

OPTIKEREN

Tidsskrift for norsk optometri og synsvitenskap

Nº6



NOF 75 år

KORONA-
ÅRET

KLOKE
OPTIKERVALG

KVALITET PÅ
OPTIKERE



HURRA

for Optikeren

**Vi gratulerer masse
til 40-årsjubilanten!**

Tusen takk for at dere holder oss
oppdatert i bransjen og gir oss
kvalitetsinnhold i hver utgave.

Med hilsen fra 15-årsjubilanten
Specsavers

Specsavers



Nº6

NYHETER

REPORTASJER

FAGSTOFF

N



Fem råd om kloke valg.

- 04 Leder
 - 06 Landsmøtet blir digitalt
 - 07 - NOF informerer
- Optometri i Europa
 - 08 - «Bli optiker» blir digital
- Vær grundig!
- Flere studieplasser
- Bak rattet med Rune
 - 10 - Barnebriller engasjerer
 - 11 - Nytt skjema for diagnostika
- Ser du ansikter
 - 12 - Fem kloke optikervalg
 - 14 - Optikerbransjen 2019:
Ingen store endringer
 - 48 **Bransjenytt:**
- Frank Walton
- Movitra
- Oculocin Propo
-

R



75 år med optikerhistorie.

- 18 En dag i Drammen
 - 24 Opp og ned i 2020
 - 25 Bruk faget i møte med mennesker
 - 30 Norges Optikerforbund 75 år
 - 35 Bedre øyehelse på
hjemmekontoret
-

F



Forskjell på optikere?

- 38 **Klinisk kvalitet:** Er det forskjeller
mellom optikere i Nord-Europa?
 - 41 Fagutvalget informerer
 - 42 **Optometri og samfunn:** Internt
samarbeid for pasientens beste
 - 44 Ut med kunde - Inn med pasient?
 - 46 Forsker på celler i øyet
 - 47 **Leserbrev:**
- Faget er ikke gratis!
-

Jobsøker?

Se stillingsannonser bakerst
i bladet

Forsidefoto: Bildet viser optiker
Alf H. Lie i Oslo på 1950-tallet.
Foto: Jens Lie

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, Merete Bøe,
Kristin Seland Ágústsdóttir, Dag Øyvind Olsen

ANNONSESALG

Stina Olsen Klæboe
Epost: stina@optikerforbund.no
Tlf: 23 25 54 50
Mobil: 92 29 28 74

DESIGN OG PRODUKSJON

Design: Bodoni
Trykk: Bodoni
Opplag: 2265

PLANLAGT UTGIVELSE

6 NUMMER PR. ÅR

NR.	MATERIELL- FRIST	UTG. DATO
1	15.01.21	22.02.21
2	12.04.21	19.04.21
3	21.05.21	21.06.21
4	30.07.21	30.08.21
5	24.09.21	25.10.21
6	19.11.21	20.12.21

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




ANNERLEDESÅRET

Om et år vil forhåpentligvis verden se annerledes ut. Koronapandemien festet grepet hardere og lengre enn de fleste forutså da landet ble stengt ned i mars. Samtidig, i disse usikre tider, er styrken og samholdet i optikerbransjen til å bli imponert av. Ja visst har det vært frykt og vanskelige tider for mange. Men faktum er at helsetjenestene optikere tilbyr har vært åpne det meste av året.

Bransjen har jobbet tett og godt sammen for å implementere robust smittevern. Omstillingen har gått raskt og effektivt. Det er kanskje bekymringer bak smilene, men vi har møtt mange optikere som viser styrke, standhaftighet og arbeidsglede på slutten av dette annerledesåret.

Siden mars har arrangementer, fagsamlinger og mye mer blitt avlyst eller blitt digitale. For Norges Optikerforbunds del innebærer det dessverre at neste års samling med landsmøte og generalforsamling i Trondheim heller ikke kan holdes som planlagt. Alternativet blir digitalt landsmøte nok en gang, og fagsamling på nettet. Men i løpet av 2021, andre halvår, vil forhåpentligvis samfunnet vende tilbake til en mer normal tilstand, selv om noe vil bli forandret for alltid.

I NOF har engasjementet som alltid vært stort, selv med begrensningene året har gitt. Mange medlemmer har sanket etterutdanningspoeng på nettet. Fagutvalget har jobbet med rekordmange revisjoner av kliniske retningslinjer. Humanitærutvalget har drevet prosjekter videre, både i fengsel og på Verdens synsdag. Spesialist- og kompetanserådet, Etisk råd og Trafikkutvalget har alle holdt «trøkket oppe» med arbeid til felles beste for medlemmene. Det politiske arbeidet tar heller ikke pause. Det jobbes med innspill til partiene til deres programmer før valget, og med deltakelse i høringer i Stortinget, blant annet om synshjelp til barn.

