

CNA Artigiani Imprenditori d'Italia

Padova e Rovigo

CON IL CONTRIBUTO DI

sportello mentore per la competitività

CAMERA DI COMMERCIO PADOVA il futuro a portata di impresa

CONFCOMMERIO IMPRESE PER L'ITALIA

ASCOM PADOVA

OBV OSSERVATORIO BIOMEDICALE VENETO

eumed partner per il settore biomedicale

Filiera dell'ottica: innovazione e adeguamento normativo

6 ottobre 2025
Ore 17



UN CORRETTO UTILIZZO DEGLI AUSILI VISIVI

MDR 745/2017 una opportunità

Relatore: Claudio Longato
Ottico fabbricante di DM su misura

Dispositivi Medici “di SERIE e ASSEMBLATI”

Buongiorno a tutti, sono Claudio Longato, sono un ottico come molti di voi e come tutti ho vissuto l'ingresso e la successiva espansione nel mercato ottico della Grande Distribuzione Organizzata, dei centri commerciali, delle catene, dei colleghi scontisti, a seguire degli occhiali premontati, delle lenti disassemblabili, delle vendite sul web, nelle farmacie, nei negozi di abbigliamento, sulle bancarelle, con promozioni e sconti anche del 70%.

Nel contempo i grandi produttori di montature, di lenti oftalmiche, di lenti a contatto e altri dispositivi, hanno progressivamente ristretto i loro parametri di produzione in funzione alla domanda quantitativa del mercato, rientrando in tal modo con tutta la loro produzione nei Dispositivi Medici di Serie marcati CE.

In tale contesto la Grande Distribuzione Organizzata e gli Ottici Indipendenti trattano lo stesso monoprodotto “OCCHIALE” sia di “serie” che “assemblato con semilavorati di serie”, generando nei consumatori e negli operatori la percezione della progressiva e totale banalizzazione del prodotto e della relativa professionalità dell'ottico.

Sono Dispositivi utilizzabili da più persone e per diverse destinazioni d'uso

Soddisfano il bisogno di vedere un po' meglio, ma non soddisfano «i nuovi bisogni emergenti» di prestazionalità e di efficienza per una popolazione fortemente Scolarizzata e Digitalizzata



Dispositivi Medici “Su MISURA”

Nel contesto su citato rimangono scoperte e insoddisfatte ampie fasce di mercato, per cui ho scelto consapevolmente di DIVERSIFICARE la mia offerta, con dispositivi medici "su Misura" per la compensazione delle refrazioni impegnative e quelle fuori standard, delle ridotte acuità visive, dell'ipovisione, della non visione, della protesica ed estetica oculare, e di ogni altra condizione che possa limitare la qualità e le prestazioni della visione, iniziando con l'applicazione delle procedure contemplate dalla Direttiva 93/42/CEE ed a seguire dal MDR 745/2017.

Negli anni ho individuato un mercato ampio, altamente professionalizzante, trascurato dalla maggioranza degli Ottici Indipendenti e non aggredibile dalla Grande Distribuzione Organizzata e dalle Catene. Ho trovato produttori in grado di fornire prodotti “fuori standard” e un forte interesse verso i **Servizi di screening** da parte dei consumatori e degli operatori per i quali nella loro attività risulta fondamentale l'efficienza della funzione visiva come: aziende, scuole, ulss e medici, un servizio dal forte impatto sociale.

Nelle mie scelte ho preso spunto anche da quanto già avvenuto in altri Paesi, nei quali esistono da tempo reti di Centri Ottici Specializzati caratterizzate da una costante crescita.

Sono Dispositivi realizzati per una singola persona e per una specifica destinazione d'uso



La “FUNZIONE VISIVA”

E’ un dato di fatto come, la qualità e l'efficienza della "FUNZIONE VISIVA" **Condizionano l'intero ciclo di vita:** lo sviluppo cognitivo, l'apprendimento, la produttività scolastica e lavorativa, la sicurezza alla guida e al lavoro, le prestazioni sportive, il benessere, le attese e la qualità di vita.

