

OPTIKEREN

Tidsskrift for norsk optometri og synsvitenskap

Nº5

Tilbake i ny hverdag

PROGRESSIVE
MULIGHETER

OPTIKEREN
40 ÅR

DIGITAL
LÆRING



Dagens livsstil krever nye løsninger



ZEISS SmartLife brilleglass

Scrolle, klikke og sveipe, samtidig som du er på vei ut. Dagens tilkoblede verden stiller høyere krav til øynene våre enn noensinne. Med ZEISS SmartLife-brilleglass får øynene dine støtten de trenger. Uansett hva de utsettes for, kommer du alltid til å se skarpt, tydelig og behagelig.

zeiss.no/smartlife



Seeing beyond



NYHETER

REPORTASJER

FAGSTOFF



Ledet digitalt landsmøte



Optikeren 40 år



Synskrav for piloter

04 Leder

06 Politikere peker på optikere

07 – NOF informerer

08 – Nye informasjonsfilmer
– Har du sjekket deg?
– Nye studentmedlemmer

10 Historisk og digitalt landsmøte

11 Gratis synsundersøkelse er galskap

48 Bransjenytt:

– KUNOQVIST høst/vinter 2020
– Messenytt
– Mido utsettes til juni

50 – Mokki vant internasjonal pris
– Norsk brilleproduksjon

51 – Specsavers blant Europas beste arbeidsplasser
– Neubau: Det første europeiske merket med bærekraftige briller rett fra 3D-printeren

52 ZEISS SmartLife

54 Kjære leser!

13 Optikere inntok «Pallen»

16 Annerledesåret

18 Optikeren 40 år – endringer ikke velkommen

22 Digital læring – alle kan delta men mister man noe?

Jobbsøker?

Se annonser bakerst i bladet.

Forsidefoto: Lise og Stig Haviken
(Foto: Dag Øyvind Olsen)

26 Optiker med nøkkel til pilotdrømmen

28 Optikere undersøker piloter

29 Utvidet meldeplikt

32 Få system på prøvelinser og linselager

34 Hastesak – når noe må tas på alvor

36 Fagkonferanser i 2021

38 Kosttilskudd kan skade øynene

40 Se muligheter med progressive briller

44 Prøvekanin i forskningsprosjekt

47 – Optikerbransjen:
Mykere fall i Norge
– Fagutvalget informerer

OPTIKEREN

ANSVARLIG UTGIVER

Norges Optikerforbund (NOF)
Øvre Slottsgt. 18/20, 0157 Oslo
Telefon: 23 35 54 50
Epost: synsinfo@optikerforbund.no
www.optikerne.no

OPTIKEREN

www.optikeren.org
redaksjonen@optikerforbund.no

Redaktør
Dag Øyvind Olsen
Epost: dag@optikerforbund.no
Tlf: 92 45 00 39

REDAKSJONSKOMITÉ

Maria Jahr, Solveig Hovstein, Irene Lohne,
Kristin Seland Ágústsdóttir, Merete Bøe,
Dag Øyvind Olsen

ANNONSESALG

Stina Olsen Klæboe
Epost: stina@optikerforbund.no
Tlf: 23 35 54 50
Mobil: 92 29 28 74

DESIGN OG PRODUKSJON

Design: Bodoni
Trykk: Bodoni
Opplag: 2230

PLANLAGT UTGIVELSE

6 NUMMER PR. ÅR

NR.	MATERIELL- FRIST	UTG. DATO
6	13.11.20	21.12.20

VEILEDNING TIL ARTIKKELFORFATTERE

Se www.optikeren.org – For forfattere.
Optikeren legges i sin helhet ut på
www.optikeren.org. Meningsytringer i
tidsskriftets ulike innlegg deles ikke
nødvendigvis av redaksjonen eller NOF.

ISSN 0333-1598



DAG ØYVIND OLSEN
REDAKTØR



ENDRING OG OMSTILLING

Nedstengingen i Europa har rammet optikerbransjen hardt, viser tall fra analyseselskapet GfK. Hardere enn mange andre bransjer, men Norden og Norge spesielt er unntak. Etter at butikkene fikk åpne igjen er aktiviteten tilbake på tilnærmet normalt nivå over sommeren. Det kan også optikerparet på Åmot som vi har besøkt, bekrefte.

Men sparekniv og omstilling må mange regne med. Ensomhet også. Studenter må nå basere seg mye på nettstudier. Digital kursing har også blitt hverdagen for etablerte optikere. Det har sine åpenbare ulemper, men også en del fordeler. Det ser vi nærmere på i denne utgaven av Optikeren.

Avlysninger av store arrangementer neste år har lagt i kortene. Rett før vi gikk i trykken kom meldingen om at stormessene Opti og Mido ikke vil gå av stabelen som planlagt i vinter. Det blir spennende å se hva som skjer med fagsamlinger til våren. Planleggingen av fagkonferansen i Trondheim i april går videre for fullt.

Akkurat nå er det 40 år siden Optikeren kom ut for første gang. Selv om mye har endret seg siden da, er essensen i bladet den samme. De største endringene er form og presentasjon av tidsskriftet. Vi ser tilbake på oppstarten og de første årene i vår historie.

12. oktober kunne Norges Optikerforbund feire sin 75-årsdag. Mens det etter krigen handlet mest om å skaffe briller til folket, er det fagpolitikk og arbeid for å videreutvikle optikers posisjon som synsrådgivere det viktigste i dag. Det ble i høyeste grad synlig på Verdens synsdag noen dager tidligere.

At optikere kan få stadig mer ansvar og flere oppgaver, er Vera Melby Holm et eksempel på. Hun er den første optikeren i Norge som gjennomfører synsundersøkelser av kommende piloter. Du møter henne i Optikeren. ●

God lesning!

Dag Øyvind Olsen
Redaktør
dag@optikerforbund.no



AKTIVITETSKALENDER

Mange arrangementer de kommende månedene er fortsatt avlyst eller utsatt i sin opprinnelige form på grunn av Covid-19 pandemien.

Det holdes imidlertid svært mange faglige kurs på nettbaserte plattformer, og vi anbefaler å følge med på kalenderen på nettsiden til optikerne.no. Denne kalenderen oppdateres med nye arrangementer.

Mange webinarer settes opp med kort tidshorisont fra annonsering til arrangering.

14.-15. NOVEMBER

AVLYST: Dansk optometri- og kontaktlinsekonferanse
Hotel Scandic Falconer
Frederiksberg, Danmark
www.optometrikonference.dk

17.-19. NOVEMBER

UTSATT TIL 2021: Kongsberg Vision Meeting
Tema: "Specialty Contact Lenses" og "Architectural Light Design"
Kongsberg, Norge
<https://www.usn.no/aktuelt/aktivitetskalender/kongsberg-vision-meeting-2020>

14.-16. DESEMBER

European Glaucoma Society Congress
Brussel, Belgia
www.egs2020.org

2021

8.-10. JANUAR

AVLYST: Opti, messe
Stuttgart, Tyskland
www.opti.de

6.-8. FEBRUAR

UTSATT: Mido, messe
Fiera Milano, Italia
www.mido.it

23.-25. APRIL

Landsmøte Norges Optikerforbund og Fagkonferanse
Clarion Hotel & Congress
Trondheim, Norge
www.optikerne.no

NYE **VARILUX** X series™



Utvidet syn innen armlengdes avstand
Takket være Xtend-teknologien kan du nå se hver detalj sømløst og uten anstrengelse.

SE DIN VERDEN I DETALJ

Nytt progressivt glass fra Essilor

Utvidet syn innen armlengdes avstand

Let's
focus
on sight



www.essilor.no

POLITIKERE PEKER PÅ OPTIKERE

Optikere fikk ikke bare vist seg frem på Verdens synsdag 8. oktober: Politikere fra en rekke partier pekte på optikere som nøkkelen til mer effektiv synshjelp for barn og unge.

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN



NOFs generalsekretær Hans Torvald Haugo møtte politisk velvilje, blant annet fra Senterpartiets Per Olaf Lundteigen.

Norges Blindeforbund hadde samlet politikere fra Arbeids- og sosialkomiteen på Stortinget til debatt om dagens støtteordning for behandlingsbriller til barn, og hvordan barn kan få bedre synshjelp.

Bakteppet er de mye omtalte endringene i støtteordningen og det som omtales som kutt i støtten til behandlingsbriller. Opinion hadde gjort en undersøkelse for Blindeforbundet i forkant av Verdens synsdag. Den viste at blant barn som bruker briller, er det 28 % som i dag får det dekket av NAV.

Heidi Nordby Lunde fra regjeringspartiet Høyre presiserte at barn som trenger det mest, fortsatt skal få offentlig støtte til briller. Hun mener at dagens ordning som dekker briller til behandling av amblyopi fungerer etter intensjonen.

STORT BEHOV

Behovet for synshjelp er mye større og beregninger fra Nasjonalt senter for optikk, syn og øyehelse indikerer at 10 % av alle fireåringer vil ha nytte av briller eller kontaktlinser. Blant elever i videregående skole har det økt til hele 40 %.

For de minste barna innebærer det at 6000 fireåringer trenger synshjelp. 99 % av disse kan få den hjelpen de trenger av optiker. Det bør ikke være nødvendig å henvise alle disse til spesialisthelsetjenesten, fortalte optiker og synsforsker Gro Horgen Vikesdal. NOFs generalsekretær Hans Torvald Haugo argumenterte for hvorfor optikere bør knyttes tettere inn i samarbeid om syn i første linje enn i dag.

Dette fikk bred støtte blant politikerne. Lise Christoffersen fra Arbeiderpartiet

sa seg enig i det er viktig å fange opp problemene tidlig og at synshjelp til barn ikke skal være avhengig av størrelsen til foreldrenes lommebok.

Heidi Nordby Lunde (H) pekte også på optikere og sa at alt som kan desentraliseres av tjenester er bra. Innen helse må det samarbeides for å forebygge og det kan være fornuftig å bruke optikere, fremholdt Lunde.

VIL DEKKE SYNSUNDERSØKELSE

Per Olaf Lundteigen fra Senterpartiet sa at hans parti har jobbet for dette lenge og det ble brukt mye tid på å jobbe med et slikt samarbeid i fjor.

– Vi vil vurdere å bruke optikere til synssjekk av barn som kan dekkes av Staten. En slik kontroll av femåringene har vi støtte til fra Sosialistisk Venstreparti, sa Lundteigen.

– Dette må være greit, i stedet for å belaste spesialisthelsetjenesten, sa SVs representant Solfrid Lerbekk.

Lundteigen fra SP sa det man skal være raus på sosiale tjenester for denne gruppen og at det er viktig å være tidlig ute.

Hans Torvald Haugo sier han tolker uttalelsene som en politisk medvind som et resultat av et bevisst arbeid fra blant andre NOF over flere år.

– Vi opplever stor politisk forståelse for nytteverdien av å flytte flere oppgaver over til lokale optikere, i stedet for å sende barna rett fra helsesøster til spesialisthelsetjenesten. Det er også større vilje i dag blant politikere for at det offentlige skal dekke hele eller deler av synsundersøkelse hos optiker ved eventuell henvisning. ●

Førerkort

Det har vært mye endringer i førerkortkravene siden 2018. Det er ikke meldt noen endring i førerkortkrav hva gjelder syn framover, men veilederen fra Helsedirektoratet er oppdatert. Gå inn og ta en titt!

Amblyopi

Administrasjonen har hatt diskusjoner med NAV angående brilleteilpassing og kostnader på glass. Vær nøye med å ikke tilby unødige dyre produkter når det søkes NAV om dekning.

Landsmøtet

Landsmøtet i april ble utsatt. 18. august ble det derfor avholdt digitalt landsmøte for første gang i NOFs historie. Styret ser seg godt fornøyd med gjennomføringen som ble et kort, konsist og effektivt møte med 48 deltagere.

Arbeidsplan

NOF har jobbet etter en konkret arbeidsplan fra 2017. Barn og syn, pasientvennlige løsninger, terapeutiske medikamenter, samarbeidspartnere, bransjeinterne spesialiteter og NOF-medlemmer har vært temaene. I 2021 er denne ferdigstilt. Nå skal styret arbeide med ny arbeidsplan. Hvis du har innspill, ta kontakt med styret. Epost: simondj@gmail.com

Vi gratulerer Optikeren med 40 årsdagen!

Takk for at dere er en viktig informasjonskanal og stemme i bransjen.
Dere tar tak i mange viktige temaer og gir oss både underholdende og bra innhold.

Beste hilsen fra

brilleland 

interoptik

DET FINNES OPTIKERE. OG DET FINNES INTEROPTIKERE.

NYE INFORMASJONSFILMER

Har du sett de nye informasjonsfilmene til Synsinformasjon som er laget i høst? Nå er filmene om presbyopi tilgjengelige på sosiale medier. **TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN**



Venninnegjengen på restaurantbesøk.

En venninnegjeng på restaurant som sliter med å lese menyen. En seminardeltaker som har problemer med å få med seg alt som skjer. En pappa som har vansker for å lese høyt for barnet.

Det er tema for de tre filmene som ble spilt inn i september og som begynte å rulles ut i slutten av oktober på YouTube, Facebook og Instagram. Filmene forteller på en lettfattelig og hverdagslig måte om vanlige synsvansker det er vanlig å få etter passerte 40 år. Filmene skal bidra til å bevisstgjøre folk på at de kanskje har et problem som det enkelt kan gøres noe med. Det problemet er optiker en nøkkel til å løse.

Vi går nå inn i den mørkeste tiden av året og da er trafikk og syn høyaktuelle temaer. Det er laget flere filmer tidligere om mørkesyn, blinding og kontrastsyn for Synsinformasjon. Disse filmene vil bli supplert med helt nye filmer som skal sendes ut fra desember. Filmene har vist seg å være en stor suksess. Det er en enkel måte å nå store deler av befolkningen om viktige og lettfattelige budskap om syn. ●

HAR DU SJEKKET DEG?

Har du flyttet? Da trenger vi at du oppdaterer dine kontakt-detaljer på dine medlemssider. På den måten kan vi nå deg og sørge for at Optikeren blir levert til korrekt adresse.



TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

Fagtidsskriftet Optikeren distribueres i hovedsak med bud, men også med Posten.

Det kom mange blader i retur fra Posten for augustutgaven. Det skyldes i hovedsak at mange har flyttet. Vi søker å oppspore disse medlemmene.

Budleverte blad får vi derimot ikke i retur, så vi er avhengige av at medlemmene selv oppdaterer sin adresse i medlemsregisteret.

– Det er to måter å gjøre det på, forteller administrator Stina Olsen Klæboe i Norges Optikerforbund og Synsinformasjon.

Det enkleste er å logge deg inn på dine medlemssider og selv rette opp eventuell feil adresse, epostadresse eller mobilnummer.

– Dersom du ikke får logget deg inn, kan det skyldes at vi har registrert feil epostadresse eller telefonnummer på deg, sier Klæboe.

Hun ber de det gjelder om å ta kontakt med administrasjonen, så ordner vi opp i dette. Ring oss gjerne på: 23 35 54 50 i tidsrommet 09.00-15.00. Alternativt kan du sende en epost til: synsinfo@optikerforbund.no ●

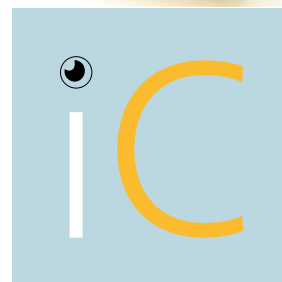
NYE STUDENT-MEDLEMMER

94 studenter startet på optikerutdanningen i august. 58 av dem har meldt seg inn i Norges Optikerforbund.

66 av førsteklassestudentene møtte på presentasjonen til Norges Optikerforbund og Synsinformasjon like etter studiestart. Alle som var tilstede på presentasjonen fikk utdelt NOF-sekk.

Medlemskapet er gratis så lenge de er fulltidsstudenter, og studentene får blant annet tilsendt Fagtidsskriftet Optikeren slik at de kan følge med på aktiviteter i NOF og Optiker-Norge.

Det var generalsekretær og fagsjef Hans Torvald Haugo i Norges Optikerforbund som fortalte om forbundet, mens daglig leder Tina Alvær i Synsinformasjon informerte om hva SI er og gjør, og om optikerbransjen generelt. ●



OPTICAL GROUP

Full frihet, eierskap og svært gode innkjøpsavtaler!

Ikke alle optikere ønsker å være en del av en større kjede, men alle ønsker gode betingelser. Som medlem av iC Optical Group beholder du friheten til å drive bedriften din som du vil, samtidig som du nyter godt av svært gode innkjøpsavtaler.

iC Optical Group gir medlemsbedriftene best mulige innkjøpsvilkår, samtidig som hver bedrift har et reelt eierskap til alliansen. iC forhandler fram gode innkjøpspriser for alle medlemmene samlet, og du beholder kontrollen over din egen butikk.

iC Optical Group er unik på mange måter. Det er et aksjeselskap hvor hver medlemsbedrift disponerer en aksje, og er medeiere i selskapet. Alle medlemmer skal ha full oversikt over hvordan selskapet drives.

Hovedårsaken til at butikker blir medlemmer hos oss, er større frihet og gode økonomiske betingelser.

Fakta iC Optical Group AS

- Ble stiftet etter at innkjøpsgruppene Frie Norske Optikere og Interlens slo seg sammen, og har vært i drift siden april 2017
- Har i dag 24 medlemsbedrifter spredt over hele landet
- Hver butikk beholder sin egenart i sitt lokale miljø
- Svært gode leverandørbetingelser
- Alle medlemsbedrifter er medeiere i selskapet
- Ingen medlemsavgift

Vil du vite mer om iC Optical Group?
Nøl ikke med å ta kontakt.

Telefon: 991 01 417
E-post: ic@opticalgroup.no

icopticalgroup.no



HISTORISK OG DIGITALT LANDSMØTE

Det som skulle vært et storslagent landsmøte på Kongsberg i april, ble en intim samling på nettet i august.

TEKST: DAG ØYVIND OLSEN FOTO: KAIA MEANS



Det har vært et svært uvanlig år for optikere og Norges Optikerforbund, konstaterte leder Simon Dørheim.



Paal Nævdal er nyvalgt nestleder i Norges Optikerforbund. Helle Falkenberg ble takket for sin innsats i styret i ti år, de siste som nestleder.

