

Leserbrief zum Artikel in der DOZ 1-2011: „Die Augendrehtpunkt - lage: Praktische und theoretische Anmerkungen“

Als Anwender von Visioffice und mit der Erfahrung von hunderten damit angepassten Gleitsichtgläsern habe ich mit Interesse die vergleichenden Messungen von Herrn Blendowske an neun Probanden in der DOZ 1/2011 (Seite 84 ff) gelesen. Der Analyse des Messvorgangs kann ich nicht widersprechen, ebenso wenig

der Tatsache, dass die Ermittlung von Z' für vertikale Blickwendungen wünschenswert wäre. Ich frage mich aber, wo der Grund für die Kritik im letzten Abschnitt des Aufsatzes ist. Aus der Messpraxis ergibt sie sich jedenfalls nicht.

Wie der Autor auch, wünschte ich mir seit Jahrzehnten neutrale, verständliche und einheitlich vergleichbare Daten über die verschiedenen Gleitsichtgläsertypen. Aber dann könnte man ja auch die Autoindustrie auffordern, die – sicher vorlie-

genden – Beobachtungen über Verletzungen bei Unfällen in unterschiedlichen Autotypen zu veröffentlichen. Insofern eint uns Weltfremdheit. Darüber hinaus gibt es aber auch für Informationen einen Markt. Und Nachfrage besteht eben nach starken Behauptungen, griffigen Formulierungen und eindrucksvollen Bildern. Man mag es beklagen.

Wenn Herr Blendowske als Hochschullehrer allerdings Marketing und Werbeaussagen kritisiert, begibt er sich ►

LESERBRIEFE

► auf dünnes Eis. Was soll eine rauscharme HiFi-Anlage in einem Auto, das mit einem durchschnittlichen Innengeräusch von 65 dB unterwegs ist? Wieso 300 PS bei 6000/min, wenn in 90 Prozent der Fahrzeit die 100 PS bei 2000/min reichen? Was bringt es mir, dass ich meinen Backofen jetzt auch jenseits von 100° auf 1° genau einstellen kann? Darin manifestiert sich das Streben nach Verbesserung, das Machbare auch zu tun. Und wer würde bezweifeln, dass Produkte, die mit diesem Anspruch entwickelt und hergestellt werden, schließlich als Ganzes auch besser sind als solche, bei denen nur bekannte Erkenntnisse und die schiere Vernunft als Maxime gelten. Es gibt immer Kunden für die Maximallösung, und sicher kauft ein Audi A4 Käufer im Hinterkopf

auch immer ein bisschen R8 ein.

Sicherlich mag nur ein kleiner Teil meiner Kunden in hohem Maß von den neuen Möglichkeiten profitieren. Aber nur für die hätte ich das Gerät nicht. Sollten wir zum Beispiel nur so viele Kernspintomographen haben, wie wir zur Diagnose unbedingt brauchen. Die einzelne Anwendung wäre unbezahlbar, die Fortentwicklung verlangsamt. Wer fühlte sich nicht besonders gut behandelt, wenn modernste Technik zum Einsatz kommt, unabhängig von der Notwendigkeit. Diesen Aspekt lässt der Autor vollständig außer Acht.

Und schließlich: Unbestreitbar sind individuell gefertigte Brillengläser in der spezifischen Situation weniger exakt bestimmten Standardgläsern überlegen,

allein schon wegen der Mehrzahl der verwendeten Parameter und der kleineren Fertigungsschritte. Essilor spricht von einer Verbesserung gegenüber dem Vorgängerprodukt von bis zu 30 Prozent. Aber egal wie die Verbesserung bewertet wird; sie gilt selbstverständlich auch und besonders bei problematischen Sehbedingungen, also zum Beispiel in der Dämmerung.

Insofern ist die Bewertung der Vorteile zwar fachlich in Ordnung, die Verquickung mit der Verkaufssituation ist aber unredlich und nach meiner Meinung am Schluss eines fachwissenschaftlichen Artikels auch fehl am Platz. Über den Beweggrund will ich nicht spekulieren.

Michael Odo Hauck, staatlich geprüfter Augenoptiker, Düsseldorf