Hjulene ruller videre og fremover for 75-årsjubilanten NOF. 

God jul og gode ønsker for 2021!

Dag Øyvind Olsen
Redaktør
dag@optikerforbund.no



AKTIVITETSKALENDER

Mange arrangementer 1. halvår i 2021 er 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.

8. – 10. JANUAR

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

29. JANUAR – 1. FEBRUAR

Specs and the City (intim brillemesse)
København, Danmark
www.specsandthecity.eu

6. – 8. FEBRUAR

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

23. – 25. APRIL

DIGITALT: Landsmøte Norges Optikerforbund og Fagkonferanse
www.optikerne.no
Følg med på optikerne.no og i nyhetsbrev for å bli oppdatert

23. – 25. APRIL

European Academy of Optometry
Helsinki, Finland
www.eaoo.info/home/helsinki-2021

2. – 5. MAI

ARVO
San Francisco, USA
www.arvo.org/annual-meeting

11. – 13. JUNI

BCLA kontaktlinsekongress
Manchester, Storbritannia
www.bcla.org.uk

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

www.essilor.no

Let's
focus
on sight





Det blir to år uten fysiske samlinger for landsmøte og fagkonferanse i Norges Optikerforbund og Synsinformasjon, men det planlegges for et spennende nettbasert program i 2021. Her fra Tromsø i 2019.

LANDSMØTET BLIR DIGITALT

Styrene i Norges Optikerforbund og Synsinformasjon har bestemt at neste års fagkonferanse, landsmøte og generalforsamling ikke kan holdes i Trondheim som planlagt i april. I stedet blir alt digitalt. **TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN**

Styrene var samstemte i sine møter i desember: Det er best å allerede nå kansellere neste års fysiske samling og starte planleggingen for best mulig nettbasert program.

Forberedelsene til fagkonferansen var godt i gang. Men med all usikkerheten knyttet til smittesituasjonen i Norge i april 2021, talte stadig mer for at en samling med over 200 optikere og bransjefolk ikke kunne la seg gjennomføre.

Av smittevernmessige hensyn vil en slik samling vanskelig la seg gjennomføre rent praktisk, der deltakerne beveger seg rundt på et begrenset område – og mange ville åpenbart kvie seg for å reise i en situasjon der vaksinasjonen er i en utrullingsfase og det fremdeles kan være en smittesituasjon i landet.

Gjeldende retningslinjer fra myndighetene sier at det ikke er tillatt med mer enn femti deltakere dersom seter

ikke er fastmontert, og 200 dersom det er faste seter. Usikkerheten innebar også en økonomisk risiko for organisasjonene. Det var derfor to samstemte styrever som bestemte å allerede nå kansellere neste års fysiske møter.

Datoer er ikke satt for de digitale arrangementene, men det planlegges nå for et fullverdig nettbasert landsmøte i Norges Optikerforbund der alle planlagte saker som ikke kom opp i år blir med. Det blir dermed ikke et amputert landsmøte, slik det var i august i år. Det betyr at saker som terapeutiske medikamenter, spesialiteter og prisutdelinger skal settes opp.

Norge har blitt mer vant til digitale samlinger og optikere vil forhåpentligvis være motivert for å delta på både landsmøte og fagkonferanse på digital plattform.

Fagkonferansen vil trolig bli holdt over en dag, med en tidsramme på

rundt fem timer. Synsinformasjon vil også holde sin generalforsamling nettbasert.

Det er et mål at medlemmene i NOF skal få tilbud om et variert og spennende fagprogram, som er akkurat passe omfattende.

Fremover skal det jobbes med fagprogram og man skal se på muligheten for å knytte seg til European Academy of Optometry, som holdes digitalt i april.

Ønsket fra styrene er så at landsmøtesamlingen holdes fysisk i Trondheim i 2022 og i Stavanger i 2023, altså at det blir en forskyving på ett år for vertsbyene.

For å holde deg oppdatert om datoer og program følg med på nettsiden optikerne.no, nyhetsbrev og informasjon i Optikeren. De digitale samlingene vil trolig holdes i april. ●



Digital karrieredag

I høst ble det for første gang holdt en digital karrieredag for optikerstudentene på alle tre trinn. Det var ni aktører/kjeder som fikk vist seg frem for interesserte studenter. Vi håper at det neste år blir en karrieredag der vi kan møte studentene fysisk.

Bli spesialist!

Er du spesialist eller vil bli det? En overgangsordning for de som har master fra utlandet (i hovedsak PCO) eksisterer frem til juni 2022. Begynn søkeprosessen nå, enten for å bli eller forbli NOF-spesialist.