I unntaksåret 2020 ble det ingen feiring av Norges Optikerforbunds 75-årsjubileum som planlagt. Et nedskalert landsmøte ble likevel smertefritt gjennomført 18. august. Saker fra styret ble utsatt til neste år, men budsjetter ble godkjent og nytt styre valgt.

Leder Simon Dørheim tok i sin landsmøtetale for seg høydepunkter og utfordringer siste år. I fjor høst fikk barnebrillesaken stor oppmerksomhet på godt og vondt. Mange ønsker at alle barn med behov for briller skal få det dekket av det offentlige. Men det er viktig å huske at dagens ordning kun skal dekke behandling for amblyopi.

– Det er lett å glemme hva den nye ordningen betyr fagpolitisk for oss optikere. Jeg mener at det er en stor fagpolitisk seier at optikere nå har påskriftsrett ved førstegangs søknad om briller til barn.

Vi hadde ikke kommet langt inn i året 2020 før korona gikk fra å være langt borte til å komme oss helt inn i livet. Det rammet optikerbransjen brått og Dørheim tok for seg arbeidet i sin tale.

– Kjødene og organisasjonene greide sammen å utarbeide smittevernsrutiner. Mange i bransjen har bidratt. Takk til alle dere som tok ansvar, dette viser at vi kan være med å bidra, sa Dørheim og trakk frem flere nøkkelpersoner. Men da myndighetene bestemte at all klinisk virksomhet i optikerbransjen måtte stanse, forsvant brått hovedinntektsgrunnlaget for butikkene når man ikke kunne utføre ordinære synsundersøkelser.

Mange ble permittert og butikker stengt. – Det både arbeidsgiver og den enkelte ansatte optiker skal ta med seg etter dette, er hvor avgjørende det kliniske arbeidet vi gjør er for inntektene

i de optiske forretningene. Uten optikeren og de kliniske tjenestene forsvinner inntektene, sa Dørheim.

Styrelederen takket Per Kristian «Pelle» Knudsen for innsatsen som daglig leder i mange år, og ønsket Tina Alvær velkommen som ny leder på kontoen i Oslo. Han oppsummerte med at en rød tråd gjennom året har vært at optikerens jobb blir lagt merke til. Det gjelder utvidet ansvar med barnebriller, akuttfunksjon under koronanedstengingen og verdiskapingen i optikerbedriftene.

Det ble gjennomført valg og styret i Norges Optikerforbund ser nå slik ut: Simon Dørheim (*leder*), Paal Nævdal (*nestleder*), Heidi Refseth, Lotte Guri Bogfjellmo Sten, Petter Storm, Trine Johnsen (*styreleder Synsinformasjon*)

Helle Falkenberg gikk ut av styret som nestleder og ble erstattet av Paal Nævdal. Lotte Guri Bogfjellmo Sten ble valgt inn som nytt styremedlem. Alle valg ble gjort ved akklamasjon.

Landsmøtet valgte også medlemmer til to råd. De ser slik ut:
Etisk råd: Erle Hortense Veim Ohm (*leder*), Trine Tollefsen, Tone Brevik Erik Holm Andersen

Spesialist- og kompetanseråd:
Anne Norvik Jervell (*leder*), Ellen Svarverud, Arnulf Myklebust, Erik Robertstad

Valgkomite: Rakel Aurjord (*leder*), Jostein Åsmul, Nikolai Devik

GRATIS SYNSUNDERSØKELSE ER GALSKAP



– Praksisen med gratis synsundersøkelser er et lavmål. Det er lite kollegialt og gir bransjen et elendig omdømme, sier styreleder Simon Dørheim i Norges Optikerforbund (t.h).

(t.v) Generalsekretær Hans Torvald Haugo sier det kan ødelegge for rekrutteringen til yrket.



Vil en rørlegger montere et dusjkabinett for deg gratis? Hva sier det om yrkesstoltheten vår dersom vi skal tvinges til å utføre synsundersøkelsen gratis? spør NOFs leder Simon Dørheim. **TEKST: DAG ØYVIND OLSEN FOTO: KAIA MEANS**

Engasjementet er stort blant mange av medlemmene i Norges Optikerforbund når kunnskapen man har tilegnet seg etter minst tre års utdanning gis bort av arbeidsgiver. Det skjer når synsundersøkelser prises til kroner null. Simon Dørheim sier han forstår frustasjonen godt. Han kjenner på den selv.

– For de fleste yrkesgrupper vil det være utenkelig å gi bort fagkunnskapen sin. Vi driver ikke veldedighet, vi skal tjene penger på den jobben vi utfører og det er mange av våre medlemmer som er skuffet over arbeidsgivere som på denne måten gir bort kunnskapen vår.

Norges Optikerforbund har ikke mulighet til å gjøre annet enn å si tydelig ifra om det er uakseptabelt. Forbundet har ingen sanksjonsmuligheter, men det er en kraftig styrke i at medlemmene kollektivt tar avstand fra en slik praksis som bidrar til å undergrave profesjonen.

Det som gjøres er ikke ulovlig, men det er galt. Det er galskap, mener Dørheim.

TILLITS-FALL

Generalsekretær Hans Torvald Haugo mener tall fra siste Forbrukerundersøkelse gjennomført av Kantar i vinter er foruroligende. Her viser det seg at

optikere fortsatt har høy tillit i befolkningen, men den faller.

– Hvis den trenden fortsetter, er det et stort problem for hele bransjen. Undersøkelsen viser også at folk går sjeldnere til synsundersøkelse enn før og at de i mindre grad enn før anser synsundersøkelsen som en helse-tjeneste.

Her mener Haugo at bransjen må se nærmere på egen markedsføring og måten de selger optikertjenestene på.

– Optikere har jobbet hardt for å tilegne seg den kunnskapen og kompetansen de i dag besitter her i landet. Det er ingen god følelse når vi ser at deler av bransjen devaluerer vår verdi på denne måten. Tilliten vi har bygget opp over lang tid, kan raskt rives ned.

Simon Dørheim forteller at vi ikke skal lenger bort enn våre naboland Danmark og Sverige der det er vanlig at synsundersøkelser gis bort gratis.

– I Norge har vi i all hovedsak vært forskånet fra dette. Vi har bygd en stolthet rundt faget og kunnskapen vår som folk er villige til å betale for.

MÅ BETALES

– Det finnes ikke gratis synsundersøkelser. Jobben må uansett betales for, og om det skjer ved at de ansatte i butikkene presses til å selge mer varer, er det feil og farlig for bransjen, sier generalsekretær Haugo.

Han påpeker også at det kan ødelegge for rekrutteringen til optikeryrket. Her har Norge vært i en særstilling i Norden de siste årene, med gode søkertall til optikerutdanningen. ●

Refleksjoner

Kjøpemønster endres stadig

Små forandringer i utvalget kan ha enorm betydning. Både for kundene og for deg. Vi hjelper deg å utvikle den digitale delen av virksomheten og nå ut til morgendagens forbrukere allerede i dag.

Source – CVI data on file 2020



CooperVision®

OPTIKERE INNTOK «PALLEN»

TEKST: SOLVEIG HOVSTEIN
FOTO: HENNING FREDRICH OG
HUMANITÆRUTVALGET I NOF



Optikere klare for innsats i Verdal fengsel: F.v. Henning Friedrich, Julie Skjelstad, Inger Helene Minsås og May Anita Halseth.

Rapporter fra fengsler i andre land vi kan sammenlikne oss med, viser at innsatte oftere har synsproblemer som ikke har vært avdekket tidligere. Flere enn resten av befolkningen har synsfeil som ikke er korrigert.

Synsfeilene kunne enkelt blitt avdekket og korrigert hos optiker. Tidligere har Oslo fengsel, Bredtvet fengsel og Ila fengsel blitt besøkt av optikere. Nå var det et ønske om de kunne komme til fengselet på Verdal. Mandag 21. september dro fire optikere fra Trøndelag til Verdal fengsel hvor de fra klokka 9 til 15 tok synsundersøkelse på 38 innsatte. Fengselet kalles på folkemunne for «Pallen». Der soner 50 mennesker kortere eller lengre dommer. Det er et ganske åpent fengsel hvor de innsatte kan bevege seg fritt og jobber med forskjellige aktiviteter. En av aktivitetene er å spikre paller.

Henning Friedrich var prosjektleder for fengselsprosjektet i Verdal og sitter i Humanitærutvalget. Han sørget for å rigge stasjoner med prøvekasjer, autorefraktor, oftalmoskop, retinoskop og visustavle. Flere hadde med eget oftalmoskop/retinoskop. Foruten Friedrich var May Anita Halseth, Inger Helen Minsås og Julie Skjelstad med. De fordelte det slik at to optikere tok synsundersøkelser, en utførte autorefraktormålinger og den siste stod i «butikken» og fant innfatninger. Etter lunsj byttet de på postene.

Det ble gjort undersøkelser på 38 innsatte (de andre satt i karantene på grunn av Covid-19). Resultatet av synsundersøkelsene ble at 5 % var amblyope. Aldersfordelingen var som følger: 42 % var i alder 20-30 år, 39 % var i alder 30-45 år og 18 % var over 45 år.

Det var få som hadde briller fra før. De hadde kanskje hatt briller en gang, men ikke skaffet seg noe nytt da disse hadde gått i stykker. De var selv klar over at de trengte briller.

Av hele gruppen på 38 personer var 50 % myope under -1,0D, 18 % var myope mellom -1,0 og -2,5- og 2 % var myope over -2,5. 15 % var under +1,0D. 4 % var mellom +1,0 og +2,5 D og 8 % var over +2,5. En person ble henvist på grunn av høyt trykk og cataract.



Hun mener de innsatte kan få mye bedre livskvalitet med riktig synshjelpemiddel. Det var flere på 60 år der som aldri hadde vært hos optiker før og ikke hadde brukt lesebriller. Dette overrasket henne. Friedrich forteller at det ble funnet styrke -1,50 hos en som egentlig var taxisjåfør. Det er en fordel med riktige briller da. Han fikk ellers inntrykk av at endel kjørte bil selv om de skulle vært korrigert for -1,00. Fengselsprosjektet handlet mye om å ta også innsatte på alvor med tanke på syn, og optikerne fikk inntrykk av at de innsatte synes det var bra at optikere bryr seg. Det er også meldt interesse fra Trondheim fengsel som ønsker besøk av optikere.

Et annet positivt aspekt ved prosjektet var å møte andre optikerkolleger som alle stilte opp gratis denne dagen. 📍

Det ble laget 28 briller etter besøket. Innfatninger ble sponset av optikere fra Specsavers, Synsam og C-Optikk og glassene sponses av C-Optikk. Det ble også levert ut ferdigbriller/lesebriller. Foruten å spikre paller lager også de innsatte treprodukter som leker og kjevler. I tillegg lager de griller. Det kan være en fordel å se godt ved denne typen arbeid.

– Vi ble tatt godt imot, forteller May Anita Halseth, som var en av optikerne som deltok. – De som jobbet der var trivelige og de innsatte var veldig takknemlige for at vi kom. De ble veldig overrasket over at vi bare ga ut briller. «*Er du sikker på at vi ikke skal betale for det?*» var det flere som spurte. Halseth forteller at en person hadde styrke på +4,00 og flere hadde rundt -2,00. Det var få som hadde briller fra før. De hadde kanskje hatt briller en gang, men ikke skaffet seg noe nytt da disse hadde gått i stykker. De var selv klar over at de trengte briller.

Halseth har tidligere vært med på flere turer med Vision For All, til Peru, Guatemala og Kambodsja.

– Det er kjekt å kunne bruke utdanninga til å hjelpe noen andre og da det ikke ble noen tur med Vision For All dette året, var det bra at det ble et lokalt prosjekt å være med på. Hun jobber til daglig på Synsam Støren, der hun har vært i ett år. Tidligere har hun jobbet hos Krogh Optikk i Trondheim og for Optikkpartner.



Innsatte satte stor pris på å få undersøkt synet. For May Anita Halseth og hennes kolleger var det en fin måte å jobbe sammen med andre optikere på for et viktig prosjekt.

ANNERLEDESÅRET

Lise og Stig Haviken skulle feiret 30-årsjubileum for butikken på Åmot i Modum i høst. – Omsetningen vi tapte i vår, får vi aldri igjen. Men nå er driften nesten normal igjen, sier de. Jubileet må utsettes på ubestemt tid.

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN



Lise og Stig Haviken jobbet som optikere i samme butikk i Drammen i 7-8 år, før de valgte å starte for seg selv i Åmot i Modum kommune. Det er 30 år siden. I butikken er det til sammen fire optikere.



– Vi er glade for at folk verdsetter lokale fagfolk og er blitt mer opptatt av å handle lokalt, sier Lise og Stig Haviken.

Det er en stadig strøm av telefoner og kunder inn av døra denne fredagen. Vi vil vite hvordan dette året har vært for en veletablert optikerforretning på et mindre sted.

– Da vi måtte stenge ned i mars, var det frustrerende. Vi var usikre på hva vi skulle gjøre og kom brått i en situasjon der vi måtte forholde oss til regler og skjemaer vi aldri hadde trodd ville bli aktuelle for oss. Plutselig måtte medarbeidere permitteres. Etter at vi fikk lov å åpne opp og ta synsundersøkelser igjen, har det gått bra.

Hvordan har det fungert smittevernmessig?

– Vi har fulgt retningslinjene fra helsemyndighetene for vår bransje med spriting, vask av briller og ikke minst at kunder fyller ut skjema før vi kan ta dem inn på synsprøverommet. Tilpassing av briller har vært litt vanskelig, men vi har brukt hansker og munnbind der vi har syntes det var nødvendig. Noen kunder som har vært redde for smitte fra andre, har fått lov til å komme inn etter stengetid.

Alt i alt oppsummerer optikerparet at det har fungert bra selv om alt tar mer tid. Rutinene er på plass.

Har dere vært redde for smitte i butikken?

– Vi har ikke hatt sykdom blant ansatte og vi har avvist kunder som ikke har vært friske. Det har gått greit, og de fleste ringer uansett på forhånd. Noen har oppgitt at de har vært med på samlinger med mer enn 200 deltakere. Da har de fått time 14 dager senere. Ingen ønsker jo å bli smittet, og det virker som de fleste er ærlige.

Trafikken i butikken har nå normalisert seg og er tilbake der den var før korona-pandemien rammet.

– Men det vil for alltid være to måneder som vi hadde stengt som vi ikke får tilbake igjen. Vi har ikke kapasitet til å jobbe inn igjen det tapet.

Kompensasjonsordningen mener paret har svakheter og de synes synd på unge, nyetablerte optikere med egen butikk som havnet i denne situasjonen. Flere av dem har hatt det tøft. Permisjonsreglene som ble lempet på, har vært til stor nytte for mange med egen butikk. Det har vært bra og gjort hverdagen enklere for flere, både eiere og ansatte optikere, at det offentlige tok en større del av denne utgiften og økte satsen en periode.

Men en slik stopp i bransjen får ringvirkninger som rammer mange. Når krana må skrus til, stoppes naturlig nok innkjøp som ikke er helt nødvendige. Det betyr mindre investeringer i nytt utstyr og i nye kolleksjoner briller.

– I perioden mars til juni kjøpte vi ikke inn noen innfatninger og vi syntes synd på leverandørene som hadde det tøft. Heldigvis hadde vi mye på lager og vi tror at mange har fått ryddet opp på sine lagre. Det hjelper på økonomien.

Dere har vært i bransjen lenge og drevet godt. Har dette året vært uvirkelig?

– Vi har troen på at det skal gå bra, men måtte som mange stramme inn og det var ikke artig. Men noe positivt har kommet ut av dette også. Folk har blitt mer opptatt av å handle lokalt. Med stengte grenser har det blitt mindre reising, for eksempel til Sverige, og det nyter vi godt av, forteller paret – som mener å merke at flere enn før kjøper kontaktlinser i butikken. Verdien av å benytte lokale fagfolk har økt.

Sammenlignet med mange andre bransjer, har optikerbransjen kommet godt ut. Og tilbake til trafikken. Den er der den skal være, ifølge ekteparet Haviken. September i år blir en like god måned med like mange synsundersøkelser og like mye salg som september i fjor. 📍

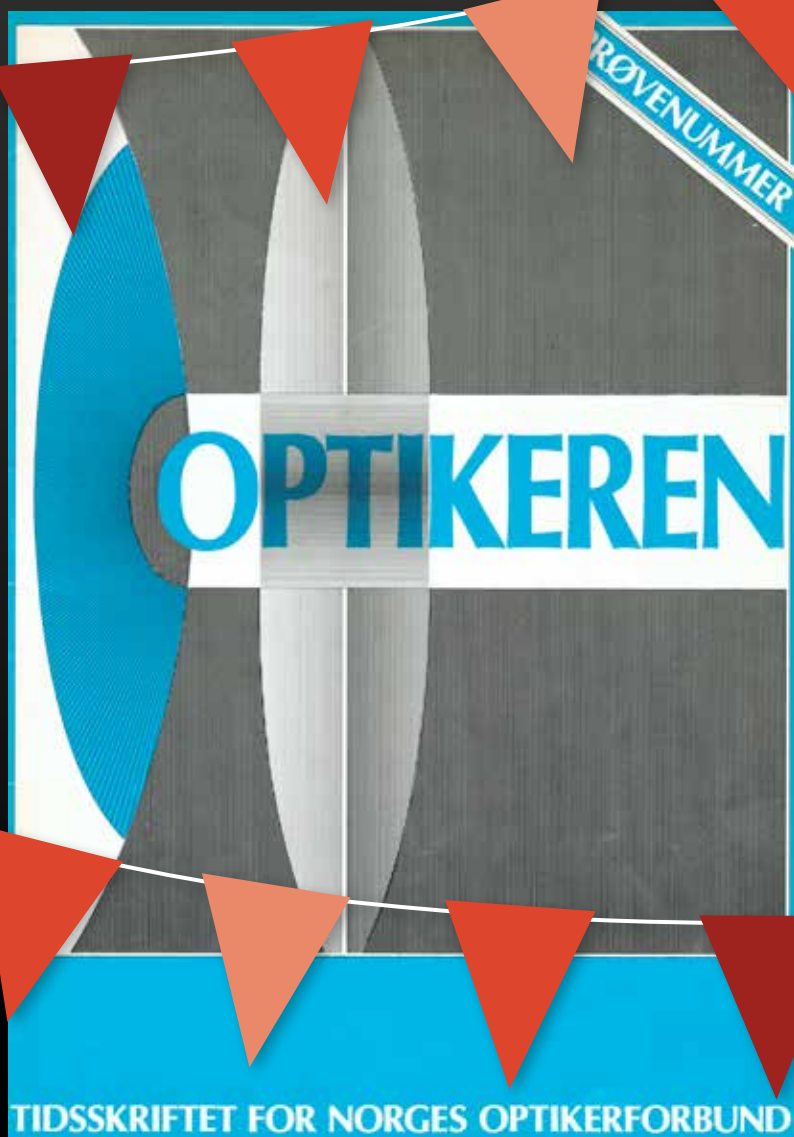


Verkstedarbeid er fortsatt en fin avveksling mellom synsprøvene. Stig Haviken sliper glass. Her gjøres det selv.

