinea Volpe - Quindi, al di là dei vari riferimenti a valori e tabelle, bisogna valutare lo stato della persona per offrirle la soluzione visiva più adatta, dopo aver eseguito una diagnosi tempestiva. Un approccio corretto ai pazienti con vista fragile permette, infatti, di individuare e gestire precocemente la patologia che è alla base e consente di risolvere le problematiche visive con soluzioni semplici che avvicinano gradualmente il paziente alla gestione dell'ipovisione vera e propria» (F.T.).