Jobb i nabolandet?

NOF jobber for at det skal bli lettere for optikere å krysse landegrensene og ta seg jobb i våre nordiske naboland. Vi arbeider for gode løsninger i samarbeid med våre nordiske søsterorganisasjoner.

Godt samarbeid

Samarbeid mellom bransjen, NOF og Synsinformasjon om smittevern, og det at vi fikk en rask gjenåpning av optikerbransjen i landet, har gitt gode resultater. Optikerbransjen i Norge har hatt minst tap på grunn av Covid-19 i hele Europa, viser tall fra ECOO/GfK.

OPTOMETRI I EUROPA

Du kan nå enkelt finne oppdatert oversikt over hva optikere kan gjøre i de ulike landene i Europa.



ECOO Blue Book 2020 gir sammenlignbare data innen optometri og optikk fra land i hele Europa. Trenden er klar: Det er en stadig forbedring innen hva optikere kan gjøre og anerkjennelse av utdannelse.

Her kan du se hvordan optikerbransjen er regulert av myndighetene i hvert land. Det finnes en detaljert oversikt over hva en optiker kan og kan ikke gjøre, innen mer enn bare synsundersøkelser og tilpassing av briller og kontaktlinser.

Du kan også se hvor god dekningen er av optikere i hvert land, og mye mer. I blåboka finnes også informasjon om hvor mange som bruker briller og kontaktlinser i ulike europeiske land. Her finner du mange svar.

Du finner blåboka på nettsiden til ECOO: www.ecoo.info



«BLI OPTIKER» BLIR DIGITAL

Det blir ingen fysiske utdanningsmesser å markedsføre optikeryrket på i vinter. I stedet blir markedsføringen digital.

Studentambassadører har de siste årene reist land og strand rundt for å informere kommende studenter om optikeryrket. Slik blir det ikke i vinter. I stedet skal tre utvalgte studenter være ambassadører på sosiale medier. De skal informere om optikerutdanningen og yrket med små filmsnutter. I tillegg skal de seks informasjonsfilmene om yrket som Synsinformasjon har produsert, distribueres på Instagram, YouTube og Facebook. Nettsiden til Bli optiker gjennomgår også en ansiktsløftning. Det samarbeides tett med Universitetet i Sørøst-Norge om dette informasjonsarbeidet. ●

FLERE STUDIEPLASSER

Finansieringen av antall årlige studieplasser i optikerutdanningen (Bachelor) økte i høst fra 66 til 76. Økningen er ikke permanent, men en midlertidig ekstrabevilgning.

Økningen er relatert til koronasituasjonen og er et kjærkomment tilskudd til optikerutdanningen. Det var i høst 160 kvalifiserte søkere som hadde optometri som førstevalg, en nedgang fra 205 søkere i 2019. Totalt var det 884 utdanningsøkende som hadde ført opp optikerutdanningen på sin søkerliste. Det var 94 studenter som ble tatt opp og som møtte til studiestart. Årsaken til at flere studenter får plass enn det er budsjettert med skal uteksamineres tre år senere, er at det alltid er et frafall. Det er vanligvis en del studenter som slutter i høstsemesteret første studieår, og noen få senere i studiet. ●

VÆR GRUNDIG!

Det har vært fem pasientskadesaker mot optikere siste år, sier tall fra Norsk pasientskadeerstatning (NPE). Netthinneløsning er blant de hyppigste og største sakene.

I antall saker og utbetalte beløp skiller ikke optikerbransjen seg negativt ut over tid, men noen saker er det og noen er gjengangere. Manglende oppfølging ved netthinneløsning og manglende journalføring er blant dem.

Norges Optikerforbund råder alle optikere til å følge de kliniske retningslinjene. Netthinneløsning har en egen retningslinje, nr. 22, som grundig tar for seg undersøkelse av pasienter ved mistanke om netthinneløsning.

Denne retningslinjen beskriver hensiktsmessige undersøkelser og håndtering når det gjelder pasienter med uklare symptomer som kan gi mistanke om netthinneløsning.