OPTIKEREN 40 ÅR – ENDRINGER IKKE VELKOMMEN

Det var ingen som hoppet i taket av glede da Det nordiske tidsskriftet ble nedlagt i 1979. Det betød nemlig at Norge måtte lage sitt eget tidsskrift.

TEKST: INGER LEWANDOWSKI (REDAKTØR 1995-2011)



Bladets forside de første syv årene. Bare utgivelsesnummer og årstall ble endret.

Men hvem skulle lage det? Det ble sekretariatets oppgave. Generalsekretær Svein Hommerstad var selvskreven redaktør. Men han var smart og utpekte straks en redaksjonskomité, og nyansatt kollega Tore de Flon ble utnevnt til redaksjonssekretær. Men hovedansvaret for innholdet lå på ham som redaktør, og jeg husker godt hvordan han gang på gang fortvilet konstaterte at han ikke hadde fått inn nok stoff til neste utgave.

– Så får jeg vel skrive selv, sukket han og lukket seg inne på kontoret for å få fred. Det var dårlig tilgang på stoff de første årene.

Men Optikeren var faktisk ikke det første norske bransjetidsskriftet. Fra 1973 hadde Tinius Olsens skoleavis "For syns skyld" blitt sendt ut til alle optikerforretninger i Norge. Her var det både fagstoff og skoleinformasjon, og studentene kunne søke om jobber. Den ble finansiert med frivillige donasjoner fra optikerne.

FRA "SNEKKERVERKSTED" TIL PROFIT FAGBLAD

Stofftilgangen var ikke den eneste utfordringen for Optikeren. Trykkeprosessen var omstendelig. Det ble inngått et

Det var ikke før i 1987, da bladet fikk ny og profesjonell redaktør at forsidebildet ble forskjellig fra gang til gang, noe det absolutt ikke var enighet om.

samarbeid med lille Kirstes Boktrykkeri på Grünerløkka, og Tore de Flon kan fortelle at artikler, håndskrevne og maskinskrivne, ble levert personlig til herr Kirste som så Norges Optikerforbund som sin viktigste kunde. Tekstene ble satt med blybokstaver før Kirste personlig kom tilbake til kontoret med korrekturen utskrevet på A4-ark. Når Tore og Svein hadde sett nøye igjennom, dro Tore på nytt opp til Kirste med rettelsene, som ble gjort mens han så på. Nye korrekturark gikk tilbake til sekretariatet. Nå skulle disse brykkes om til sider. Igjen en jobb for Tore og Svein. Det ble bestemt hvor



Over: Annonserene har alltid vært viktige for Optikeren. De er minst like viktige i dag som på 1980-tallet.

Under: Denne annonsen skapte store diskusjoner da den stod på trykk i Optikeren i 1995.

de forskjellige artiklene skulle stå, og hvor annonsene skulle få plass. Tore hadde personlig vært ute hos hver og en leverandør for å snakke om og hente annonsemateriell, som ble levert på film. Etter enda en runde korrektur kunne bladet endelig trykkes. Det var totalt flere ukers arbeid før bladet var ferdig.

Et annet byrå, Arnesen, var distributør. De hadde hver eneste "kunde" (optiker og optikerforretning) preget på hver sin metallplate. Disse ble stablet inn i en maskin og navn ble trykt på konvolutter i en mekanisk prosess. Problemet med dette var



Dagens redaksjonskomite: Maria Jahr, Merete Bøe, Solveig Hovstein, Kristin Seland Ágústsdóttir og Irene Lohne.

at navn- og adresseendringer som kom inn til sekretariatet, også måtte meldes til Arnesen som da måtte stanse ut en ny metallplate. Ofte gikk noe galt i denne prosessen, og sekretariatet fikk mange retursendinger.

Etter noen år gikk Kirstes Boktrykkeri konkurs, og nytt trykkeri ble funnet, og etter hvert fikk sekretariatet selv oversikten over medlemmenes adresser. Siden ble trykkeprosessen digitalisert, og korrekturlesing og forsendelse ble enklere. Disse endringene ble ønsket velkommen av alle.

KAMPEN OM FORSIDE OG FARGER

Utseende på Optikeren var til forveksling lik fra gang til gang. Bare utgivelsesnummeret og årstallet endret seg. Merkelig nok var man veldig stolt av forsidebildet som var det samme i nesten syv år, blått med en teknisk tegning av et brilleglass sett i profil! Dødsens kjedelig ville vi sagt i dag, men det var visstnok tegnet av en kjent designer. Det var ikke før i 1987, da bladet fikk ny og profesjonell redaktør at forsidebildet ble forskjellig fra gang til gang, noe det absolutt ikke var enighet om.

Innvendingene var mange. Det kunne bli vanskelig å finne passende bilder. Bildene måtte ha tilknytning til bransjen. Bildene måtte ikke være for glørete. Men alle var enige om at forsiden aldri skulle brukes til annonser, slik det var vanlig i mange andre tidsskrifter. Den nye redaktøren, Tell-Christian Wagle, viste eksempler på bilder som kunne brukes på forsiden. Det ble etter hvert akseptert. Neste slag stod om resten av bladet. Wagle mente at også dette burde trykkes i farger.



Fra et historisk redaksjonskomitemøte: Stein Bruun takkes av for innsatsen gjennom nær fire tiår av tidligere redaktør Inger Lewandowski.

Argumentene imot var at et firefarget tidsskrift ville ligne for mye på et ukeblad og ikke signalisere at dette var en seriøs bransje. Mange fargebilder og store overskrifter var uønsket. Det ville vi ikke ha. Likevel gikk de fleste etter hvert motstrebende inn for fire farger, bare fargebruken var dempet. Overskrifter og ingresser skulle ikke under noen omstendighet

være i farger, og bildene skulle ikke være store og ”prangende”. Optikeren skulle signalisere seriositet.

Den kjente fotografen Lennart Larsson hadde bildet sitt på det første Optikeren i farger. Siden var forsiden preget av bilder som Wagle selv tok når han var ute på reportasjer eller bilder kjøpt av fotograf David Vogt. Fra begynnelsen av 1990 til langt ut på 2000-tallet ble svært mange forsider skapt av vår egen fotograf, optiker Gaute Mohn Jenssen, som i mange av bildene sine hadde et skråblikk på faget.

NOEN ANNONSER SKAPTE FURORE

Annonserne var naturligvis begeistret for fargeannonser i Optikeren. Fram til 1987 hadde jo også de kun hatt mulighet til sort/hvitt-annonser. Noen uttrykte bekymring for at farge-annonsene kunne vekke for mye oppmerksomhet, og det ble til og med snakket om å begrense antallet annonser i hvert nummer. Men dette ble det ikke noe av. Vi ville jo ha annonseinntektene! Likevel vakte noen annonser stor oppsikt. I 1995 hadde leverandøren G-optikk en annonse for Diesel solbriller. Den fremstilte en lettkledd sykepleier med lekre solbriller på nesa og i handa noe som til forveksling kunne ligne på en pistol. Det ble for grovt, syntes flere. Slike annonser var uønsket.

Argumentene imot var at et fire-farget tidsskrift ville ligne for mye på et ukeblad og ikke signalisere at dette var en seriøs bransje.

sket. Jeg som annonseselger den gangen måtte pent ta turen til leverandøren og be om at annonsen ikke ble brukt i kommende nummer. Det var ikke hyggelig. Annonsen var ikke ulovlig, og det var tvilsomt om vi kunne kreve at de lot være å bruke den. Men det var stor lojalitet i bransjen, og vårt ønske ble innfridd med en liten latter. Ny annonse med akseptabelt bilde ble satt inn i neste nummer.

Tore de Flon kan også huske at firmaet Anthony Gabrielsen i et av de første årene satte inn en annonse for autorefraktor som skapte stor furor. Hele bransjen var i harnisk. Autorefraktor var forkastelig – den gangen! Det kan virke merkelig i dag hvor alle optikerforretninger har en autorefraktor, men med datidens briller er det ikke så rart. Optikerne var en brokete gjeng med svært ulik bakgrunn. De hadde ingen godkjenning, men det var noe man jobbet for å få. Norges Optikerforbund var opptatt av å få utdanningen opp på et høyere nivå og for å få optikerne selv til å vise ansvar i yrkesutøvelsen. Nå var man redd for at noen ville kunne bruke autorefraktoren i stedet for en grundig synsundersøkelse. På denne tiden var det også vanlig å gi bort synsprøven.

Møkk på brillene? Dette var overskriften på en annonse for pussemidler for briller, minnes Tore de Flon. Svein Hommerstad var ikke begeistret for denne, og teksten ble endret før annonsen kom på trykk.

OPTIKEREN I DAG

- + Optikeren utgis seks ganger i året.
- + Opplaget de siste årene ligger på 2200-2400 og bladet har vanligvis mellom 56-60 sider.
- + Alle medlemmer i NOF og SI får Optikeren tilsendt som en del av medlemsskapet
- + Annonser utgjør rundt 1/4 av bladet.

REDAKTØRPLAKATEN RULER

Med Wagle som ny redaktør i 1987 ble Optikeren innmeldt i Fagpressen og underlagt redaktørplakaten. Medlemskapet består fortsatt og betyr at redaktøren har det fulle og hele ansvaret for det som står på trykk. Bladets uavhengighet har vært diskutert i flere omganger. Noen lesere mente at vi slett ikke burde ta inn meninger som ikke var i tråd med Norges Optikerforbunds profil og målsetting. De mente også at vi ikke skulle ta inn annonser fra firmaer eller butikker som ikke var tilknyttet Synsinformasjon. Men gang på gang ble det fastslått at bladet ikke har anledning til å nekte stoff som ikke er imot norsk lov.

Et annet spørsmål har gått igjen i nesten alle 40 årene som Optikeren har bestått, og det er hvorvidt moter og trender i brillebransjen skal dekkes i bladet. Mange mener at dette er en viktig del av bransjen, mens andre mener at Optikeren skal konsentrere seg om optometrisk fagstoff. Etter 40 år er det fortsatt ikke noe endelig svar på det spørsmålet.

ER OPTIKEREN VIKTIG?

Ja, Optikeren er viktig! Dette svaret har vi fått hver gang det har blitt sendt ut spørreskjema til leserne. Optikeren er et viktig bindeledd mellom Norges Optikerforbund og medlemmene. I løpet av årene har de aller fleste vært fornøyde med både layout og innhold. På spørsmål om hva leserne ønsker mer eller mindre av, har svaret alltid vært at de ønsker mer av alt! Et ønske som det har vært vanskelig å oppfylle.

Kanskje er Optikeren enda viktigere i dag. Det er den eneste informasjonen som sendes ut på papir, selv om bladet i sin helhet også kan leses digitalt! 📍



©Colourbox

DIGITAL LÆRING – ALLE KAN DELTA MEN MISTER MAN NOE?

Flere optikere deltok og flere turte stille spørsmål. Det var erfaringen etter digital fagdag for optikere. Men noe viktig forsvinner når kolleger ikke møtes fysisk. **TEKST: SOLVEIG HOVSTEIN**

Det er kanskje mindre skummelt å stille spørsmål på nett enn å gripe mikrofonen i en sal. Samtidig er verdien av å møte venner og kolleger til en prat i det virkelige livet (IRL) noe som ikke skal undervurderes. Med den nye hverdagen i en pandemi hvor optikere ikke kan eller bør reise på fagdager og konferanser, har mange valgt å gjøre

kurs og konferanser digitalt. Det kan ha flere fordeler og kanskje også noen ulemper.

Hos Interoptik merket de at det var flere som var med når folk slapp å reise til fagdagen. I mange butikker deltok alle optikerne. De nådde også ut til de som ellers ikke ville hatt anledning til å reise på kongresser.



OLAUG SKRØPPA
FAGSJEF HOS INTEROPTIK

Olaug Skrøppa forteller at de sitter igjen med gode erfaringer og vurderer noen endringer etter fagdagen de hadde sammen med Brilleland. Det var en annen type organisering som måtte gjøres ved digital fagdag i forhold til vanlig fagdag. – Vi måtte velge hvilket digitalt møteverktøy vi skulle bruke.

OPTIKERNES VURDERING

Etter at fagdagen var gjennomført, ble det gjort evaluering fra optikere som hadde deltatt. Evalueringen viser at deltakerne var veldig godt fornøyd med læringsutbyttet. Hele 65 % mener at det var likt læringsutbytte med digital som fysisk fagdag. 97 % var tilfredse med den tekniske gjennomføringen.

Nå får alle den samme informasjonen og ikke bare de en eller to optikerne som reiser, var et moment som noen trakk fram. Det var et ønske om å kunne få forelesningsnotater på forhånd, noe som ville gjøre det lettere å følge med. Det var også ulike synspunkter på noen detaljer som at noen liker å se foreleseren hele tiden, mens andre synes det er ok med slides og å kun høre stemmen.

Hva har dere erfart er fordeler og ulemper med digital læring?

– Fordelen er at du når ut til alle. Det er tidsbesparende og kostnadsbesparende. Terskelen for å stille spørsmål i chatten var lavere enn i en forsamling med flere hundre tilhørere. Du kan også få tak i foredragsholdere fra hele verden, poengterer Skrøppa. Det er også bra for miljøet at det er

mindre reising. Det var mulig å gjøre opptak av fagdagen slik at de som ikke kunne delta, eller de som ville høre den igjen, kunne gjøre det senere.

Ulempen er at man går glipp av den verdifulle sosiale omgangen med kolleger. Skrøppa minner om at det blir mange gode diskusjoner og nyttig erfaringsutveksling når man møtes fysisk og at vennskap og ideer oppstår.

For foredragsholder er det også et savn å ikke ha kontakt med tilhørerne. Man får ikke sett reaksjoner som ansiktsuttrykk hos de i salen, som avslører om det som blir forelest er forståelig, spennende eller kjedelig.

Hva kan eventuelt bli bedre?

– Før neste fagdag med så mange deltakere må vi finne en digital løsning som er bedre egnet enn den vi valgte nå, sier Skrøppa. – Lengden på forelesning og hyppigheten av pauser, samt om man skal kjøre full dag, må vurderes. Nå varte det fra 9.00-13.15. Tilbakemeldingene fra optikerne er delte på dette. Noen synes det var lenge nok, mens andre gjerne vil ha full dag.

Fremover ønsket 92% seg en kombinasjon av fysiske og digitale fagdager. De fleste syntes læringseffekten var like god med digital fagdag som fysisk.

– Alt i alt fungerte det bra. Det er helt klart noe vi i Interoptik vil benytte oss av senere i tillegg til fysiske fagdager, for vi ønsker å møte hverandre, være sosiale og få inspirasjon av kollegene og leverandørene våre. Alle har godt av å komme seg ut av butikken sin innimellom, avslutter Skrøppa.



KARIN LUND
FAGSJEF HOS BRILLELAND

Karin Lund opplevde at organiseringen var veldig annerledes med digital fagdag, men også ganske mye enklere enn når det holdes store fysiske konferanser.

– Det er mye logistikk med forelesere, hotellreservasjoner, leverandørstand osv. som man slipper når det blir digitalt. Nå hadde vi norske forelesere, men det kan bli enklere å få tak i store internasjonale navn hvis de ikke må reise til Norge.

– Hos Brilleland var det marginalt større deltakelse enn vanlig på grunn av at optikerne slapp reisevei, men vi har vanligvis stort oppmøte fra våre optikere. Det var 127 optikere påmeldt på fagdagen vi måtte avlyse i mars, mens det var 135 deltagere på den digitale fagdagen.

Brilleland hadde også evaluering av læringsutbyttet for optikerne 43,2 % skrev de hadde likt læringsutbytte, mens like mange mente det var bedre læringsutbytte på fysisk fagdag. 13,6 % mente det var bedre læringsutbytte digitalt.

FORDELER OG ULEMPER

Lund trekker fram at når man kan stille spørsmål i chatten er det mye lavere terskel for å stille spørsmål fremfor når man skal ta mikrofonen i en stor tettpakket sal. Det er også enklere å få alle med når man kan slippe å reise langt, men man mister det sosiale samværet som også er viktig for å kunne danne nettverk.

Det kan være tekniske utfordringer når tilhørere ikke har erfaring med digitale plattformer. Det er derfor viktig at man

velger en plattform som er egnet for store grupper og der administrator har mulighet til å «styre» deltagerne. Det kan også være noen deltagere som mangler egnet utstyr (f.eks. ikke har kamera eller mikrofon) eller hvis internettlinjen der de sitter er langsam/ustabil. Det er ikke alle som har fibernett hjemme.

I evalueringen angir 75% at de var tilfredse eller meget tilfredse med den tekniske gjennomføring, mens 2,2 % var lite tilfredse. 80% angir at de kunne tenke seg at man i fremtiden benytter en kombinasjon av fysiske og digitale møtepunkter.

Hva kan eventuelt bli bedre?

– Det er viktig å ha et vel gjennomtenkt tidsskjema. Mange kommenterte at det er bedre med litt kortere foredrag og flere korte pauser, men det var mange som også gjerne kunne ha tenkt seg at fagdagen varte lenger, gjerne full dag. Vi hadde noen innlegg som var 1,5 time og det var flere som påpekte at det burde vært 45-60 minutters innlegg og at det er utfordrende å holde konsentrasjonen i 1,5 time uten pauser.

