

## Netcity, Morrone è il nuovo direttore commerciale

Chiusa l'ultima sua esperienza professionale, in Galileo, la manager è entrata in questi giorni nello staff della società di servizi

In Netcity Stefania Morrone (*nella foto*) collaborerà con Paolo Fonelli, diventato direttore operativo della società, e avrà il compito di sviluppare i progetti e i servizi per gli affiliati, coordinando l'attività dei consulenti commerciali e partecipando al processo d'innovazione dell'offerta globale. «Stefania ha maturato una significativa esperienza professionale nel settore, ricoprendo posizioni manageriali in importanti aziende multinazionali dell'area lenti oftalmiche e strumentazione e costruendo con numerosi ottici forti relazioni basate sulla stima e fiducia reciproca – si legge in un comunicato di Netcity – La sua profonda conoscenza del mercato e dell'attività pratica dell'ottico, unita alla sensibilità commerciale, porteranno valore aggiunto alla squadra Netcity, orientata a fornire agli affiliati strumenti e programmi esclusivi per essere sempre più competitivi nella propria realtà locale».



Morrone ha iniziato l'attività professionale nel 1986 in Essilor Italia. Due anni dopo è passata in Sola, dove è stata product manager e area manager, per poi tornare nel '97 in Essilor, come responsabile vendite del sud Italia e della filiale di Bari. Entrata in Galileo Oftalmica alla fine del 2011, prima è stata key account groups, poi, all'inizio del 2013, ha assunto il ruolo di sales manager del marchio oftalmico italiano.

## Cheratocono e cataratta: un evento contro tutte le barriere

A Reggio Emilia, il 21 maggio scorso, presso la clinica Villa Verde, medici oculisti, ottici e optometristi sono stati invitati a confrontarsi sulla gestione dei problemi visivi delle persone affette da queste due patologie

L'evento, realizzato grazie alla volontà di Alireza Janjani, responsabile dell'unità operativa di Oculistica della struttura sanitaria emiliana, e di Gianni Allodi, presidente di Federottica Emilia Romagna, aveva come finalità il coinvolgimento delle due professioni in un confronto costruttivo e sinergico per il benessere delle persone.

Il programma del convegno, moderato dall'oftalmologa Paola Pantaleoni, era costituito da due blocchi che hanno previsto interventi da parte di esperti delle due aree professionali: Luigi Fontana, direttore dell'Unità Oculistica all'Arcispedale S. Maria Nuova di Reggio Emilia, ha presentato una relazione sulle strategie terapeutiche per il cheratocono, mentre Marco Vecchi, direttore dell'Unità Oculistica complessa della Asl di Reggio Emilia, ha illustrato le novità nella chirurgia vitreo-retinica. Successivamente si è svolta una sessione di live surgery con gli oftalmologi Janjani, Alessandro Gramoli e Valeriano Gilioli, che hanno commentato i diversi interventi relativi a casistiche complesse con inserimento di vari tipi di IOL, stimolando la discussione in sala con i partecipanti.



Un altro professionista dell'unità oculistica alla clinica Villa Verde, Cristina Masini, ha presentato una relazione sulle cheratiti, dando un ampio panorama sulle cause e sui rimedi di questa patologia, mentre Guido De Martin, ottico optometrista, ha descritto lo stato dell'arte delle lenti a contatto per la presbiopia oggi, la ricerca sui materiali e la loro evoluzione, il miglioramento delle tecniche applicative e le geometrie sempre più performanti. Dino Marcuglia, ottico optometrista e laureato in Psicologia, direttore didattico della scuola di Ottica e Optometria Enrico Fermi di Perugia, ha analizzato non solo gli aspetti clinici nella scelta e prescrizione delle lenti a contatto, ma anche quelli psico-emozionali, sottolineando l'importanza dei concetti e delle valutazioni emozionali nel cambiamento della qualità della vita, soprattutto per gli adolescenti. Infine il contattologo milanese Marco Tovaglia (*a sinistra, nella foto, con Marcuglia, Janjani, De Martin e Allodi*) ha

ripreso e integrato l'intervento di Fontana, proponendo un nuovo approccio contattologico nel cheratocono e illustrando le nuove opportunità per il ripristino della funzionalità visiva nel rispetto bio-meccanico della cornea.

La discussione finale sui lavori del convegno ha, di fatto, messo tutti d'accordo sulla necessità di proporre e organizzare eventi che abbiano come formula il confronto di esperienze e la possibilità di elaborare linee guida che siano complementari, nel rispetto delle specifiche competenze, nella gestione e per la sicurezza del paziente. Janjani si è, quindi, reso disponibile per altre iniziative che promuovano l'incontro tra la classe medica e l'area ottico-optometrica: dai presenti è stato ribadito che solo la capacità di creare un dialogo pone le basi per un'accoglienza della persona in un contesto professionale di collaborazione. E che questa forma di pensiero deve essere trasmessa ai futuri professionisti già in ambito scolastico, abbattendo barriere culturali che nulla hanno a che fare con la necessità di crescita professionale, anzi si muovono al contrario rispetto alle richieste dell'utenza odierna. (*con la collaborazione di Dino Marcuglia*)