God journalføring er også viktig. Da kan man yte pasienten bedre tjenester og man står også sterkere hvis det skulle oppstå spørsmål i etterkant om behandling og oppfølging. ●

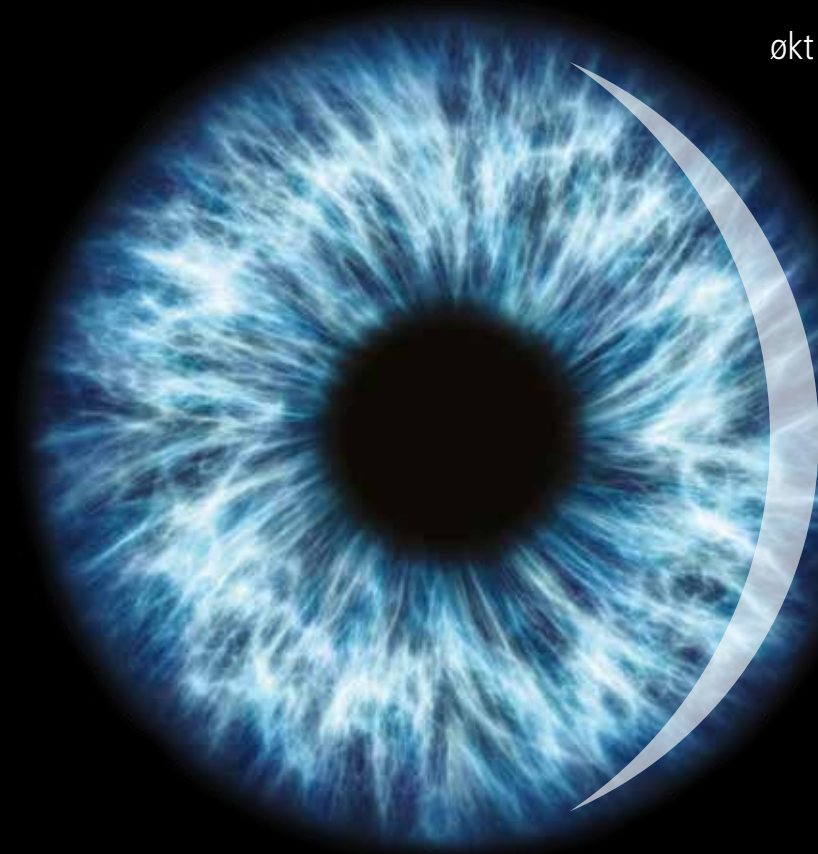


BAK RATTET MED RUNE

Hva er forskjellen på å se godt og å se godt nok bak rattet? Det er ett av temaene i tre nye trafikkfilmer som Synsinformasjon har laget i høst.

I filmene blir seerne med trafikklærer Rune Rodahl i bilen og får gode råd om syn og bruk av øynene i trafikken. Rodahl er medlem i Trafikkutvalget i Norges Optikerforbund og han underviser fremtidens trafikklærere om syn i det årvisse seminaret Trafikkutvalget holder i Stjørdal. I høst ble seminaret utsatt til neste år på grunn av korona-situasjonen. Tipsene Rodahl gir i filmene, er beregnet på den vanlige bilist. Riktig lysbruk, korrekt bruk av syn og speil og viktigheten av godt syn i trafikken, er tema for de tre filmene. De ligger på Synsinformasjons YouTube-kanal og de distribueres også på Facebook og Instagram. Synsinformasjon har nå fått egen side også på Instagram. ●

Se mulighetene – bli en del av c)optikk



økt lønnsomhet

egen nettbutikk

eget journal- og
butikkdatasystem

stor valgfrihet

fordelsprogram

á la carte markedsføring

kollegialt fellesskap

faglig utvikling

linseboksen

eierskap i c)optikk

c)optikk er Norges største optikerkjede og det frie alternativet til de sentralstyrte kjedene. Vi er nå mer enn 170 privateide forretninger. Å være partner i c)optikk gir deg eierskap i kjeden og du får mye igjen i form av attraktive markedsføringsverktøy, selgende konsepter og et bredt kurstilbud. Skandinavisk samarbeid sikrer oss svært lønnsomme leverandøravtaler, tilgang til private label brilleglass og vårt eget topp moderne datasystem. Medlemskap i c)optikk koster lite og du får veldig mye igjen.

At c)optikerne har vært de mest lønnsomme optikerforretningene fire år på rad er et godt bevis på dette.

Vil du vite mer, ta gjerne kontakt for en konfidensiell prat på 32 72 27 27

c)optikk®

Kompetanse, valgfrihet og omtanke

**GOD
JUL**

BARNEBRILLER ENGASJERER

Tusenvis av nordmenn har engasjert seg i Blindeforbundets kampanje for at alle barn under 18 år skal få dekket utgiftene til briller og synsundersøkelse hos optiker. **TEKST: DAG ØYVIND OLSEN**

Blindeforbundet jobber for en løsning der barnebriller, linser og synsundersøkelser dekkes fullt ut av staten. Dette gjør at barn som trenger briller, ikke blir stående utenfor lek og læring. Det kan vi lese på forbundets nettside, og svært mange har fått med seg kampanjen i høst. 22 000 har skrevet under på underskriftskampanjen for at briller og synsundersøkelse skal dekkes av det offentlige.