Lund mener det ellers er viktig med plattformer som kan håndtere store tilhørergupper og med mulighet til å kontrollere at deltagere ikke kan ta over kontroll (dele sin egen skjerm). Det er også viktig å benytte en form der man kan kontrollere hvem som har deltatt.



TRINE JOHNSEN,
FAGSJEF HOS SPECSAVERS

Specsavers har en stund hatt digital læring på nett. **Trine Johnsen** forteller at det er flere årsaker til dette, men en av de viktigste er at de ønsker å gjøre trening, utvikling og læring mer tilgjengelig og tilpasset en hektisk hverdag som mange har.

– Ved å ha korte sesjoner på video eller legge inn trening i små korte moduler via en app vi bruker, så når vi flere. Da får flere mulighet til å benytte seg av de fantastiske treningsoppleggene våre. En annen årsak er kostnaden det er for butikkene å sende folk på kurs, og all den tiden de må være borte fra jobb.

Hun forteller at tilbakemeldingene har vært veldig bra. Kursene blir ofte veldig relevante og presise med tanke på innhold. Ulempen er at erfaringsdeling kan bli noe mindre dynamisk.

– Vi lanserte GreenClub med et ønske om å gjøre trening og utvikling tilgjengelig for alle innenfor våre fagprofesjoner. I Specsavers mener vi den eneste måten å sørge for at optometri blir mer anerkjent som en del av helsevesenet, er å sørge for at alle har tilgang på videre- og etterutdanning. Vi har ca 3000 medlemmer nå, og læringsmodulene våre brukes hyppig i mer enn fem land.

Specsavers Clinical Conference foregikk i oktober. Hvordan tenkte dere for å organisere en digital konferanse i stedet for den fysiske på Gardermoen?

– Det vi tidlig bestemte oss for når vi forsto at vi måtte flytte den til en virtuell/online verden, var at vi ikke bare kunne kopiere konseptet vi har utviklet over ti år. Det kom aldri til å gi den ønskede opplevelsen for deltagerne. Samtidig så vi at det var utallige webinarer og mulighet for læring som ble startet opp som følge av Covid-19 lockdown. Konseptene var enkle og det var etterhvert lett å miste fokus og begynne å multitaske, så vi har brukt veldig mye tid på å utvikle et konsept som skiller seg fra alle andre typer onlinekonferanser og webinarer vi har sett og deltatt på i det siste. Så ja, vi har lagt ned mye tid, penger og krefter for å gjøre denne konferansen unik.

SLIPPER Å REISE

– Potensielt kan vi nå vesentlig flere når man slipper å reise, men siden dette er nytt og ukjent, og det faktisk at vi har spredt konferansen ut i tid, gjør kanskje at vi ser en nedgang i deltagelse. Men jeg håper virkelig at så mange som mulig fikk deltatt helt eller delvis, for det ble noen inspirerende, motiverende og lærerike foredrag, workshops og diskusjoner.

Har dere så langt fått tilbakemelding på læringsutbyttet ved digital læring?

– Vi har ikke målt dette konkret, men vi ser endring i adferd og for eksempel økt salg av produkter vi har trent på, selv når det har vært online kurs. Per nå er vi veldig fornøyde.

Hva er fordeler og ulemper med digital læring?

– Fordeler er å gi mulighet for utdanning til alle, samt at vi når veldig mange flere.

Ulemper er at det er noe vanskeligere å få interaksjon og læringsdeling, man skal ikke undervurdere det å møtes og den motivasjon og læringen det gir. En stor ulempe er at folk blir lett distraheret, og begynner å sjekke Facebook eller e-post.

Plattformene som brukes til digital læring kan bli bedre, mener Johnsen. Innholdet, og kvaliteten på innholdet, må være i topp klasse for at folk ikke skal begynne å multitaske og lignende.

Temaet for årets konferanse er e-helse. Som følge av Covid-19 har bruk av forskjellige typer ny teknologi økt bemerkelsesverdig, både i og utenfor konsultasjonsrom. Konferansen belyser derfor bruk av teknologi, utfordringer og muligheter. Etske aspekter med teknologien ble også diskutert. ●

OPTIKER MED NØKKE TIL PILOTDRØMMEN

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

Å knuse noens drøm om å bli pilot, er den tyngste delen av jobben for optiker Vera Melby Holm. Slik blir det dessverre når synet ikke tilfredsstiller kravene.



Alle som ønsker å jobbe som pilot i kommersiell luftfart (klasse 1) må gjennom en grundig medisinsk førstegangsundersøkelse hos et flymedisinsk senter. Der må kandidatene gjennom diverse tester, blant annet en omfattende synsundersøkelse, før de kan få

medisinsk godkjenning til å begynne på utdanningen. Disse førstegangsundersøkelsene av klasse 1-piloter gjennomføres på ett av to flymedisinske sentre i Norge og Vera Melby Holm er ansatt ved Norges Flymedisinske Senter som ligger på Barcode i Oslo. Vera er

den første i landet med ren optikerbakgrunn som har denne jobben. Hun beskriver arbeidet på Norges Flymedisinske Senter som en drømmejobb.

– Jeg har alltid hatt lyst til å arbeide mer klinisk, der jeg fikk bruk for fagkunnskapen og erfaringen min på en annen måte. Det var fint å jobbe som optiker ute i butikk, men jeg var aldri så veldig begeistret for salgsdelen av optikeryrket. Via Facebook kom jeg tilfeldigvis over en jobbannonse på Finn.no som ropte på meg.

Dermed var det gjort. Norges Flymedisinske Senter ønsket seg en faglig sterk, voksen og erfaren optiker til en jobb med mye ansvar på sine skuldre.

Synsundersøkelsen som bidrar til å sile ut kandidater til pilotutdanningen er grundig og Vera følger en spesifikk liste på alt kandidatene må gjennom. Visus, refraksjon, øyehelse og normal synsfunksjon er grunnleggende. Samsyn, synsfelt, kontrast og ikke minst fargesyn er svært viktig, og pilotene selekteres med høye krav til synsfunksjonen. Mange tror at piloter må ha perfekt syn uten korreksjon, men det er ikke tilfelle. De kan godt bli godkjent med briller eller linser, men det er visse styrkebegrensninger og hvor god visus de oppnår er avgjørende. I noen tilfeller må kandidatene til videre undersøkelser hos øyelege for å utelukke underliggende patologi før de kan godkjennes. Det er veldig klare krav til hva piloter må kunne se for at de skal få fly.

Er det betydelige svakheter innen fargesynet, kan det få fatale konsekvenser i cockpit. Og det har skjedd ulykker

der piloter har hatt fargesynsdefekter, forteller flylege Ståle Romstad, en av to flyleger som driver Norges Flymedisinske Senter. Blant annet lander piloter med fargekodete lys i mørket, så derfor kan det få store konsekvenser hvis de har fargesynsfeil.

– Fargesynet testes i første omgang med Ishihara fargesynstest. Dersom kandidaten ikke består denne, går vi videre med en mer nøyaktig undersøkelse av fargesynet ved å bruke et instrument som heter CAD – Colour Assessment & Diagnosis, forteller Vera. CAD-testen opererer med spesifikke terskelverdier som beskriver grad av fargesynsdefekter, og kan dermed definere om en person kan utføre sikkerhetskritiske fargesans-avhengige oppgaver. Dette instrumentet er det nok ikke mange av i landet, men det har Vera på sitt synsundersøkelserom.

Det må gjøres en helhetsvurdering av kandidatens synsfunksjon for å avgjøre om vedkommende fyller kravene eller ei. Et felles europeisk regelverk ligger i bunnen, og er supplert med guidelines. I tillegg er det andre regelverk på Luftfartstilsynets sider å søke hjelp fra når svaret ikke er åpenbart. For det er hele tiden vurderinger som må gjøres. Faller kandidatens synsfunksjon innenfor regelverket? Hvordan skal dette tilfellet tolkes? Vera dykker stadig ned i litteratur og regelverk for å finne svar. – Mens jeg i mine tidligere jobber hjalp pasientene med å utnytte sitt syn optimalt med best mulig korreksjonsløsning, må jeg nå tenke annerledes. Jeg må i større grad tolke hvordan kandidatens syn fungerer og hvordan det vil kunne påvirkes i gitte situasjoner i cockpit. En pilot utsettes for mange forhold som vi ikke trenger å tenke så mye på nede på bakken, blant annet hastighet, trykk, hypoxi, vibrasjon og G-krefter. Men jeg stortrives på arbeidsplassen. Det er veldig hyggelig å jobbe her og arbeidsoppgavene er spennende. Jeg blir stadig utfordret faglig og må til tider virkelig vri hjernen, sier hun.

Det kommer mange spørsmål og henvendelser på e-post vedrørende syn, og kandidatene er ofte nervøse når



En spennende jobb for en optiker med stor grad av selvstendighet og mye ansvar. Det er hverdagen til Vera Melby Holm.

Hvis piloter kan korrigere synet med briller eller kontaktlinser, kan de i hovedsak fly. Hvor god visus er, med eller uten korreksjon, er den viktigste faktoren for om de får fly.

de møter opp til synsundersøkelsen. Etter å ha fylt ut detaljerte egenerklæringsskjemaer og personlighetstester, må kandidatene gjennom innledende undersøkelser av blant annet lunger, hjerte og hørsel. Deretter kommer de til Vera, før de får en grundig undersøkelse hos flylegen. Totalt tar de medisinske førstegangsundersøkelsene to og en halv time.

Pågangen av potensielle pilotstudenter for å ta utdanningen i Norge er stor, selv i den vanskelige situasjonen vi er i nå for flybransjen. Mange unge voksne fra Danmark, Sverige og Finland tar utdanningen i Norge, og noen kommer helt fra Asia, og ca. 10 % av dem er kvinner. Det er stor variasjon på ventetid og pris på medisinsk førstegangsundersøkelse i Europa, og Norges Flymedisinske Senter har stor pågang.

Yrkespiloter som flyr med passasjerer må inn til årlig helsesjekk, der også syn inngår. De årlige undersøkelsene kan gjøres hos en vanlig flylege, men mange av disse pilotene kommer også til

senteret der Vera jobber. Alt flyvende personell må inn til periodiske kontroller. I tillegg gjøres det førstegangsundersøkelse på privatflygere (klasse 2 og LAPL), men der er kravene ikke så høye som på klasse 1.

Cirka hver 23. person ryker på de medisinske førstegangsundersøkelsene og bildet er veldig sammensatt. Allergi, migrene, rus, hørsel, lungekapasitet og atferd/psykiatri er de mest utbredte stryk-faktorene, i tillegg til syn.

– Det er vanskelig å måtte fortelle en person som alltid har drømt om å bli pilot, at vedkommende dessverre ikke ser godt nok til å fylle synskravene og dermed ikke godkjennes, sier Vera.

– Jeg føler veldig på ansvaret jeg har og hvilke konsekvenser mine vurderinger kan medføre. Man ønsker jo ikke å knuse unge menneskers framtidsdrømmer, og det har blitt grått noen tårer på mitt kontor. Men da prøver jeg å tenke på alle de livene jeg redder, ved å hindre at en uskikket pilot styrter et fly. 🚫

OPTIKERE UNDERSØKER PILOTER

TEKST: ESPEN FINNØY BAKKE ER ØYELEGE, OPTIKER, FLYLEGE PHD VED FLYMEDISINSK INSTITUTT/ COLOSSEUM ØYELEGESENTER



*Piloter kan fly med kontaktlinser. Multifokale kontaktlinser tillates ikke.
Et par reservebriller skal alltid medbringes.*

Optikere har fått en mer aktiv rolle i synsvurdering av piloter. Yrkespiloter må ha årlig helsekontroll hos flylege, og piloter som ikke oppnår tilfredsstillende visus, vil nå i større grad bli henvist til optiker for å få riktig synskorreksjon.

Piloter er en gruppe hvor det stilles krav til en tilfredsstillende helseprofil for å kunne fly. Synet har tradisjonelt blitt vurdert som spesielt viktig for piloter, og det stilles derfor relativt strenge krav til synsfunksjonen før en kandidat starter sin pilotutdannelse. Det stilles også krav om at piloten må ha tilfredsstillende syn ved årlige medisinske kontroller som piloter må i gjennom hos flylege.

Helsekrav for piloter er regulert gjennom Forskrift om sertifisering av besetningsmedlemmer utstedt av Samferdselsdepartementet. Bestemmelser er i henhold til EØS-avtalen, Forordning (EU) nr. 1178/2011 (regulation Aircrew – Annex IV (Part-MED)). Luftfartstilsynet er ansvarlig nasjonal luftfartsmyndighet for sertifisering av besetningsmedlemmer.

Luftfartstilsynet i Norge implementerte i fjor en oppdatering med endringer i forskriftene. I den nye endringen har begrepet «eye specialist» blitt innført. Luftfartstilsynet har definert øyeleger og optikere som «eye specialists» i denne sammenheng. Regelverket presiserer tilfeller hvor kandidater skal ha en «ophthalmological examination» hos øyelege (ophthalmologist).

Detaljert oversikt over det medisinske regelverk, inkludert synskrav, finner man på Luftfartstilsynets hjemmeside <https://luftfartstilsynet.no/aktorer/flymedisin/medisinsk-regelverk/>.

Når det gjelder syn og oftalmologisk status stilles det strengere krav til klasse 1 piloter (kommersielle/yrkespiloter) vs klasse 2 og LAPL (privatflygere). Kandidater som søker seg til pilotutdanning må ha en godkjent medisinsk førstegangs-undersøkelse. Denne førstegangs-undersøkelsen skal skje på et godkjent «Aeromedical Center - AMC», og i Norge har vi to AMC som begge ligger i Oslo: Flymedisinsk

Institutt og Norges Flymedisinske Senter. Piloter må senere ha årlige helsekontroller hos flyleger, og det er denne gruppen som nå i større grad vil bli henvist til optikere for vurdering. Piloter som ikke oppnår tilfredsstillende visus hos flylegen henvises optiker for tilpassing av synskorreksjon. Piloter kan fly med kontaktlinser eller briller. Multifokale kontaktlinser tillates ikke. Et par reservebriller skal alltid medbringes.

For klasse 1 piloter er det krav om øyeundersøkelse hvert femte år dersom brillestyrken på avstand ligger mellom -3.0 og -6.0 D, mellom +3.0 og +5.0 D, astigmatisme mellom 2.0 og 3.0 D, eller anisometropi mellom 2.0 og 3.0 D. Dersom brytningsstyrken er større enn -6.0 D eller +5.0 D, astigmatisme eller anisometropi overstiger 3.0 D, er det krav om øyeundersøkelse hvert andre år. Disse kravene om øyeundersøkelse er satt for å sikre at pilotene har optimal korreksjon, samt for å utelukke komorbiditet assosiert med høye refraksjonsfeil. For myopi gjelder det spesielt netthinneavløsning, glaucom og maculopati. For de høygradig hypermetrope er det øket risiko for trangvinkelglaucom og dekompensert samsyn.

Det medisinske regelverket og synskravene er til dels detaljert og kan virke noe uoversiktlig, men det er flylegen som skal kjenne regelverket og godkjenne pilotene. Optikerens rolle blir å vurdere syn, refraksjonere, gi råd om optimale korreksjonsmessige løsninger og henvise til øyelege ved mistanke om patologi. Dokumentasjon på refraksjon og visus går tilbake til flylegen som så skal vurdere resultatet og evt utstede papirer. ●

UTVIDET MELDEPLIKT

Flyveledere, loser innen sjøfart og førere av skinnegående fartøy skal inkluderes i dagens meldeplikt for optikere og annet relevant helsepersonell.

Det kommer frem i forslag til ending i Helsepersonellovens paragraf som omhandler melding om helsesvekkelse av betydning for trafiksikkerheten.

Det innebærer å endreplikten om å oppfordre pasienter til å innlevere førerkort/ sertifikat til at en skal gi beskjed om at førerretten ikke gjelder.

Norges Optikerforbund skriver i sitt høringssvar at de i hovedsak støtter forslaget da godt syn er essensielt for å ivareta sikkerhet.

Det er Fylkesmannen som er instans ved meldeplikt. ●



– Elsker jobben jeg gjør. Blir du også med på laget?

Fateha Rahman (33) jobbet deltid hos Krogh Optikk mens hun studerte til optiker. Der fikk hun praksis og senere jobb. Hun stor-trives og føler hun utvikler seg hver eneste dag.

– Jeg gleder meg til jobb hver dag, selv i travle perioder. For meg er fokus at jeg utvikler meg både faglig og personlig. Jeg kan med stolthet si jeg jobber på drømmearbeidsplassen min og kommer til å fortsette her så lenge jeg kan!

Fateha jobbet deltid hos Krogh Optikk i Karl Johans gate mens hun tok Bachelor i Optometri ved Universitetet i Kongsberg.

Deltid gav praksisplass

– Det var betryggende å kjenne rutine og praksisveilederen min fra før. Jeg kunne raskt begynne på den kliniske delen, og ta min første synsundersøkelse. Dette er noe man ofte gruer seg litt til, men veilederen oppmuntret og hjalp



Jeg har alltid vært opptatt av faglig utvikling. Det vet lederne mine, og de setter pris på det. Det gjør at jeg trives veldig godt!

meg. Det ble også satt av tid jevnlig til å snakke om utviklingen min, målene mine, oppgavene mine og hva det måtte være.

Sterkt fagmiljø med fokus på utvikling

Læringskurven var bratt, men overgangen til arbeidslivet føltes trygg da Fateha etter hvert ble ansatt. Det var bare å fortsette og utvikle seg.



Krogh Optikk holder kurs for nye optikere med totalt 10 samlinger over to år. Dette er i tillegg til en rekke andre fagkurs som holdes jevnlig. Temaene er alltid faglig relevante, samtidig som vi tar for oss problemstillinger som dukker opp i arbeidshverdagen.

– Jeg har alltid vært opptatt av faglig utvikling. Det vet lederne mine, og de setter pris på det. Det gjør at jeg trives veldig godt!



– Dyktige kollegaer og en arbeidsplass som setter pris på individuelt engasjement betyr også mye. I tillegg er det litt stas å jobbe med brillemote og gi kundene mulighet til å både se godt og se godt ut, så for min del er det hele pakken.

– Det er gøy å følge klienten min gjennom hele reisen, fra synsundersøkelse til å finne freshe briller som passer!

Vil du også jobbe hos oss?