L'assenza o l'Occhiale inadeguato, possono essere la CAUSA di molti insuccessi

Ma non solo, è compito della "FUNZIONE VISIVA" determinare dove siamo, dove andiamo, come deambuliamo e la conseguente postura, come ben evidenziata nel logo di questo webinar nelle immagini dei due cambiamenti epocali:

- 1) Alcuni millenni fa, il passaggio da quadrupede a bipede, per ottimizzare la visione **da lontano** utile alla caccia, alla guerra e al lavoro nei campi.
- 2) Negli ultimi decenni, Industrializzazione, Scolarizzazione, Digitalizzazione hanno imposto visioni **prossimali, ravvicinate e prolungate** con le evidenti modificazioni posturali, muscolari e scheletriche e i relativi sintomi di affaticamento visivo, secchezza oculare, dolori biomeccanici e posturali.
- 3) Inoltre siamo agli albori di una terza evoluzione epocale anche se con effetti meno visibili, come la miopizzazione progressiva dell'intera società mondiale.

Una serie di problematiche con dimensioni planetarie
come segnalato dall'Organizzazione Mondiale della Sanità e dal nostro Ministero della Salute.



Applicando il Regolamento Europeo MDR 745/2017

Le varie tecnologie ottiche rappresentate nel logo dalla lente oftalmica, sono gli unici dispositivi medici in grado di assicurarne prestazionalità, contrastare e/o limitare le posture anomale ed i relativi effetti collaterali, prevenire la cronicizzazione e le conseguenti evoluzioni in patologie invalidanti.



Per cui l'Ottico Indipendente gioca un ruolo cruciale nell'assicurare qualità, prestazionalità ed efficacia al dispositivo medico, combinando competenze tecniche e professionali:

- * La qualità è garantita dall'adesione agli standard elevati: dalla scelta della montatura, alla scelta della tipologia delle lenti in funzione alla prescrizione diottrica necessariamente correlata alla destinazione d'uso del dispositivo, dei relativi materiali, dalla precisione del loro montaggio in base ai parametri biometrici e posturali dell'utilizzatore.
- * Quando necessario include anche la prescrizione, progettazione e produzione di montature, lenti e altri dispositivi fuori standard, non reperibili nel mercato di SERIE, unitamente alla loro lavorazione e assemblaggio.

*é il **Maestro Artigiano** dell'Assemblato e del «su Misura» sartoriali*

una opportunità per Differenziare e Diversificare

I miei nuovi Protocolli Operativi

Applicando le linee guida dell'MDR 745/2017 e confortato dalle sperimentazioni effettuate negli anni, con il contributo di altri professionisti tecnici e clinici e dai risultati ottenuti, ho rinunciato alle rastrelliere di montature del self-service e all'occhiale commerciale, impostando protocolli operativi innovativi per:

- ❖ l'accoglienza e l'ascolto delle aspettative e delle problematiche del cliente,
- ❖ l'analisi dei sintomi visivi e correlati,
- ❖ l'analisi delle varie modalità di utilizzo della sua funzione visiva,
- ❖ effettuare un controllo visivo non limitato al "vedere meglio" ma bensì prestazionale,
- ❖ proposte di vendita articolate e motivate negli obiettivi,
- ❖ a seguire un appuntamento programmato post-vendita, finalizzato alla verifica del raggiungimento degli obiettivi, acquisendo in tal modo

un riconoscimento professionale da parte della clientela



le SCELTE per l'Ottico Indipendente?

In base alla sensibilità e disponibilità del cliente, ai suoi obiettivi, alla tipologia della problematica da risolvere, lo aiutiamo a scegliere il Dispositivo più adatto alle sue esigenze, sia esso Assemblato o su Misura, motivando ogni rilevamento dei suoi parametri biometrici, della sua attività, della relativa ergonomia, dei suoi obiettivi di prestazionalità e di benessere, attribuendo il giusto valore al dispositivo scelto e al contenuto professionale della nostra attività.



Con estrema sintesi ho presentato la mia esperienza personale, in quanto sono convinto come ogni Ottico Indipendente debba operare una scelta strategica fra:

1. Ottico Commerciale

Focalizzato su promozioni e sconti del monoprodotto Occhiale di serie e/o assemblato, lenti a contatto usa e getta e liquidi, regalando la propria attività professionale del controllo visivo, quindi in diretta concorrenza con la grande distribuzione, centri commerciali e altri operatori focalizzati sul prezzo.

Una scelta perdente.

2. Ottico Professionista della Visione,

in linea con la segmentazione del mercato già avvenuta in altri Paesi, nei quali la cultura sulla funzione visiva e sui bisogni dei consumatori è ben diversa dalla nostra.

Una scelta che appare impegnativa, ma secondo la mia esperienza molto attuale e promettente ...

specie se supportata da CNA Padova e OBV nella persona di Sandro Storelli, studioso e profondo conoscitore della materia, con applicazioni già realizzate in altri settori del medicale.

Grazie per l'attenzione