## Dall'Umbria al Burkina Faso: oculisti e ottici in missione

Centocinquanta visite oculistiche, 225 visite optometriche, 83 operazioni di cataratta, 2 glaucomi e 6 pterigio in sala operatoria: sono i dati 2015 registrati dal progetto "Terra degli uomini integri", realizzato anche quest'anno, grazie all'intervento dell'associazione L'impegno Onlus di Gubbio

La missione ha coinvolto oculisti, ottici e personale infermieristico specializzato, per offrire tutte le assistenze primarie necessarie a verificare e migliorare le condizioni visive della popolazione della regione sperduta di Nanorò, presso il centro Cma. «Grazie alla dedizione organizzativa di Luigi Panata, presidente dell'associazione, e di Patrizia Scavizzi, la squadra dei professionisti di Gubbio (nella foto), composta da Giovan Battista Sbordone, direttore dell'Unità operativa aziendale di Oculistica della Usl Umbria 1, da Gabriele Salciarini e Simone Cecchini, ottici del centro VisionOttica Salciarini, e da Sergio Sepioni, medico chirurgo, coadiuvati dalle infermiere professionali Federica Mancini e Mara Ricci, ha lavorato con grande affiatamento e passione», si legge in un comunicato dell'associazione umbra.

L'impegno umano molto sentito da parte di tutti ha portato a considerare i tanti problemi presenti in questo paese dell'Africa Occidentale sub-sahariana, tra cui l'approvvigionamento dell'acqua potabile. «La missione ha cercato di dare un contributo, grazie a un pozzo offerto in dono da Sepioni e al progetto per uno nuovo – prosegue la nota – I volontari si sono adoperati per dare continuità alle adozioni a distanza, in collaborazione con i religiosi che vivono e sono attivi in Burkina Faso». Il progetto proseguirà: l'obiettivo è realizzare una struttura completa di riferimento per i problemi della vista, ingrandendo l'ospedale, con un padiglione specialistico, e allestendo un centro ottico e oculistico dotato di due sale refrazione e due sale operatorie.



## Contattologia: siamo vicini a una svolta

Contrariamente al resto del panel GfK che rileva il sell out del mercato dell'ottica in Italia lo scenario delle lenti a contatto offre solo sorrisi ma anche qualche riflessione adulta



Il segmento è in crescita, da parecchi anni. È cresciuto nonostante la crisi e ciò gli fa onore per quel 20% di media che rappresenta per il fatturato di un negozio di ottica. Eppure, come ho evidenziato nello Speciale Lac (nella foto, il sommario) del numero 5 di B2eyes Magazine, la contattologia soffre di nanismo. Non cresce mai abbastanza per l'ottico da poter essere considerata un business in grado di generare da solo fatturato e ricchezza indipendentemente da occhiali e lenti. Probabilmente ora tutte le risposte a questa domanda ci sono e sono per lo più positive. Lo dice Giancarlo Montani, ad esempio, sempre nello "Speciale", quando ottimisticamente parla di un 80% di successo applicativo delle nuove lac per presbiti. Se ciò si avverasse veramente, senza colpe per chi lo ha detto, il mercato della contattologia potrebbe sì finalmente sdoganarsi e iniziare una crescita adulta. I presupposti scientifici li ha tutti. Il pubblico anche in Italia è ormai preparato e il budget di spesa si contiene nei valori che questa scelta è in grado di offrire.

Quindi siamo finalmente a un bivio. Il futuro della contattologia non sarà soltanto l'e-commerce che sottrae all'ape regina (l'applicatore) il suo bene dopo che questi lo ha indirizzato, offrendo solo logistica, gamma e prezzo (che non è poco). Non sarà soltanto un prodotto e materiale per tutti che cambia scatola ma non significato. Non sarà soltanto giornaliera, come la famosa Ford che potevi comprare in tutti i colori negli anni '30 purché fosse nera. Non sarà soltanto un mondo di pensare che arriva da lontano.

Probabilmente stiamo assistendo alla rinascita dei nuovi centri di applicazioni delle lac che, contrariamente al passato, faranno della professionalità e della tecnologia il binomio per creare con un tipo di portatore un matrimonio moderno, trasparente, armonioso, libero nel rispetto delle parti. Dove se si resta insieme è perché conviene a entrambi. Vedremo nuovi contattologi carichi di competenze e innovativi nella relazione. Vedremo fiumi di soluzioni per il benessere visivo attraversare i banchi dei negozi per essere finalmente venduti ai portatori di lenti prima che questi li vadano a comprare in farmacia. In sostanza siamo prossimi a una svolta, ve lo dice uno che ne ha viste parecchie da vicino in questo settore. [pillole@nicoladilernia.it](mailto:pillole@nicoladilernia.it)

Direttore responsabile: [Angelo Magri](#) Coordinamento redazionale: [Francesca Tirozzi](#) Redazione: [Nicoletta Tobia](#)

Supplemento al 10 giugno 2015 di b2eyes.com reg. presso Tribunale Milano, n. 292, 17-06-2009 © La riproduzione dei contenuti è riservata



EDIZIONE SPECIALE **EXPO 2015**

Il libro sulle linee guida per una corretta alimentazione completo delle più gustose ricette della cucina italiana