Krogh Optikk har vært i den optiske bransjen siden 1877, og vi jobber all-

tid for å bli enda bedre på øyehelse, synsundersøkelser, kundeservice og brillemote. Vi vil gjerne møte deg som brenner for faget. Vi søker både optikere og deg som ønsker praksisplass hos oss. Kontakt oss på jobb@kroghoptikk.no, vi holder fortløpende intervjuer.

Det er gøy å følge klienten min gjennom hele reisen, fra synsundersøkelse til å finne freshe briller som passer!



Send oss gjerne en søknad med CV merket «Optikeren» til jobb@kroghoptikk.no innen 15. november. Ta gjerne kontakt med HR-avdelingen vår på telefon 22 47 94 50 dersom du har spørsmål.

Krogh Optikk
se forskjellen

FÅ SYSTEM PÅ PRØVELINSER OG LINSELAGER

TEKST: BENGT STENSSON

Hvordan få system på prøvelinser og kontaktlinser som er på lager og få ett linselager som er passe stort og funksjonelt.

Poenget med prøvelinser er jo å forhåpentligvis ha linser til å prøve på de fleste øyne, uten å måtte vente på at det må bestilles. Dette sparer både deg og pasienten tid. Si at du vil oppdatere en linse til torisk eller multifokal, du vil bytte til et materiale med bedre luftgjennomstrømning eller en linse med en annen fit enn pasientens habituelle linse.

Utfordringen er at prøvelinser tar mye plass. Dette gjelder også for lagerlinser. I en ideell verden har du kun de linsene som du trenger, og du må ikke bestille altfor ofte. I tillegg må systemet være så enkelt at hvem som helst kan bestille linser og legge de på plass i lageret.

Det finnes flere løsninger for å få til dette. Det er fordeler og ulemper med alle løsningene.

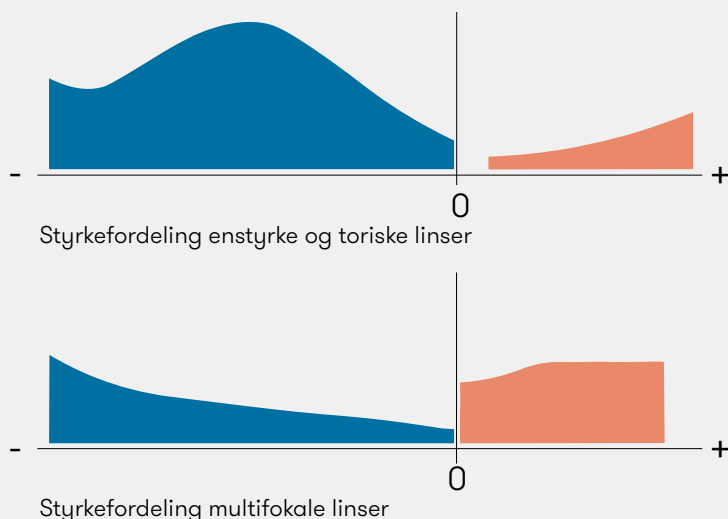
Det er lett å tenke seg at hvis du gir ut ett sett prøvelinser så bestiller du samme linse med en gang. De kommer om en uke, og du legger de på plass der de skal være. Du kan for eksempel skrive det ned når linsene leveres ut, en gang i uken setter noen seg ned og bestiller opp det som er brukt. Dette er en svært god løsning, men svakheten er at noe ikke blir skrevet ned og systemet rakner, siden det ikke er noen sikring mot dette. En annen løsning er å lage ordre på alle linser som leveres ut, og bestille inn disse med en gang.

Sett at du leverer ut ett sett med linse x i styrke -1.00. Du lager en ordre på linsen som er levert ut på pasienten, noterer «til lager» på ordren og legger denne på plass når linsen kommer. Dette sikrer at linsene blir bestilt og en positiv bi-effekt er at du til enhver tid vet hva pasienten har prøvet. Ulempen med dette er økte fraktkostnader.

Den tredje, og som jeg har inntrykk av er det vanligste, er at noen med jevne mellomrom går gjennom alle boksene med prøvelinser og noterer ned hva som mangler og bestiller dette. Det er flere problemer med dette. Lageret kan være rotete, og man mister oversikt over styrkene man egentlig har. Man har ikke kontroll over hvilke linser som er bestilt, men ligger i rest. Men den største ulempen er at det tar fryktelig lang tid. Hvis man regner timelønn for tiden det tar å bestille prøvelinser, kan det fort bli både dyrt og til og med ugunstig å ha et prøvelinselager i det hele tatt.

Den siste løsningen jeg har vært borti har vært at det har blitt bestilt like mange linser hver gang av alle styrker. Det har da vært tomt for linser i rett styrke, men kanskje 20-30 bokser med linser i styrker som aldri blir brukt. Jeg mener at den beste løsningen er en kombinasjon. Prøve- og lagerlinser blir bestilt opp ukentlig eller bi-ukentlig. Men med jevne mellomrom, kanskje annenhver måned går noen over og ser hva som mangler samt går over og ser at det ikke ligger linser på feil sted i lageret.

Figur 1





© Colourbox

HVILKE LINSER BØR DU HA PÅ LAGER?

Dette er kanskje ikke enkelt dersom du blir pålagt av et kjedekontor hvilke linser og prøvelinser du skal ha lager på. Takk ja til alle prøvesett du blir tilbudt, prøv linsene på de ti neste linsebrukerne du kommer over og se om linsene er gode og om de går raskt å tilpasse/retilpasse. Hvis du ikke er fornøyd, kaster du hele settet. På en annen side er det veldig få linser som ikke er gode. Vi bør forvente at linsene er komfortable, sentrerer raskt og at du må gjennom maks ett ekstra sett med linser for å komme i mål med tilpassingen.

Det jeg stort sett anbefaler er å finne en hoved-linse som du kan alt om. I tillegg har du en backup til denne, som er så annerledes som mulig. For eksempel en litt flat, torisk linse som har en type stabilisering, og en litt tightere, torisk linse som har en annen form for stabilisering. Da bør du treffe

de fleste øyne. I tillegg bør du ha en svært rimelig linse som alternativ også, slik at pris heller ikke blir en hindring.

Det der blir jo fryktelig mange linser Bengt, tenker du kanskje. Ja, det er helt sant. Men forhåpentligvis har du ikke lengre linser på lager som du ikke trenger. Jeg mener, du trenger ikke alle prøvelinser fra alle leverandører i alle styrker, når du i hovedsak kun bruker tre typer linser i et begrenset styrkeomfang. Dette bringer oss til styrkefordelingen.

STYRKEFORDELINGEN

Dette har jeg sett litt på, og det er nok individuelle forskjeller fra klinikk til klinikk. Det jeg gjorde var å se styrkefordelingen på alle linsebestillingene, fra en av linseleverandørene våre i løpet av ett år. Dette ga en indikasjon på hvilke linsestyrker vi faktisk brukte. For linser som ikke var multifokale var fordelingen som følger:

Lite lave styrker i pluss linser, litt flere i høyere styrker. Vesentlig flere minuslinser, færrest i lave styrker, flest i mellomhøye styrker og en liten økning i antall i høyere minus-styrker. Se fig1. For multifokale linser er det lettest å tilpasse på hyperope, vanskeligere å tilpasse minusstyrker og nesten umulig med ny tilpassing på lave minusstyrker. Prøv å styre styrkeomfanget etter dette. Hypotesen min for utseendet på grafen for linser som ikke er multifokale: Jeg tror at de med lavere styrker i minus er jevnere fordelt mellom briller og linser, mens de med høyere minusstyrker stort sett bruker linser. I pluss bruker kanskje de med lavere styrker ikke synskorreksjon eller utelukkende nærkorreksjon. I tillegg, siden de ut fra alder ofte kan se fint uten synskorreksjon på avstand, er behovet for linser til sport og fritid mindre viktig. Dette er selvsagt opp til et visst punkt, hvor behovet for kontinuerlig synskorreksjon øker. ●

HASTESAK

– NÅR NOE MÅ TAS PÅ ALVOR

ARTIKKELEN ER SKREVET AV ANDREKLASSESTUDENTER OPTOMETRI VED USN I FAGET OPTOMETRI OG SAMFUNN.
FORFATTERE ER PETTER LUND SKJELLHAUG, SIV KJERSTI STRØMME FRAMGARD, ELLEN HARBO OG SOFIE EILERTSEN LIE.



En hastesak er noe optiker og annet helsepersonell er pliktig til å ta på alvor, hvor det kreves god tverrfaglig kommunikasjon og god kompetanse innenfor faget. Pasienter med netthinnelesning må sendes direkte til øyeavdeling på sykehus, hvor det kun står om timer før pasienten kan miste synet.

I Norge rammes cirka 1000 mennesker av netthinnelesning hvert år. Rundt 50 % av de som rammes oppsøker hjelp for sent, og risikerer tap av syn. Netthinnelesning står oppført som hastesak, der pasienten må få hjelp så fort det lar seg gjøre og bør behandles innen 24 timer. I lovverket under §7 i helsepersonelloven kommer det tydelig frem at helsepersonell er pliktig til å gi øyeblikkelig hjelp innenfor deres kompetanse.

FLERE TYPER NETTHINNELØSNING

Det finnes ulike typer netthinnelesning, hvor rift i netthinne er den vanligste. En variant er at arrvev fra glasslegemet drar i netthinne, en annen type er oppsamling av væske bak netthinne som kommer av betennelse eller svulst. Mennesker med myopi, diabetes og økende alder er mest utsatt for diagnosen. Også personer som har hatt kataraktkirurgi og personer med tidligere netthinnelesning har økt risiko.

Diagnosen stilles dersom pasienten har innskrenket synsfelt, ved eventuelt nedsatt visus, svekket rød refleks eller grålig netthinne. Dersom det subjektivt kommer frem at pasienten har perifere skyggefølelser, skal det ikke stilles spørsmål ved diagnosen; pasienten skal da sendes direkte til sykehus for innleggelse på øyeavdeling. Her har helsepersonellet et vesentlig ansvar hvor det gjelder å handle raskt.

HASTESAK ELLER IKKE?

Det finnes to måter hvor pasientsaker blir tatt videre til spesialhelsetjenesten; som øyeblikkelig hjelp, eller henvist til planlagt helsehjelp. Hvis pasienten

derimot er utsatt for aldersrelatert makuladegenerasjon (AMD), vil det være et større tidsrom å handle på. Tørr AMD utvikler seg i løpet av flere år, mens våt AMD er litt mer kritisk, og pasienten bør oppsøke helsehjelp innen 1–2 uker. Optiker sender pasient med netthinnelesning direkte til sykehus, og henviser pasient med AMD til øyelege for videre utredning av diagnosen.

“OPTIKERE, SELGER IKKE DE BARE BRILLER DA?”

Optikerutdanningen i Norge består av en treårig bachelor, og yrkestittelen optiker er beskyttet. Optikere er autorisert helsepersonell, og har en yrkesutøvelse som går ut på å undersøke og behandle synsfeil med optiske metoder. Optikere innehar også en god kompetanse innen øyehelse og øyesykdommer. Ved hjelp av deres instrumenter og kompetanse kan det oppdages en rekke øyelidelser tidlig og dermed sørge for at pasienten får nødvendig behandling. Men vet egentlig allmennheten om denne kompetansen? Det er dessverre slik at flere av oss som studerer optometri, jevnlig får spørsmål om dette egentlig er en utdanning på universitetsnivå. Det viser seg at flere tror optikere kun tar synsundersøkelse og gir nødvendig brillekorreksjon, og at dette er noe man lærer gjennom kursing. Det er vår oppgave som studenter/optikere å spre denne kunnskapen som kan gjøre at flere vil oppsøke optiker dersom de har øyeplager, som gjerne kan vise seg å være en påbegynt netthinnelesning. Dette vil bidra til kortere ventelister på legkontorer, hvor optikeren selv kan henvise slike saker direkte til øyelege.

VED TVIL – HENVIS!

Tverrfaglig kommunikasjon handler om at helsepersonell skal kommunisere sammen, og dele nødvendig informasjon for å kunne yte best mulig hjelp for pasienten. For at en slik kommunikasjon skal fungere godt, er helsepersonellens kompetanse og kunnskapsnivå avgjørende. Det å kunne sette en grense på hvor egen kompetanse ender er en viktig del av jobben. Er det tvil, er det bedre å henvise enn å ikke gjøre det, da dette kan føre til en uopprettelig skade.

NÅR SKADEN HAR SKJEDD

Skader som er påført som resultat av svikt fra helsepersonell kan føre til økonomisk tap for pasienten, dersom omfanget medfører endringer i livssituasjonen. Dette kan eksempelvis være situasjoner hvor den skadelidende ikke kan fortsette i samme jobb, men må omskoleres. Heldigvis har vi en statlig, gratis instans for erstatning underlagt Helse- og Omsorgsdepartementet som kan bidra i hverdagen. For å få erstatning kreves det at skadeomfanget oppfyller disse tre kravene satt av Norsk Pasient Erstatning (NPE):

- Pasientskaden må skyldes svikt i behandlingen
- Pasientskaden må ha ført til et økonomisk tap
- Pasientskaden må ikke være eldre enn tre år

Det vil forøvrig være et unntak hvor pasienten kan få erstatning uten økonomisk tap. Det kreves da at pasientskaden er betydelig og varig, med andre ord at den vil vare i minst ti år.



FAGKONFERANSER I 2021

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

I høst har fagsamlinger blitt digitale, avlyst eller utsatt ett år. Men hva skjer i 2021?



Forhåpentligvis kan vi samles igjen i 2021! Her fra Kongsberg Vision Meeting i fjor.

Siste avlysning var danskenes store Optometrikonferanse som skulle gått av stabelen i Odense 14. november. Fra før ble Kongsberg Vision Meeting fra 14. november avlyst, men blir satt opp igjen neste høst med sammen program. I oktober gikk både Specsavers Clinical Conference og American Academy of Optometry som rene digitale fagsamlinger.

Så er spørsmålet. Hva skjer i 2021? Det er åpenbart et stort sug blant mange optikere for å komme sammen igjen,

men foreløpig er flere store samlinger avlyst neste år.

Av store samlinger i januar og februar, er messene Opti i Tyskland og Mido i Italia først på programmet. Opti er avlyst og Mido er utsatt til juni. Reiserestriksjoner kan fortsatt gjøre det vanskelig for internasjonal deltakelse.

For øyeblikket er nesten hele Europa rødmerket som innebærer ti dagers karantene ved hjemkomst. Og de gene-

relle reiserestriksjonene til resten av verden er foreløpig utvidet til 15. januar.

Vi anbefaler at du holder deg oppdatert med nettkalenderen på www.optikerne.no og gjerne sender inn tips til digitale kurs. De er det stadig flere av.

Det planlegges for å holde Fagkonferanse i Trondheim i april. Følg med på nett og papir! 📍



HJELP FLERE KONTAKTLINSEBRUKERE...

DITCH DISCOMFORT



Det er på tide å få i gang dialogen om komfort.

Når det gjelder linsekomfort, er det ikke sikkert kundene forteller deg alt.²⁻⁴ Faktisk opplever nesten halvparten av kundene ubehag med linsene.² Ved å åpne opp for en dialog om komfort med linsebrukere, kan du øke kundelojaliteten og hjelpe dem med å bli kvitt ubehaget – med DAILIES TOTAL1™ kontaktlinser.



Få det nye verktøyet for dialog om komfort og se hvordan det eksklusive TOTAL1™ STARTER-KIT kan gi kundene en enkel start med TOTAL1™

10-dagers prøve | Forbrukerbrosjyre

Praktisk speil | Håndsåpe | Wearlenses-app

Referanser: 1. Perez-Gomez I, Giles T. European survey of contact lens wearers and eye care professionals on satisfaction with a new water gradient daily disposable contact lens. Clinical Optometry. 2014;6:17-23. 2. Nichols JJ, Wilcox MOP, Bron AJ, et al. TFOS International Workshop on Contact Lens Discomfort: Executive Summary. Invest Ophthalmol Vis Sci. 2013;54:TFOS7-TFOS13. 3. Dumbleton K, Woods CA, Jones LW, Fonn D. The impact of contemporary contact lenses on contact lens discontinuation. Eye & Contact Lens. 2013;39(1):93-99. 4. Alcon data on file, 2006.

KOSTTILSKUDD KAN SKADE ØYNENE

TEKST: DAG ØYVIND OLSEN

Naturlige ingredienser i kosttilskudd og naturpreparater kan skade øynene. Kamille kan gi allergiske reaksjoner i øynene. Selvbruningstabletter kan føre til slørete syn og at gylne partikler blir liggende igjen i makula. Listen er lang.

Jane Ann Grogg fra Indiana University School of Optometry hadde under fjorårets samling på American Academy of Optometry en gjennomgang av bruken av naturpreparater i eksempelvis kosttilskudd og hvordan disse kan påvirke okulær helse.

Tallene hun viser til er fra USA. Halvparten av befolkningen her tar «herbal products». Halvparten av dem informerer ikke legen sin om at de tar slike kosttilskudd og folk flest regner det som trygt.

På verdensbasis representerer denne industrien årlige salg på 60 milliarder dollar.

Mange er ikke klar over at slike kosttilskudd kan ha innvirkning på annen medisinerbruk i form av bieffekter.

– Regulering, klassifisering og standard for kosttilskudd varierer fra land til land. Det er ofte et nærmest lovløst marked og i USA reguleres det ikke av Food and Drug Administration Authority (FDA). De skal imidlertid overvåke markedsføringen, at produsentene ikke fremsetter påstander som ikke er dokumenterbare, men dette er et vanskelig arbeid, ifølge Jane Ann Grogg. Det finnes eksempler der FDA har måttet bevise at kosttilskudd er farlige for å få de trukket fra markedet. Tidligere forskning fra USA har vist at det

fremsettes illegale påstander om mer enn halvparten av produktene. Det kan være innen behandling, forebygging, diagnostisering eller helbredelse av spesifikke sykdommer.

Dårlig regulering av dette markedet fører ofte til at forbrukerne blir villedet av informasjonen om produkter og behandlende helsepersonell er ofte ikke klar over farene det utgjør.