Forbundsleder Terje André Olsen i Norges Blindeforbund forteller litt om bakgrunnen for kampanjen.

– Vi jobber nå for flere brukergrupper enn blinde og sterkt svaksynte, også for de som har mildere grader av synshemminger. Da er ofte briller eller kontaktlinser løsningen. Dette ble aktualisert etter fjorårets kutt i brillestøtten til barn.

Olsen sier det er trist at mange barn og unge ikke får den synshjelpen de trenger, med alle problemene det medfører med vansker innen lek og læring.

Blindeforbundet sier at norske myndigheter anslår at prislappen for at barn og unge skal få dekket briller, er på rundt 400 millioner kroner i året.

– Ja, det er en kostnadmessig utfordring for staten, men vi mener dagens ordning der briller kun dekkes til noen grupper barn, for behandlingsbriller og svaksynte, er urettferdig. Vi mener ordningen bør utvides til å dekke alle som har behov for synshjelpemidler.

SYN FALLER UTENFOR

Olsen peker også på at det er en stor kostnad knyttet til å falle utenfor og ikke få synshjelp i barne- og ungdomsårene, og at for mye av dette ansvaret hviler på foreldrene.

– Syn er vel det eneste området innen helse som for barn i dag ikke dekkes fullt ut av det offentlige, og det er urettferdig. Vi mener absolutt dette er et legitimt krav, fremholder forbundslederen i Blindeforbundet.

Hva skjer nå og hvordan har responsen vært hos politikerne på Stortinget?

– Responsen er litt forskjellig, men flere politikere har uttrykt ønske om at de vil gjøre noe. Flere av dem har sett det urimelige i dagens ordning og vi vet at Fremskrittspartiet programfester dekning av synsundersøkelse av barn under 16 år i sitt program. Det er et skritt på veien.

Olsen sier at Blindeforbundet uansett vil fortsette dette arbeidet og han anser mulighetene som gode for å få gjennomslag for hele eller deler av kravet om dekning av synsundersøkelse og synshjelpemidler til alle barn.

– Jeg tror flere partier er i tenkeboksen og vurderer hvordan det kan løses, eventuelt med en egenandel, sier Terje André Olsen i Blindeforbundet.

VIL DELE PÅ OPPGAVENE

Norges Optikerforbund berømmer Blindeforbundet for å ha skapt så mye oppmerksomhet rundt barn og briller i høst.

– Vårt hovedfokus har gjennom mange år vært å jobbe for å sikre god tilgang på synsundersøkelser til barn. Vi arbeider for delvis offentlig betaling av synsundersøkelser av barn og unge, sier generalsekretær Hans Torvald Haugo i Norges Optikerforbund.

Dette har stått på arbeidsplanen til NOF siden 2012. Et viktig argument for å inkludere optikere i den offentlige helsetjenesten, er at optikere finnes over hele landet og det er ikke knapphet på kapasitet, slik det er i spesialisthelsetjenesten.

NOF har arbeidet politisk med denne saken i både høringer i Stortinget

og i direkte kontakt med helsepolitikere, næringspolitikere og partigruppene.

– Vi har i høst sendt innspill til alle partiene før de lager nye partiprogrammer til stortingsvalget neste høst. Det ser vi resultater av allerede, sier Hans Torvald Haugo.

I oktober har det vært høring i Stortingets Helse- og omsorgskomite. Her tok Haugo opp at det er et udekket behov for synsoppfølging av barn. Han ba politikerne se nærmere på behov hos de minste barna, fireåringene. I dag henviser helsesykepleier barn med behov for synshjelp på fireårskontrollen til øyelege.

– Det er i de aller fleste tilfeller ikke nødvendig. Disse barna kan i all hovedsak få hjelp fra optiker. Da kan man spare inntil 40 000 årlige konsultasjoner hos øyelege.

Hvis helsesykepleier og lege kan henvise disse barna til optiker, og det utløser offentlig betaling, vil optikere bli en mer integrert del av det offentlige øyehelsetilbudet, fremholdt NOFs generalsekretær overfor helsepolitikkerne på Stortinget. ●



NYTT SKJEMA FOR DIAGNOSTIKA

Apotekforeningen og Norges Optikerforbund har sammen utarbeidet et nytt skjema for rekvirering/uthenting av diagnostiske medikamenter.

Det nye skjemaet er et resultat av endret forskrift for rekvirering og utlevering av legemidler fra apotek. Etter endringen har det vært en del spørsmål rundt krav til rekvisisjoner til egen praksis.

NOF kontaktet Apotekforeningen for å gjøre det enklere både for optikere og apotek, og for å unngå misforståelser.

NOF håper skjemaet forhåpentligvis vil føre til enklere håndtering av rekvisisjoner fra optikere på apotek.