Her er et utvalg naturlige bestanddeler i mat, drikke og helsekost som har vel-dokumenterte bieffekter som rammer okulær helse:

- Kamille
- Krysantemum
- Niacin
- Canthaxanthine
- Echinacea purpurea
- Lakris
- Vitamin A

Niacin eller nicotinic acid finnes naturlig i rødt kjøtt, fjærkre, gjær og noen grønnsaker – med andre ord i mye av det vi spiser. I konsentrert form er det benyttet i enkelte kosttilskudd, selv om det er i ferd med å fases ut. Sideeffektene er relatert til dose/konsentrasjon og ikke i et normalt kosthold. Hvis man tar mer enn tre gram per dag, kan det føre til makulaødem og synstap som de mest alvorlige følgene. Andre, mindre alvorlige bieffekter inkluderer

tørre øyne, allergiske reaksjoner og pigmentering av øyelokk. Det positive er at plagene er forbigående og forsvinner fire uker etter at man har sluttet å ta kosttilskudd.

Canthaxanthine finnes naturlig i skalldyr, rosa fisk og kantareller. Stoffet benyttes i kosmetikk for å gi rosa farge til mat slik som laks og ørret, og i selvbruningstabletter. Store doser og langvarig bruk kan føre til avleiringer av gull-aktige partikler i makula, slørete syn og redusert mørkeadaptasjon. Stoffet vil bli absorbert av kroppen over tid, men det kan ta år.

Kamille har blitt benyttet til å behandle inflammasjon i øynene, søvnproblemer, fordøyelsesvansker, migrene, bronkitt, brannsåre og mye mer opp gjennom tidene. Kamille lages av de tørkede blomsterhodene til planten og pasienter kan bruke teposer rundt øynene eller som øyerens for å roe irriterte øyne. Mange mennesker som reagerer på kamille, har en historie med høysnue og sesong-allergi. Sideeffektene kan innebære allergisk konjunktivitt, til dels alvorlig – eller angioødem.

Krysantemum har vært benyttet som et naturlig insektmiddel for å behandle blant annet skabb og lus i eksempelvis sjampo. Bieffektene kan være keratitt og allergisk konjunktivitt. De samme plagene kan bruken av Echinacea føre til. Naturmidler med ekstrakt av denne planten er vanlig i remedier mot forkjølelse, hoste, feber, influensa og brannsåre.

Lakris er en vanlig ingrediens i kinesi medisin. Lakrisroten inneholder



© Colourbox

anti-inflammatoriske virkestoffer og har vært benyttet mot mye forskjellig: Fra forstoppelse og sure oppstøt til hepatitt C og øyesykdommer. Okulære bieffekter kan inntreffe i form av synstap hos pasienter med okulær migræne, skotom, hodepine og høyt blodtrykk. Når pasientene stoppet inntaket av lakrisrot, opphørte plagene.

Vitamin A (Retinol) benyttes som kosttilskudd. Mangel på A-vitamin kan føre til blindhet og det er et utbredt problem i u-land. I den vestlige verden er det benyttet i behandlingen av akne/kviser.

Systemiske problemer som kan oppstå er non-spesifikk konjunktivitt, gulfarging av hud, tap av øyebryn og øyevipper og høyt trykk i kraniet. Det kan også føre til at fargesynet svekkes og endres, selv om det kan bedre rød diskromatopsi. Vitamin A har blitt benyttet på pasienter med retinitis pigmentosa, men slik bruk er kontroversiell. Vitamin A er også funnet i tårevæske. Det kan være en mekanisme for tørrhet og irritasjon i øynene.

Dette er bare noen eksempler fra presentasjonen til Jane Ann Grogg, eksempler som kanskje er mest relevante

for nordmenn. Så konklusjonen er: Selv om produkter markedsføres som «naturlige», betyr det ikke at de er uten bieffekter. ●

Hovedkilde til presentasjonen: Fraunfelder FW: Ocular side effects from herbal medicines, Am J Ophthalmol 138(4):639-647, 2004.

SE MULIGHETER MED PROGRESSIVE BRILLER

TEKST: KNUT EVANGER FOTO: PRIVAT

Progressive er beste glassløsning for korreksjon av presbyope som vil se klart på alle avstander. Bak en vellykket tilpasset brille med progressive glass ligger en kjede av handlinger som hver for seg må være riktig utført, for å sikre kunden best mulig ytelse i glasset.



Knut Evanger skulle tatt for seg muligheter i progressive glass på årets fagkonferanse. Her får du med deg viktige poenger fra hans rike kunnskapsbase.

Progressive glass er konstruert slik at presbyope brillebrukere skal se klart på alle avstander. Fra riktig synskorreksjon på avstand i øvre halvdel av glasset øker styrken gradvis i plussretning nedover glasset tilpasset kortere syns-avstander (addisjon), og ender i nedre halvdel med synskorreksjon tilpasset lesing på nær.

Det høres så enkelt ut. Men skal kunden få fullt utbytte av kvaliteten som produsentene har forsket fram i progressive glass gjennom 60 år, må glassene være nøyaktig sentrert foran øynene, gi korrekt styrke på avstand og nær og være riktig montert i brillen. Feil som kan skje under tilvirkningen av progressive briller, diskuteres for å

oppmuntre til god styring av prosessen og sikre kunden best mulig ytelse i glasset.

BRILLEGLASSETS OPTISKE YTELSE

Dieter Kalder (1987)¹ har beskrevet 41 årsaker til redusert ytelse i progressive glass. Disse er samlet under overskriftene refraksjonsfeil (7), tilpasningsfeil (16), rådgivningsfeil (15) og glassfeil (3). Hva som er mest ødeleggende for klart syn gjennom progressive glass, er ikke klarlagt. For eksempel vil effekten av feil sentrering av glasset være avhengig av styrken på glasset. I tillegg kan to kunder være ulik sensitive og reagere subjektivt forskjellig på samme feil. Det er mange potensielle feilkilder.

Carl Zeiss er en anerkjent produsent av brilleglass. Fra deres hjemmeside siteres (2019)² "unøyaktig sentrering kan føre til 40% reduksjon av brilleglassets optiske ytelse". For å finne ut om sitatet bygger på teoretiske beregninger eller praktiske erfaringer med progressive glass, ønsket vi å undersøke opplysningene nærmere. Dessverre er ikke detaljene bak opplysningene tilgjengelig for innsyn, men vi mener å kjenne igjen problemstillingen fra Dieter Kalders tidligere arbeider.

FLERE FORNØYDE KUNDER

I en fransk undersøkelse (2018)³ fikk deltakerne tilsendt et spørreskjema slik at kundene på en seks-punkt skala kunne rangere hvor fornøyde de er med sine progressive glass. Sju butikker og 73 optikere bidro med innsamling av data. Av 501 deltakere som svarte på undersøkelsen, uttrykte 422 (84%) kunder full tilfredshet med sine progressive glass (veldig fornøyd og

fornøyd). Tilsvarende andel fornøyde kunder (82%) er også funnet i en tidligere studie⁴. Det bør være et mål å få andelen fornøyde kunder enda høyere.

Av 79 som svarte at de var misfornøyde, kom kun 15 kunder tilbake til butikken. Av alle 810 deltakere som ble invitert med i undersøkelsen, returnerte 69 kunder til butikken der det ble gjort vesentlige endringer med brillen for å "gjenopprette komfort og visuell ytelse". Det var ingen sammenheng mellom kunder som returnerte til butikken for å reklamere, og de som uttrykte sin misnøye i undersøkelsen.

Reklamasjonene kom hovedsakelig fra allerede etablerte brukere (80 %) av progressive glass og et mindre antall fra første-gangs brukere (20 %).

Det høres så enkelt ut. Men skal kunden få fullt utbytte av kvaliteten ... , må glassene være nøyaktig sentrert foran øynene, gi korrekt styrke på avstand og nær og være riktig montert i brillen.

Årsaken til kundenes (69) misnøye er i undersøkelsen sortert i tre hovedkategorier; problemer med korreksjonen på avstand og/eller addisjonen (36 %), problemer med sentreringen av glasset foran øyet (32 %) og problemer med riper, overflatebehandling, vekt og utseende (32 %). Reklamasjonene i den siste gruppen er ikke unike for progressive, men godt kjent også fra andre typer brilleglass. Alle reklamasjonene i undersøkelsen ble tatt hånd av optiker i butikken og løst på en tilfredsstillende måte for kunden. Hvis brillen hadde



*Kontroll ved utlevering av progressive briller i butikk
Et fikseringspunkt å feste blikket på under oppmåling*

blitt laget riktig på første forsøk ville kunden, butikken og miljøet vært spart for unødvendig bruk av ressurser.

Forfatteren av denne artikkelen er optiker og har som produktansvarlig (Rodenstock, Essilor) hatt gleden av å samarbeide med lokale norske optikere i 25 år om å løse kunders problemer

med tilvenning til progressive briller. I mange tilfeller blir resultatet å bestille nye glass til den reklamerte brillen fordi styrke og/eller sentrering av glassene må endres. Løsningen av 300 reklamasjoner viser hva som er viktig i praksis for at kunden skal bli fornøyd med progressive briller.



Kortere avstand øye-glass øker bredden på lesefeltet.

STYRKEN PÅ AVSTAND OG NÆR

Undersøkelsen viser at halvparten av reklamasjonene har fått progressive glass med høyere addisjon enn hva kunden aksepterer. Reduksjon av addisjonen (0.25-0.75D) var nødvendig og i mange tilfeller den eneste endringen som måtte gjøres med brillen, for at kunden skulle bli fornøyd. For høy addisjon er den hyppigste enkeltårsaken til reklamasjoner på progressive briller.

Ofte starter addisjonen høyt oppe i avstandsdelen (soft design). Et konturplot over fordeling av styrken i progressive glass viser at addisjonen (sfærisk ekvivalent) dekker omlag 80 % av glassflaten. For stor addisjon kan forårsake uklart syn gjennom store deler av glasset og i tillegg redusere bredden på klart synsfelt i lesesonen (Minkwitz astigmatisme)⁵. Det er med god grunn produsenter (Zeiss, Hoya)⁶⁻⁷ anbefaler at addisjonen bør være «så stor som nødvendig, men så liten som mulig» for å oppnå optimalt syn i progressive

Nøkterne beregninger viser at 34% flere brillebrukere over 50 år kunne fått en enklere synshverdag med en veltilpasset progressiv brille i stedet for å veksle mellom gåbriller og lesebriller, eller av og på med lesebrillen.

glass. Høyere addisjoner gir innsnevring av bredden på den progressive korridoren.

En annen viktig årsak til reklamasjonene er +0.25D for mye i avstandsstyrke som gir uklart syn rett fram og ut til sidene i progressive glass. Styrken måtte reduseres tilsvarende for at kunden skulle oppnå klart syn på lang avstand. Tilsammen utgjør for mye pluss på avstand og/eller for høy addisjon 60 % av alle reklamasjonene i undersøkelsen. Resten av reklamasjonene (40 %) kan spores til feil ved sentrering, innsliping og montering av glassene, samt dårlig

valg av innfatning og tilpasning av selve brillen.

SENTRERING FORAN ØYNENE

Progressive glass blir levert med et sentreringskryss (blekkmerke) på forflate. Produsenter vi har hatt kontakt med anbefaler at progressive glass sentreres med krysset midt i pupillen når kunden står normalt med innfatningen på og ser rett fram (øynene i primærposisjon). Monteringshøyden måles som den vertikale avstanden fra dypeste punkt på innfatningen (glassåpningen) og opp i høyde med senter av kundens pupille.

Det er ikke uvanlig at monteringshøyden kan variere med 2-3 mm i samme brille når kunden blir målt av fem forskjellige operatører. Med et større antall operatører ($n > 100$) varierte målingene med 6 mm.⁸ Unøyaktig vertikal sentrering er en sterkt undervurdert og noen ganger oversett årsak til reklamasjoner på progressive briller.

For høy montering av glasset gjør at addisjonen starter for høyt og kan føre til uklart syn på alle avstander. For lav montering kan føre til for liten lesestyrke og smalt synsfelt på nært, fordi øynene ikke kommer helt ned i lesefeltet. Presisjonen på vertikal sentrering økte når kunden fikk et fikseringspunkt på avstand å feste blikket på under oppmålingen.⁸ I tillegg må operatør og kunde stå med øynene i samme høyde. Digitale måleinstrumenter⁹ gir høy repeterbarhet på målingene dersom operatøren har fått god opplæring og deretter har opparbeidet nødvendig trygghet på bruken av instrumentet.

Unøyaktig utmåling av avstands-Pd (horisontal sentrering av krysset) ble i undersøkelsen ikke avdekket som noen stor feilkilde. Lesefeltets horisontale sentrering i progressive glass er derimot mer uoversiktlig, og bestemmes blant annet av brillebrukerens avstandskorreksjon, avstands-Pd, leseavstand, samt glassets vinkel og avstand til øyet. Når kunden reagerer på for smalt lesefelt kan det komme av unøyaktig sentrering av feltet i forhold til øyets gjenomblikkspunkt etter konvergeringen på nær. Hvis brillen kan tilpasses nærmere øynene, øker lesefeltets effektive bredde (nøkkelhullseffekten), og kan gi tilstrekkelig økning av bredden på lesefeltet slik at kunden blir fornøyd. Men opplevelsen av smalt lesefelt kan også skyldes andre årsaker (høye addisjoner, feil cylinder, latent skjeling) og må da løses på andre måter.

INNSLIPING OG MONTERING

Ved montering i brillen er kurvene på progressive glass særlig utsatt. "Kunden kjøpte dyr progressive brille til pent og

en billig progressive solbrille. Kunden ser best med den billigste?" Forklaringen er ofte at den dyre brillen er montert med tynne høytbrytende plastglass (1.6, 1.67) som tåler mindre stram innspenning i brillen enn tilsvarende plastglass i standard 1.5-materiale. Endringer av krumningen reduserer kvaliteten på avbildningen og kan føre til at kunden ser uskarpt og opplever et forvrengt bilde.

Ved å kontrollere glassets basiskurver med et sfærometer før og etter montering, kan feilen oppdages og reklamasjonen forebygges. Om nødvendig må glasset formslipes til litt mindre størrelse for å redusere spenninger når glasset monteres i brillen. Har glasset stått lenge i brillen med feil krumning kan glasset ha fått varig skade. Da må problemet løses med nye progressive glass som monteres i brillen med et lavere innspenningstrykk.

Ulike progressive glass fra fire velkjente produsenter er representert i undersøkelsen. Forskjellen på god og dårlig utnyttelse av produktene er mye mer avgjørende for om kunden skal bli fornøyd med progressive briller enn forskjellen på selve produktene. Ingen av produktene skilte seg ut som spesielt vanskelige å venne seg til etter at det ble gjort nødvendige endringer med styrken og/eller tilpasningen.

Nøkterne beregninger viser at 34 % flere brillebrukere over 50 år kunne fått en enklere synshverdag med en veltilpasset progressiv brille i stedet for å veksle mellom gåbriller og lesebriller, eller av og på med lesebrillen. Med ni sjekkpunkter satt i system kan bedre styring av prosessen med tilvirkningen av progressive briller gjøre flere kunder mer fornøyde og hindre reklamasjoner. Det er sjelden nødvendig med radikale endringer og helt nye rutiner. Ofte er det tilstrekkelig å ta kontroll over kritiske faser av prosessen, og butikken kan fortsette å bruke instrumentene og rutinene som de ansatte er kjente med. ●

REFERANSER:

1. Kalder D. *Fehleranalyse bei Sehproblemen mit Gleitsichtgläsern*. Presentasjon på den nordtyske WVAO-konferansen i Bad Zwischenhahn, 18.10.1987. (Spesialtrykk i DOZ. 1988;2)
2. www.zeiss.no/vision-care/for-optikere/produkter/instruments-technology/visufit-1000-zeiss-digitale-sentreringsplattform.html#detail-Unøyaktig_sentrering
3. Bonnin T & Torrilhorn V. *Study on the satisfaction of people who wear progressive lenses, conducted in optical stores*. Points de Vue. International Review of Ophthalmic Optics. Publisert på nettet, februar 2018
4. Kris MJ. *Practitioner trial of SOLA Percepta progressive lenses*. Clin Exp Optom. 1999;82(5):187-190
5. Jalie M. *Principles of Ophthalmic Lenses, 5th edition*. Published by the Association of British Dispensing Opticians. London, 2016
6. [www.better-vision.zeiss.com -Zeiss guide to progressive lenses](http://www.better-vision.zeiss.com-Zeiss_guide_to_progressive_lenses)
7. Brouwer M. *Presentasjon av Hoya progressive, Hoya Vision Care Europe*. Sandvika, 19.02.2018
8. Evanger K. *ENOP-3: Kurs i Progressive Management (Essilor Norge)*. Kongsberg, 1997-2017
9. Wesemann W. *Moderne Videozentriersysteme, und Pupillometer im Vergleich, Teil 2*. DOZ. 2009;7:32-39

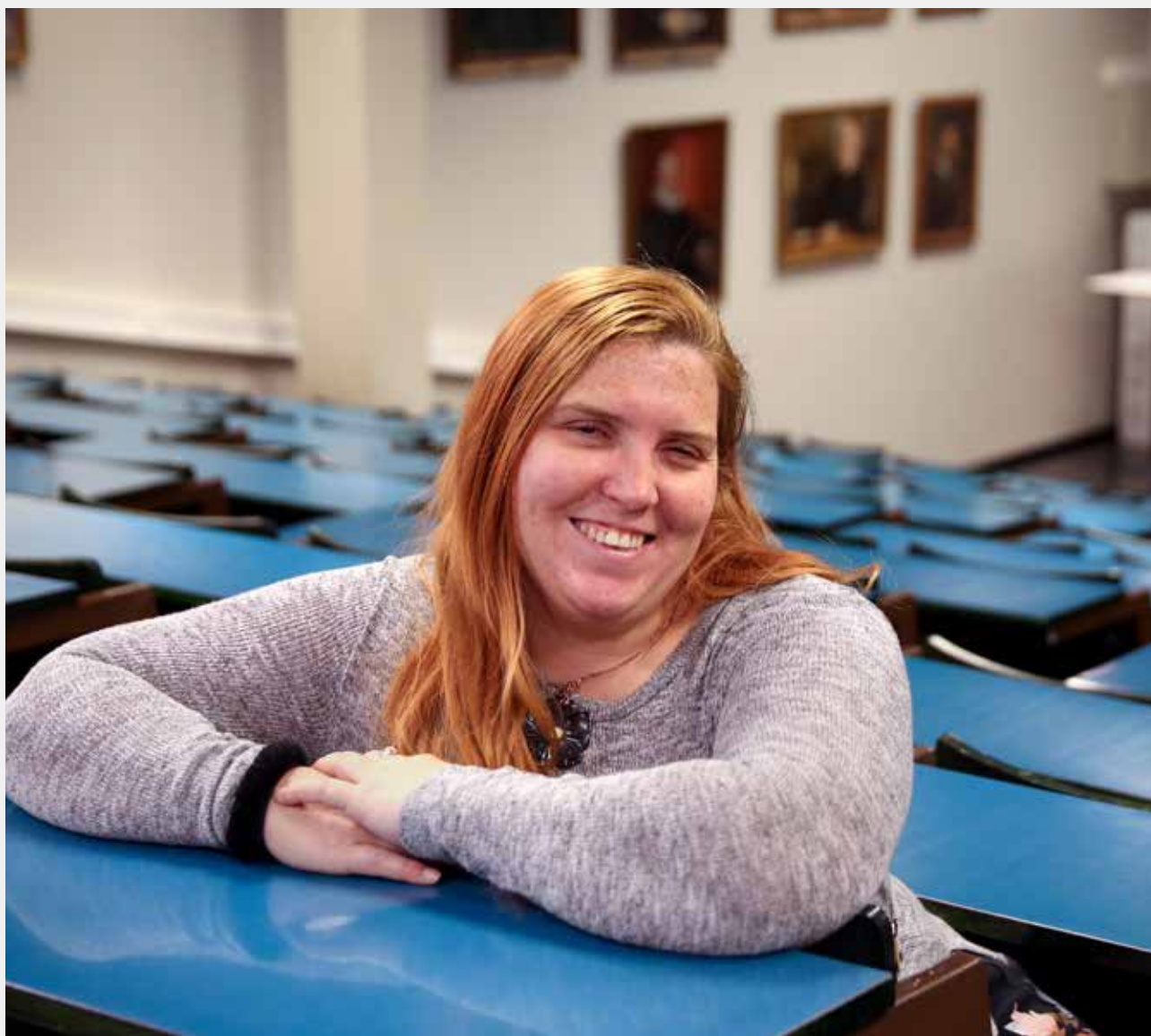
Kontaktinformasjon:

kn.evanger@gmail.com

PRØVEKANIN I FORSKNINGSPROSJEKT

TEKST: KARI FRANTZEN FOTO: LINE LYGSTADAAS

Cathrine Johansen Ravnanger har øyetilstanden aniridi, og hun er villig til å gå langt for å få bedret synet. Til og med så langt som å få sydd leppa fast til øyet!



Cathrine fikk transplantert stamceller i håp om å få bedre syn, slik gikk det ikke. Men forskningen går bare fremover, sier hun og prøver gjerne en gang til.

Cathrine er optimist. Det har hun visst alltid vært, ifølge sikre kilder. Det er en god egenskap å ha når du frivillig utsetter deg for en operasjon hvor legen syr leppa fast i øyet.

Men la oss vente litt med det – la oss starte med slutten: Nemlig at operasjonen ikke gikk så bra. Men det er altså, ifølge Cathrine, ikke no' stress det heller. Hun kan jo bare prøve på nytt en annen gang.

Til tross for mye smerter i etterkant av operasjonen, og det faktum at den verken gjorde synet verre eller bedre, så er Cathrine glad for at hun valgte å si ja til en stamcelletransplantasjon.

– Jeg har i flere år visst at det har vært forsket på dette både i USA og i andre land. Forskning på mus har vært vellykket – og jeg tenkte at når de skulle prøve den samme metoden på mennesker, ville jeg være med og teste den ut, sier hun.

JENTA MED DE MØRKE ØYNENE

Cathrine Johansen Ravnanger er født med øyesykdommen aniridi, som kjennetegnes ved delvis eller total mangel

KAN HA VÆRT FOR SENT

På skolen var Cathrine en blid sprett som aldri følte seg særlig annerledes selv om hun hadde en synshemming. Hun er heller ikke særlig engstelig av seg, for da hadde hun ikke reist rundt i verden alene. Sånn sett er hun en

Jeg hadde ingen forventninger om at jeg skulle få tilbake synet jeg hadde som barn, men jeg håpet at det skulle bli noe bedre.

på utvikling av regnbuehinne (iris). De som har sykdommen omtaler seg ofte som «personer med de mørke øynene».

– Sykdommen arter seg ulikt. Noen har fullt syn, men problemer med tilbakevendende infeksjoner. Jeg har et slags tåkesyn og er lysømfintlig, forklarer Cathrine.

– Lysømfintlighet er typisk for alle med aniridi. Øynene våre slipper inn maksimalt med lys fordi vi ikke har den muskelen som gjør at pupillen kan trekke seg sammen og utvide seg, og fordi vi mangler regnbuehinnen.

inspirerende dame, og det er godt å ta med seg som samfunnsfaglærer. For det er nemlig planen hennes – å jobbe med mennesker, gjerne barn og unge.

Det var da Cathrine begynte på videregående at det ene øyet begynte å bli dårligere. Etter 15 år med forverring, kom hun i kontakt med øyelege Liv Drolsum ved Oslo universitetssykehus Ullevål. Gjennom en rekke samtaler ble de enige om at det skulle gjennomføres en stamcelletransplantasjon på det øyet hvor Cathrine hadde svakest syn. Det ble operert ut en liten bit av underleppen hennes for å hente ut stamceller som finnes i slimhinnene i

DETTE ER ANIRIDI

- + Medfødt aniridi er en sjelden og alvorlig øyetilstand som ofte medfører sterkt nedsatt syn. Det er viktig at tilstanden oppdages tidlig og at de som har aniridi går regelmessig til undersøkelse hos øyelege.
- + Det innebærer delvis eller total mangel på regnbuehinne (iris).
- + Øyetrykket må måles regelmessig, og ved behov behandles.
- + Kunstig tårevæske er bra for alle. Alle øyedråper skal være uten konserveringsmiddel.
- + Øynene hos personer med aniridi er sårbare, og de tåler operasjoner dårligere.
- + Er operasjon nødvendig, bør lege og pasient diskutere dette grundig først og overveie fordeler og ulemper.

munnen. Leppebiten ble så behandlet i laboratoriet i 35 uker for å dyrke frem stamceller, før den ble operert inn i øyets overflate.

– Jeg hadde ingen forventninger om at jeg skulle få tilbake synet jeg hadde som barn, men jeg håpet at det skulle bli noe bedre. Slik gikk det ikke, sier Cathrine. Ifølge legen var en mulig årsak at karvekster og vev har grodd så langt innover i øyet, at det ikke kunne fjernes ved hjelp av en stamcelletransplantasjon. Det var rett og slett for sent.

BEDRE LYKKE NESTE GANG

Cathrine er optimistisk, for det friske øyet hennes er fremdeles ganske bra. Og selv om hun foreløpig ikke trenger operasjon på det øyet, så vet hun at hvis det går den gale veien, så er en stamcelletransplantasjon et alternativ. Utføres den på et tidligere stadium, kan det hende at resultatet blir bedre neste gang. For som Cathrine sier:

– Forskingen går jo bare én vei, og det er fremover. 🍀

(Kilde: aniridi.no)

Refleksjoner

Rollen din er fremdeles viktig

Vi lengter alle tilbake til en normal hverdag. Før Covid-19 syntes 81 % at det var enkelt å bestille time hos optikeren sin. Nå har tallet sunket til 49 %. Vi hjelper deg gjerne med å få gamle kunder til å ønske seg tilbake.

Source – CVI data on file 2020



CooperVision®

OPTIKERBRANSJEN: MYKERE FALL I NORGE

TEKST: DAG ØYVIND OLSEN

Optikerbransjen er blant de hardest rammede bransjene i Europa på grunn av Covid-19 pandemien, ifølge analyse-selskapet GfK.



Fallet er på rundt 25 % så langt i år, som er mer enn andre bransjer som elektronikk og andre husholdningsprodukter. For optikerbransjen er det salget av solbriller som har gitt størst nedgang, med et fall på over 40 %. Det har også vært markant nedgang i salget av både innfatninger og brilleglass. Det er naturlig, siden store deler av europeisk optikerbransje har vært gjennom kortere eller lengre perioder med full nedstenging.

GfK holdt en presentasjon om det europeiske markedet i midten av oktober med tall fra utvalgte land. Norden og spesielt Norge skiller seg ut i positiv forstand med mindre fall i omsetnin-

gen enn de fleste andre europeiske land. Det gjelder spesielt kontaktlinser, der omsetningen er så godt som uforandret, sammenlignet med 2019. Det er en helt annen situasjon enn i Sør-Europa, der salget av kontaktlinser har stupt. Totalt er nedgangen på 10 % i gjennomsnitt for kontaktlinser.

Europa sett under ett, forventer GfK fortsatt fall i tradisjonelt butikksalg av optiske varer og økende netthandel. Bildet er ikke bare negativt for bransjen. Flere forbrukere ønsker premium-produkter både innen briller og kontaktlinser. Det skaper et vekstpotensiale. Forbrukere ønsker også stadig mer personlige produkter og design blir viktigere. Med en aldrende befolkningen øker behovet for synshjelpemidler og økt skjermbruk vil også bidra til stigende etterspørsel etter briller og kontaktlinser, ifølge GfK. ●

FAGUTVALGET INFORMERER



FAGUTVALGET
INFORMERER

- ✚ Ved det siste fagutvalgsmøtet den 8. september begynte vi å idèmyldre rundt neste års Fagkonferanse. Her er fagsjef Hans Torvald allerede godt i gang med planleggingen.
- ✚ Retningslinjene R20 Behandling av pasienter med myopi og R8 Undersøkelse av pasienter med katarakt er ferdig revidert og skal ut på høring/godkjenning hos styret.
- ✚ Vi påbegynner en retningslinje om hygiene. ●

Bransjenytt

KUNOQVIST HØST/ VINTER 2020



Den nye KunoQvist-kolleksjonen er delvis en reaksjon på det som skjer i verden. Fargene er sterkere enn vanlig og formene er mer utfordrende. Merket oppfordrer oss til å kle oss i sterke uttrykk så vi er synlige selv på anbefalt sosial avstand. Det er 13 nye innfatninger for damer og seks for menn. De har en fargeskala fra «nude» til algegrønn med hint av «hot pink» og havblå, og kommer i metall/acetat-kombinasjoner. Innfatningene som skiller seg ut litt ekstra i høst er den runde SIPPPRA og den firkantede ROSANNA, som ligner moderne kunstverk også når du ikke bruker dem. De har flere lag gjennomsiktig acetat.

Modellene VITTRA og WINTER i metall er ekstravagante med åpne, ytre hjørner som gir innfatningene luftighet. KunoQvist er et merke for den bevisste brukeren som ønsker sin egen stil i stedet for å følge trender. En av kjerneverdiene er å designe og produsere briller i så høy kvalitet at de kan vare i mange år. Og leverandøren sørger alltid for å ha reservedeler på lager i tilfelle innfatningene går i stykker. ●

OPTI ER KANSELLERT

Opti, den internasjonale messen for optikk og design som skulle vært holdt 8.-10. januar 2021 i Stuttgart, er kansellert. Det er resultatet av økende smitte av Covid-19, reiserestriksjoner og tilbakemeldinger fra bransjen.

Til tross for planlagte smitteverntiltak og stor interesse fra optikerbransjen, gjør den usikre situasjonen i høst at opti velger å avlyse neste års messe. Det var ingen enkel avgjørelse. Vi samler nå styrke, ser mot fremtiden og retter fokus mot 2022. Vi skal igjen være en positiv drivkraft for optikerbransjen. Neste opti vil arrangeres på Fairground Munchen fra 14. til 16. januar 2022. ●

(Kilde: Pressemelding opti 12.okt 2020)

MIDO UTSETTES TIL JUNI

Mido dropper å holde messen på sine tradisjonelle datoer i februar neste år og setter opp messen i juni i stedet.

Arrangøren mener det er et fornuftig valg som gjør mulighetene bedre for flere å reise til Milano. Mido holdes fra 5.-7. juni 2021.

– Når vi vet at våre utstillere og besøkende kommer fra 160 land i hele verden, vil det være risikabelt å holde messen tidligere enn i juni, siden deltakere kan risikere å ikke kunne komme, sier Mido-president Giovanni Vitaloni.

Han tror besøkende vil sette pris på å komme til Milano i juni når været er bra og 50-årsfeiringen av Mido kan gå av stabelen. – Det ligger utfordrende måneder foran oss i optisk bransje, men til tross for pandemien fortsetter Mido å planlegge messen for fullt med stadig nye muligheter, sier Vitaloni. ●

(Kilde: Pressemelding Mido 12. oktober 2020)

Har du en Interoptiker i deg?

Brenner du for faget og deler vår visjon om å **bli kundens personlige optiker?**

Som Interoptiker kan du tilpasse synsundersøkelsen personlig til hver enkelt pasient. Det settes av god tid til hver synsundersøkelse så du får brukt din verdifulle kompetanse til å gjøre det du kan best – en synsundersøkelse er tross alt ikke gjort unna på et blunk.

Interoptik har som mål å ha det beste utstyret. Derfor kan du tilby dine pasienter spesialtilpasset synsundersøkelse med den nyeste teknologien på markedet. Med tilgang til både optomap og OCT har du de beste forutsetningene for

å avdekke tegn på øyesykdom på et enda tidligere stadium. Flere av våre butikker tilbyr også E-Eye lysbehandling for tørre øyne. Gjennom regelmessig etterutdanning sikrer vi at våre optikere får utvikle seg og fordypet seg i faget.

Takket være våre dyktige Interoptikere, det være seg optikere, brillestylist eller salgsmedarbeidere over hele landet, har vi Norges mest fornøyde optikerkunder. Hver dag strekker vi oss litt lenger for at alle kunder skal få den beste opplevelsen i møte med oss. Det er vi veldig stolte av!



Vi ser etter
deg som deler
vår visjon

Interessert?
Ta kontakt med
hr@interoptik.no

interoptik

DET FINNES OPTIKERE. OG DET FINNES INTEROPTIKERE.

Interoptik best av fire optikerkjeder i Norsk Kundebarometer 2020.

Et forskningsprosjekt ved Handelshøyskolen BI. www.kundebarometer.com



Interoptik
har Norges
mest fornøyde
optikerkunder

Bransjenytt

MOKKI VANT INTERNASJONAL PRIS

Mokki, et av Skandinavias ledende solbrillemerker, mottok i sommer en Red Dot i kategorien Brands & Communication Design 2020 – som er en av verdens mest respekterte designkonkurranser.

Siden barns øyne ikke er fullt utviklet, er de svært sårbare for negative konsekvenser som følge av eksponering. Etter mange år med barn som enkelt drar av seg solbrillene eller knekker dem i to, har daglig leder og produktutvikler Moshe Ohana, endelig funnet løsningen:

– Til nå har nok mange foreldre opplevd at det har vært vanskelig å få de minste barna til å bruke solbriller. Denne risikoen ville vi gjøre noe med. Nå har Click&Change by Mokki blitt kåret til en av verdens beste produkter for barn og har revolusjonert barns øyehelse over hele verden, sier han.

Gründeren jobbet i barnehage i flere år da han kom til Norge på åtti-tallet. Hans kallenavn Mokki ble i 2003 til varemerket Mokki™, lansert med et mål om å gjøre kvalitetsbriller til allemannseie. De nye Click&Change-brillene lar foreldre gi barna den beste beskyttelsen mot skadevirkninger som følge av eksponering for sollys. 📍

(Kilde: Pressemelding Mokki)



NORSK BRILLEPRODUKSJON

Designet og håndlaget fra bunnen av JFK Eyewear = Jann Florian Skoglund Voss & Kari Sandstaa. Vår lille familiebedrift er eneste produsent i Nord Europa.



Vår første kolleksjon består av ni brillemodeller i fire farger hver. Intensjonen med kolleksjonen “LE 2020”, er å skape funksjonelle holdbare design som komplimenterer ansiktets naturlige linjer. Kolleksjonen har klassiske trekk som lett skal kle deg og føles uanstrengt å bære.

Materialet brukt i hele vår kolleksjon er biologisk nedbrytbar Cellulose Acetate som ikke inneholder Ftalater. Acetaten er tørket i minst fire år, og det krever i overkant 40 prosesser for å komme til det ferdige produktet. Acetaten leveres i store plater som sages, høvles, freses, bøyes, smeltes, files, slipes, poleres 96 timer i trommel, og til slutt for hånd. Hengsler og metalleder leveres fra Tyskland og holder ypperste kvalitet. Vår logo og brillens navn er inngravert med laser slik at tekst ikke forsvinner ved vask. Hver brille er selvfølgelig nummerert for hånd. Vi forener estetikk, godt håndverk og vakre, holdbare materialer. 📍

(Kilde: Pressemelding JFK Eyewear)



Henning Eriksen leder Specsavers i Norge.

SPECSAVERS BLANT EUROPAS BESTE ARBEIDSPLASSER

Optikerkjeden Specsavers satser bevisst på å skape et godt arbeidsmiljø i sin organisasjon. Det har gitt gode resultater, nå i form av en 18. plass på Great Place to Work-listen i Europa.

I kategorien multinasjonale selskaper, får optikerkjeden en 18. plass på listen over Europas beste arbeidsplasser. Specsavers er eneste retail-kjede på listen over de 25 beste arbeidsplassene og norgessjef Henning Eriksen trekker frem den unike bedriftskulturen som et av de store fortrinnene i kjeden.

– Det er dyktige medarbeidere som gjør Specsavers til et flott sted å jobbe. Jeg tror fokuset på øyehelse og engasjementet for å gjøre kvalitetsbriller tilgjengelig for alle, gjenspeiles i at man opplever jobben sin som meningsfylt. Tidligere undersøkelser viser at vi har en bedriftskultur der man opplever at kolleger stiller opp for hverandre, og dette representerer en verdi vi ønsker å utvikle og ta godt vare på, fastslår Eriksen.

Hvordan tror du Covid-19 situasjonen har påvirket arbeidsmiljøet?