Apotekene er informert om at optikere som vil rekvirere (hente ut) diagnostika normalt vil bruke dette skjemaet.

Skjemaet kan lastes ned fra dine medlemsider i Norges Optikerforbund.

– Vi satte pris på henvendelsen og samarbeidet om et skjema som forhåpentligvis forenkler hverdagen til både optikere og apotekansatte, sier Hilde Ariansen i Apotekforeningen. ●



SER DU ANSIKTER?

Fenomenet kalles pareidoli og det innebærer at tilfeldige sanseintrykk blir tillagt mening.

Har du noen gang tenkt at du ser et ansikt i nordlyset, i en sky eller i naturen? Da er du ikke alene. Ansikter er så viktige for oss mennesker at vi har lett for å se de i ulike sammenhenger, selv om det ikke er et virkelig ansikt. Vi kan nemlig ofte se formasjoner av et ansikt i naturen.

Psykologspesialist Jan-Ole Hesselberg sier til NRK at dette er en egenskap som ligger naturlig for oss mennesker. Et ansikt kan indikere trygghet eller trussel. Noen man er glad i eller det stikk motsatte. Derfor dukker ansikter også opp der vi minst forventer det. ●



OCULOCIN TÅRESUBSTITUTT

Dette er et naturbasert produkt som kan være nyttig for behandling av kronisk konjunktivitt og tørre øyne uten antibiotika.

De sterile øyedråpene er konserveringsfrie, fosfatfrie og pH-nøytrale og meget godt egnet for kontaktlinsebrukere. Det er brukt for å lindre, behandle tørre og irriterte øyne. Den inneholder naturlige ekstrakter av tre kjente ingredienser:

- Aloe Vera
- Propolis
- Kamille



Ta kontakt eller bestill her
www.aspectum.no

FEM KLOKE OPTIKERVALG

Basert på flere tusen innspill er det nå utarbeidet en liste på fem konkrete tiltak som optikere og bransjen kan reflektere over for å gjøre kloke valg til pasientens beste.

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN



Fra workshop under Fagkonferansen i Tromsø 2019 der «Gjør kloke valg» ble diskutert og skapte godt engasjement.

«Gjør kloke valg» er en kampanje for å bevisstgjøre helsepersonell i jobben man gjør for pasientens beste. Det er ikke alltid slik at for mye er til det bedre, heller ikke når syn og øyehelse skal følges opp med undersøkelse hos optiker eller andre. Kampanjen skal også skape bevisste pasienter.

Etter snart tre års arbeid med inn-samling av innspill fra medlemmene i NOF, er det utarbeidet fem tiltak. Innspillene er fanget opp fra under-grupper i Norges Optikerforbund, optikerutdanningen, styrene i NOF og SI, høring blant medlemmer, og workshop på fagkonferansen i Tromsø i 2019. De fem rådene med begrunnelser er lagt ut på Legeforeningens temaside for kampanjen «Gjør kloke valg». Til forskjell fra flere andre foreninger som deltar i kampanjen, er tiltakene som er presentert av Norges Optikerforbund basert på innspill fra medlemmene, mer enn forskning. Det har sine styrker og svakheter.

– På flere av områdene har vi lite forskning å basere rådene på, men innspillene er mange og tiltakene er basert på hva medlemmene opplever selv, sier fagsjef Hans Torvald Haugo.

Han sier at bransjen må være bevisst på at pasienter i større grad vil stille spørsmål om verdien av undersøkelser vi gjør fremover. Vi vil få flere opplyste pasienter i stolen som kan stille kritiske spørsmål om jobben vi gjør, ettersom bruken av avansert teknisk utstyr øker.

– De kan lure på: Hva er nytten for meg av denne undersøkelsen? Det er viktig at vi som optikere reflekterer over hva vi eventuelt kan gjøre annerledes og at vi i helsetjenesten er bevisste på å gi individuelt tilpassede helsetjenester.

Du finner tiltakene med Norges Optikerforbunds beskrivelser på nettsiden til Kloke valg:

<https://www.legeforeningen.no/kloke-valg/ anbefalinger/>

GJØR KLOKE VALG

1. Unngå standardiserte oppfølgings- og innkallingsrutiner som ikke ivaretar individuelle behov.

Kortkommentar: Nøkkelen er individuell tilpassing og å tilpasse deretter, og ikke følge et standardssystem som er likt for alle.

2. Unngå henvisning på mangelfullt grunnlag.

Kortkommentar: Dette rådet er delvis basert på forskning, blant annet Forskningsutvalgets rapport og henvisning om katarakt. Noen ganger stopper undersøkelsene for tidlig, når vi tror årsaken er funnet. Undersøk pasienten ferdig, selv om du gjør funn.