– Det blir faktisk et av temaene i den neste undersøkelsen fra Great Place to Work, som vi gjennomfører i disse dager. Den høyst spesielle situasjonen har helt sikkert påvirket hvordan medarbeiderne opplever selskapet sitt og jeg tror vi kommer til å få mange verdifulle tilbakemeldinger her. Vi er opptatt av å raskt kunne tilpasse oss ulike situasjoner, samtidig som vi ivaretar behovene til medarbeiderne, sier Henning Eriksen. ●

(Kilde: Pressemelding Specsavers)

NEUBAU

DET FØRSTE
EUROPEISKE
MERKET MED
BÆREKRAFTIGE
BRILLER RETT FRA
3D-PRINTEREN



I vinter tilbyr det østerrikske brillemerket neubau eyewear minimalistiske innfatninger og moderne designinnovasjoner.

Brillemodellene Greta, Erin, Bill og David er laget av det nye innovative materialet natural3D som er basert på ricinusolje og er laget ved hjelp av 3D-printer. Hver modell er tilgjengelig i fire farger, fra deep ocean, burned red, sand matte til black coal.

Under ledelse av Global Brand Director Daniel Liktør, kombinerer neubau eyewear kreativitet med kompetanse og bærekraftig produksjon. Varemerket neubau eyewear produseres under samme tak som Silhouette. All produksjon foregår i Linz i Østerrike. Produktene har en unik estetisk stil og de høyeste kvalitetsstandardene kombinert med dynamisk teknologisk innovasjon. Merkets idealisme gjenspeiles i designene, de flotte fargepalettene og avantgarde-elementene. Siden 2017 har neubau eyewear brukt det naturlige råmaterialet naturalPX for å lage sine svært fleksible og lette briller. 65% av materialet er basert på en olje ekstrahert fra frøene til ricinusoljeplanter. I 2020 går varemerket et skritt videre ved å bruke et 100% biobasert materiale, natural3D, og vil være det første europeiske merket som produserer fullt bærekraftige briller ved hjelp av 3D-print. ●

(Kilde: Pressemelding Neubau)

Bransjenytt



ZEISS SMARTLIFE

ZEISS har utviklet et helt nytt glassprogram der det teknologiske glassdesignet er tilpasset etter personens alder og vår nye livsstil.

ZEISS SmartLife er et komplett premiumprogram for brukere i alle aldre.

I dagens samfunn tilbringer vi stadig mer tid foran skjermen samtidig som vi er på farten. Vi går og titter ned i smarttelefonene våre, noe som gjør at øynene våre raskt og ofte må flytte fokus mellom skjermen og omgivelsene. Dette stiller også nye krav til våre brilleglass.

VÅR VISUELLE ADFERD ENDRER SEG

En studie fra ZEISS Vision Science Lab har vist at bruken av smarttelefoner har fått oss til å senke blikket mye mer enn tidligere – uten at vi flytter hodet nedover. Det betyr at vi ser gjennom den nedre delen av glasset mye oftere, sammenlignet med situasjoner der vi ikke bruker smarttelefoner. Dette medfører

at vi bruker et større område av glasset enn tidligere. Samtidig skifter øynene våre ofte fokus mellom ulike avstander. Begge disse aspektene ble vektlagt da vi designet ZEISS SmartLife-glassene. Dessuten har en studie vist at brukerne tilpasser seg den nye glassdesignen raskt og enkelt.

ALDEREN ER AVGJØRENDE

Selv om det finnes noen likheter i livsstil og visuell adferd hos mennesker i ulike aldre, vet vi at noen viktige parametere kommer til å endre seg i løpet av livet, for eksempel at pupillene våre blir mindre etter hvert som vi blir eldre. Som et resultat når mindre lys netthinnen. Linsen i øyet begynner også å miste elastisiteten, og det blir vanskeligere å fokusere på nære objekter. Vi arbeider for å levere optimalt syn for alle, derfor har vi også

tatt hensyn til dette i designet av hvert ZEISS SmartLife-glass. 
(Kilde: Pressemelding Zeiss)



Vi hjelper deg å lykkes

I nesten femti år har vi utfordret normer og konvensjoner. For å kunne gi deg tilgang til det bredeste utvalget av kontaktlinser – fra kun én leverandør. Men også for å hjelpe deg med alt fra markedsføring og salgsverktøy til kursing av personale. Vi vet at vi kan oppnå store ting hvis vi samarbeider.

Bli med oss videre på reisen!



CooperVision®



Dag Øyvind Olsen, Redaktør

KJÆRE LESER!

40 år etter Optikeren kom med sin første utgivelse, er vi her fortsatt. Det er ingen selvfølge. I medielandskapet skjer det noe hele tiden. Mange strever, men de som har evnet å klare seg best, er medier med en tydelig profil. Fagbladene er blant disse.

Fagtidsskriftet Optikeren er et lim mellom NOF og medlemmene, og samtidig et selvstendig organ der alle skal bli hørt. Det har siden starten vært et dugnadsprosjekt med den særnorske modellen med en egen redaksjonskomite, i hovedsak bestående av optikere. Meg bekjent er det uvanlig, men det fungerer fortsatt. På den måten kan medlemmer som jobber klinisk ta pulsen på sin hverdag og vi kan ta det inn i bladet. Vi redigerer et blad der leserinnlegg og ulike meninger har en selvsagt plass og ingen skal være redd for å ta opp det som man måtte ha på hjertet.

I dag finnes det et digitalt arkiv med alle utgaver i PDF-format på våre nettsider. Her kan du dykke ned i utgivelser tilbake fra 1980 og frem til i dag. Du kan også søke etter enkeltartikler. Mye har skjedd siden 1980, men essensen er den samme. Det er fagstoff, intervjuer, nyheter, reportasjer om optikere og bransjen med NOF-medlemmenes perspektiv som utgangspunkt.

Det er mange som har bidratt i dette arbeidet og da jeg kom inn i redaktørjobben for snart syv år siden, hadde

Stein Bruun vært med helt siden starten i redaksjonskomiteen. Gaute Mohn-Jenssen nesten like lenge. Sammen med yngre optikere, var det et bilde for bladets utvikling: Kontinuitet og fornyelse. Verdifulle elementer.

Hvor står vi i dag? Vi har solid dekning til hele optikerbransjen, vi tenker stadig å strekke oss lenger til fornyelse og tilgjengelighet. Vi skal være relevante i fremtiden, trolig på digitale plattformer på nye måter – men vi skal alltid strebe etter å gjøre oss interessante .

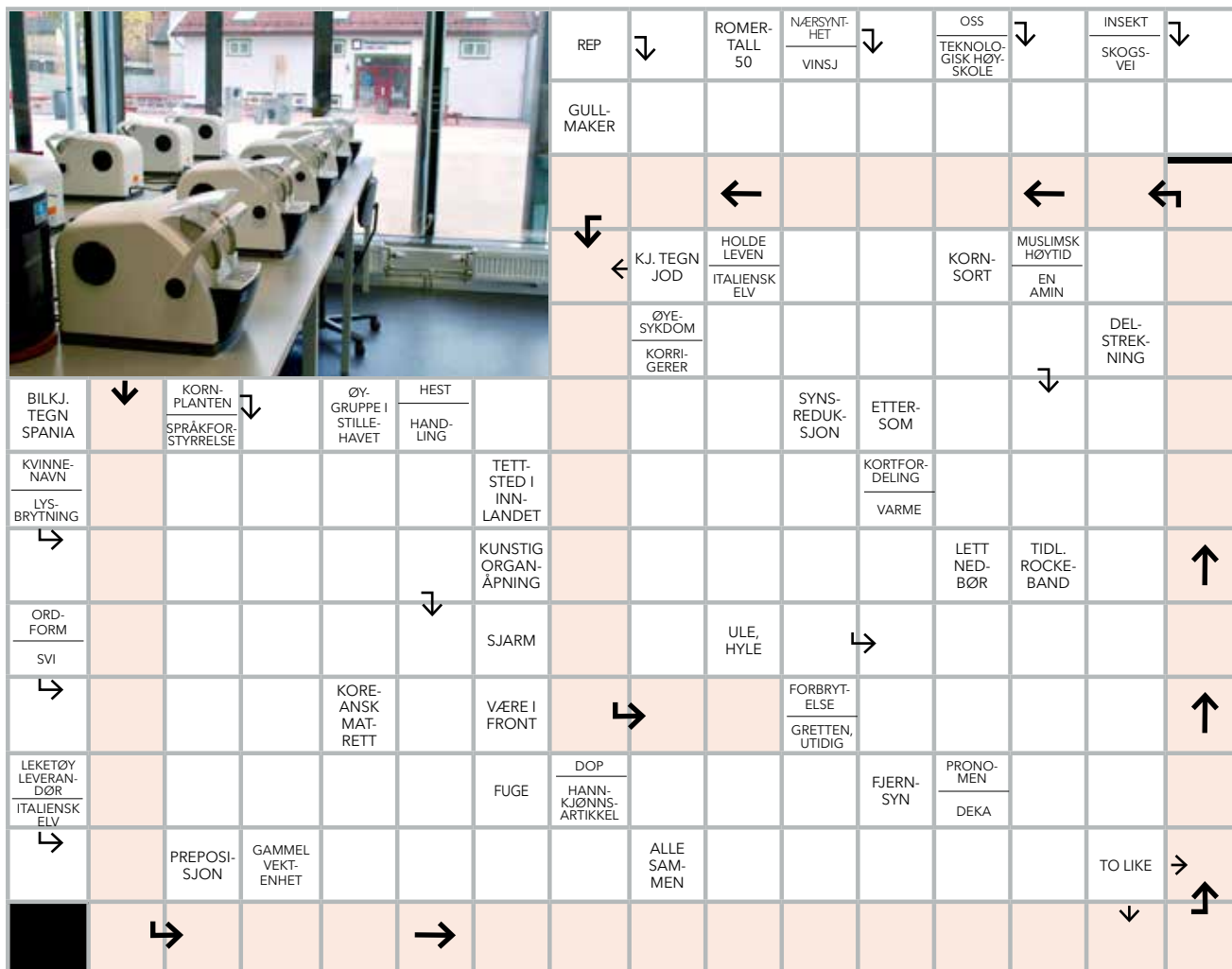
Det er forhåpentligvis en årsak til at vi holder en særegen posisjon blant bransjen og våre annonsører. Både for profilering av kjeder, leverandører og ikke minst innen stillingsmarkedet. Annonsørene bidrar også til at vi kan drive Optikeren med et overskudd som føres direkte tilbake til driften av Norges Optikerforbund. Det kommer deg som medlem til gode.

Jeg håper du som leser føler nærhet til Optikeren, at det er ditt blad. Vi tar imot alle henvendelser, tips, ideer, leserbrev og tilbakemeldinger med stor takk. 📍

Dag Øyvind Olsen
Redaktør

KRYSSORD

LAGET AV: ROLF BANGSEID



VISSTE DU AT:

Norges Optikerforbund feiret sitt 75-årsjubileum 12. oktober? NOF ble etablert for å gi befolkningen synshjelp etter krigen i form av briller, da det var knapphet på det meste. Det ble etablert produksjon av både innfatninger, brilleglass og solbriller på Kongsberg, en produksjon som holdt det gående i fire tiår.



LØSNING NO 4:

EN MEGET GAMMEL HORN-BRILLE DATERT SYTTENÅTTI

VINNERNE ER:

10 FLAXLODD:

Ann Beate
Olsson Løvås
3614 KONGSBERG

5 FLAXLODD:

Knut Eigeland
4706 VENNESLA

FINNER DU SETNINGEN?

1. PREMIE: 10 FLAXLODD
2. PREMIE: 5 FLAXLODD

TO VINNERE TREKKES BLANT DE SOM SENDER INN RIKTIG LØSNING. NAVN PÅ VINNERE OFFENTLIGGJØRES I NESTE UTGAVE AV OPTIKEREN.

LØSNINGEN SENDES TIL:
dag@optikerforbund.no eller
redaksjonen@optikerforbund.no
innen 13. november 2020.



Optiker søkes til Haugesund

Oss finner du på Oasen Storsenter, en kort kjøretur fra Haugesund sentrum. Vi er åtte sabla kjekke medarbeidere. Sammen er vi et godt team som yter profesjonalitet og er stolte av jobben vi gjør. Vårt mål er å være markedsledende og ha de mest fornøyde kundene. Dette oppnår vi ved å ha god tid til kundene, fokus på faglig ekspertise og høy kvalitet på produktene vi leverer.

I vår klinikk har du blant annet tilgang til Optomap, OCT, synsfeltsscreener, topograf og E-eye, og vi investerer kontinuerlig i ny teknologi.

Vi jobber med generell optometri, barn og syn, myopikontroll, synstrening, behandling av tørre øyne, filterbriller og avanserte linsetilpasninger.

Som optiker hos oss applauderes du når du tar initiativ til kurs, etterutdanning og søken etter kunnskap.

Ring gjerne 90651864 for en prat om stillingen, Morten Belgum, spesialist i allmennoptometri / daglig leder.

Utllysning og søknadsskjema finner du på:
www.interoptik.no/om-oss/kontakt/ledige-stillinger/

interoptik
Hedegaard

Interoptik Hedegaard, Oasen Storsenter, Karmsund. Tlf. 52 83 10 11

alliance*

OPTIKK

BRANDBU

**Alliance Optikk Brandbu
søker optiker i 100% stilling.**

Alliance Optikk Brandbu har ansatt Optiker, Daglig leder og autorisert Audiograf. Vår Optiker har sluttet og vi søker derfor etter arvtaker i 100% stilling.

Vi har nytt og moderne utstyr samt at vi har en egen hørsel avdeling som tilbyr salg og etterkontroller på høreapparater.

På sikt er det også muligheter for eierskap/medeierskap etter nærmere avtale.

Er du optiker og vil ha mer info? Ta kontakt med Daglig Leder Guro på telefon 940 84 449 eller Send CV til brandbu@allianceoptikk.no

Nobelsgate 1
2760 Brandbu
Telefon: 940 84 449
www.allianceoptikk.no



H O L M L I A O P T O M E T R I

VI SØKER OPTIKER 50% - 100% STILLING

Vi ønsker en faglig interessert optiker, som gjennom vårt team får mulighet til å øke sin kompetanse.

Gjerne erfaring fra kundebehandling/salg/service.
Ansvarsbevisst, initiativrik og kreativ, og gode samarbeidsevner.

Send søknad til: post@optometri.no

Post@optometri.no | 22 75 41 50

www.holmlia-optometri.no

Banker hjertet ditt litt ekstra for faget?



Interoptik er en av landets ledende optikerkjeder med 73 butikker og en omsetning på 700 millioner kroner. Hos Interoptik møter du eksperter som tar ansvar for din øyehelse. Vi brenner for fag og kundeservice, og har stor kunnskap om produkter og merkevarer. Vi skal være kundens personlige optiker, som alltid finner de beste synsløsningene.

Interoptik søker kontinuerlig etter dyktige optikere til våre butikker

Akkurat nå søker vi optikere til:

- Interoptik Steinkjer
- Interoptik H.A. Mortensen, Tynset
- Interoptik Flekkefjord
- Interoptik Årdal
- Interoptik Hedegaard Oasen, Karmsund
- Interoptik Halden (vikariat)

Interoptik er ikke redde for å tenke nytt og skille oss ut i bransjen. Vi har alltid investert i nyeste teknologi og spisset faglig kompetanse blant våre optikere. Vi har fokus på nyskaping og en sterk serviceholdning. Vårt mål er å tilby våre kunder det beste og siste innen øyehelse. For deg betyr det gode muligheter for personlig og faglig utvikling.

Utlysninger og søknadsskjema finner du på: www.interoptik.no/karriere/

Se hva vi kan tilby deg som ny kollega: www.interoptik.no/nykollega

Har du spørsmål, kan du kontakte Karianne H. Nossen på 90 68 78 79 eller hr@synoptik.no

Interoptik Tynset søker en ny optikerkollega

Er du en optiker som elsker naturopplevelser har Tynset mye å by på. På synsundersøkelsesrommet gjør vi alt vi kan for å gi kunden den beste opplevelsen. Vi har OCT og E-Eye, i tillegg til Optomap. Sammen med våre dyktige kollegaer gjør vi vårt ytterste i rådgivning av synsløsninger og personlig service for å ta vare på kundens øyehelse.

interoptik



Trening gjør mester - Brilleland har bransjens beste treningsopplegg

I Brilleland krever vi at du holder deg faglig oppdatert. Alle våre optikere får minimum tre dager med trening og kurs gjennom året. Vi ønsker at du sammen med oss ser dine muligheter for faglig utvikling. Innsats gir muligheter. Ønsker du en mastergrad eller fordypningskurs?

Se hvilke muligheter du har hos oss!

Scan med mobilkamera for å se ledige stillinger:



www.brilleland.no/jobb



Sammen for bedre øyehelse

Faget vårt endrer seg raskere enn noen gang. Bli med oss på å styre utviklingen!

Uansett hva dine ambisjoner er, skal vi hjelpe deg videre. Specsavers er verdens største privateide optikerkjede med 82 butikker i Norge. Vi gir deg mulighetene du trenger for utvikling, både for deg som ønsker å jobbe som optiker og deg som ønsker å bli partner.

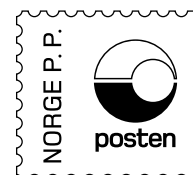
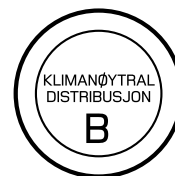
Jobb for oss i Gjøvik, Namsos, Askim, Mosjøen, Narvik, Husnes, Sogndal, Knarvik, Kristiansand, Stavanger, Fredrikstad.

📞 468 94 082

🌐 join.specsavers.com/no

Specsavers

Returadresse:
Norges Optikerforbund
Øvre Slottsgate 18/20
0157 OSLO



MER FUKTIGHET ENN NOEN ANNEN KONTAKTLINSE



Biotrue® ONEday er den komfortable endagslinsen som har mer fuktighet enn noen annen kontaktlinse. Dessuten beholder den nesten 100% av fuktigheten i hele 16 timer, og gir et klart og skarpt syn fra morgen til kveld.



NÅ OGSÅ I
CYL -2.75

BAUSCH+LOMB

Bausch + Lomb Nordic AB, www.bausch.no
Contact lenses are medical devices. BOD/NO/2007/0228