3. Unngå henvisning til spesialisthelsetjenesten hvis tilstanden ikke kan behandles eller krever aktiv oppfølging, eller at pasienten ikke ønsker eller ikke er motivert for behandling.

Kortkommentar: Husk at det er pasientens valg om vedkommende ikke ønsker oppfølging eller henvisning.

4. Unngå ukritisk bruk av avansert avbildningsteknologi.

Kortkommentar: Vi skal ha en grunn til å gjennomføre en undersøkelse. Bruk den metoden som er best og som gir mest informasjon. Noen ganger kan det være spaltelampe, andre ganger OCT. Tenk faglig. Å velge ALT er ikke alltid til pasientens beste.

5. Unngå håndtering av pasienter i standardiserte systemer som ikke ivaretar pasientens individuelle behov.

Kortkommentar: De fleste vil forenkle hverdagen med å ha sitt system. Det er ikke alltid det beste for å kunne gi individuelt tilpassede sypundersøkelser. ●



FRANK WALTON

Est. 2014, Oslo



Bestilling

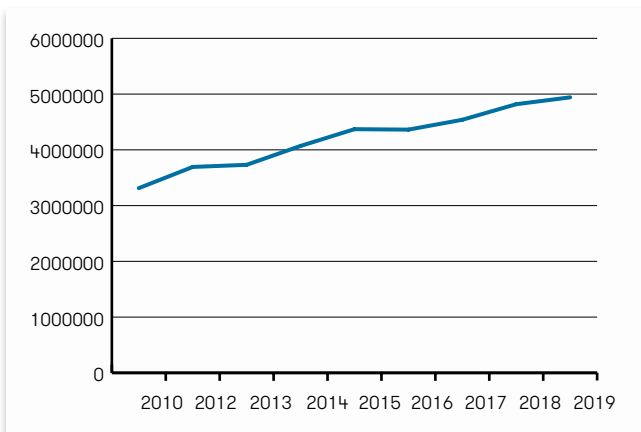
Tlf: 405 45 579

Mail: b2b@frankwalton.no

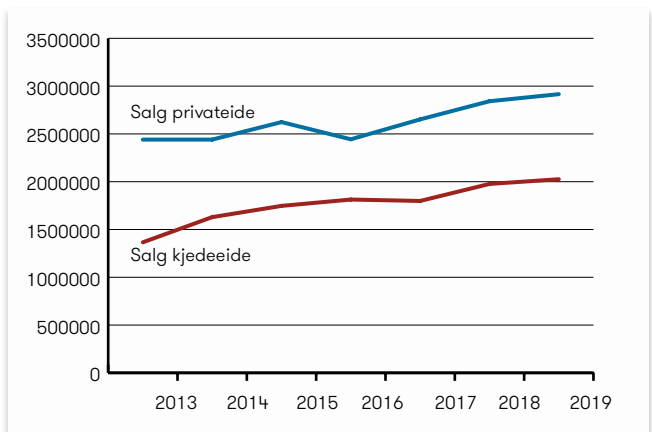
OPTIKERBRANSJEN 2019: INGEN STORE ENDRINGER

2019 ble på mange måter nesten en blåkopi av 2018. Det har blitt noen flere optikerforretninger, Specsavers og C-Optikk har fortsatt til sammen ca 40 prosent av omsetningen i markedet, og Krogh Optikk har fortsatt de største forretningene tett fulgt av Specsavers og Interoptikk.

TEKST: INGER LEWANDOWSKI



Figur 1:
Total omsetning i bransjen i årene 2010-2019



Figur 2:
Omsetningsutviklingen fordelt på privateide og kjedeeide butikker

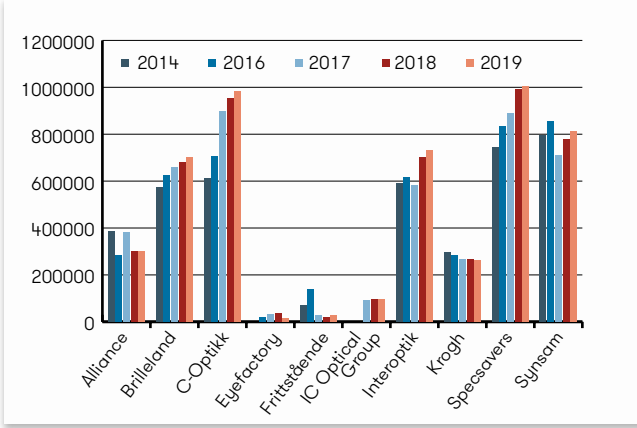
KOMMENTARER TIL FIGURENE:

Figur 1:

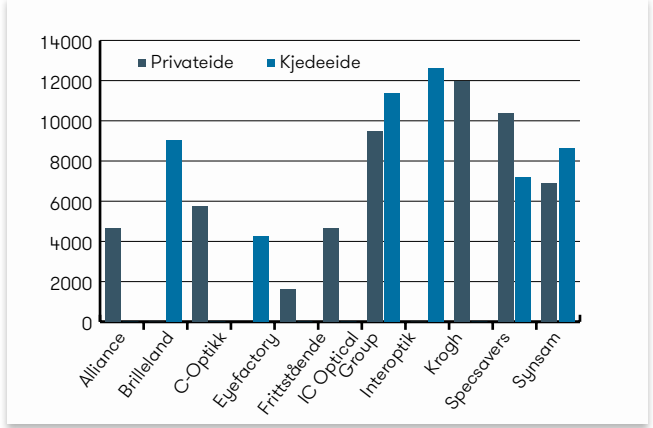
Total omsetning økte fra 2018 til 2019 med 2,5 prosent til 4,9 milliarder. Dette er en lavere økning enn vi har sett i de foregående årene og knapt høyere enn konsumprisindeksen som var på 2,2 i samme periode.

Figur 2:

Omsetningsutviklingen fra 2018 til 2019 var omtrent lik for kjedeeide forretninger (2,5 prosent) og privateide forretninger (2,6 prosent). Totalt omsatte de kjedeeide forretningene for 2 milliarder i 2019, mens de privateide omsatte for 2,9 milliarder. Kjeden har fortsatt 41 prosent av den totale omsetningen og de private 59 prosent.



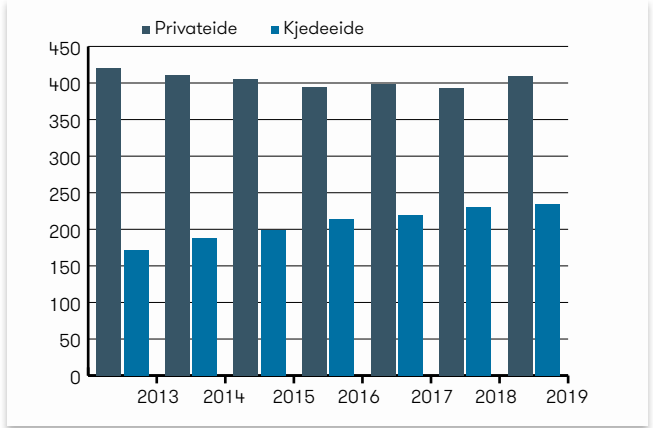
Figur 3: Omsetningsutvikling fordelt på kjede/gruppetilhørighet



Figur 4: Gjennomsnittlig omsetning per forretning i hver av kjedene/gruppene

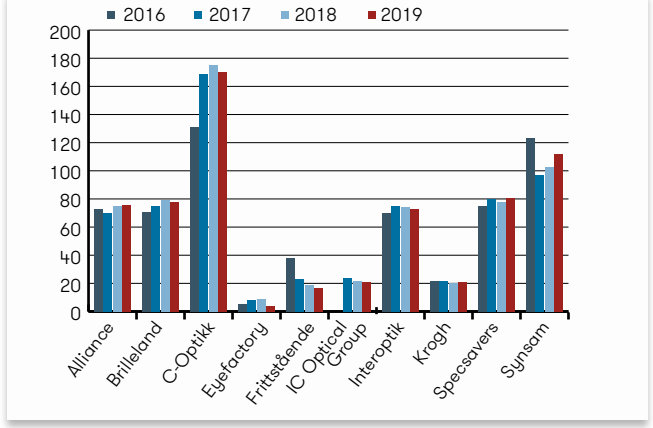
Figur 3: C-Optikk og Specsavers var også i 2019 på omsetningstoppen og styrket sin posisjon ytterligere fra 2018. Specsavers' omsetning rundet i 2019 en milliard, mens C-Optikks ligger rett under på 980 millioner. De har hver seg rundt 20 prosent av total omsetning i bransjen. Synsam hadde 16 prosent av markedet, mens Brilleland og Interoptikk fulgte etter med henholdsvis 14 prosent og 15 prosent.

Figur 4: Krogh Optikk hadde fortsatt de største forretningene i Norge med en gjennomsnittlig omsetning på 12,6 millioner, men Specsavers og Interoptikk ligger rett bak. Gjennomsnittlig omsetning i en norsk optikerforretning var i 2019 på 7,4 millioner, en liten nedgang fra 2018. De kjedeide var større enn de privateide, 8,6 mill mot 7 millioner. Ti år tidligere, i 2009, hadde en gjennomsnittlig norsk optikerforretning en omsetning på 5,6 millioner.



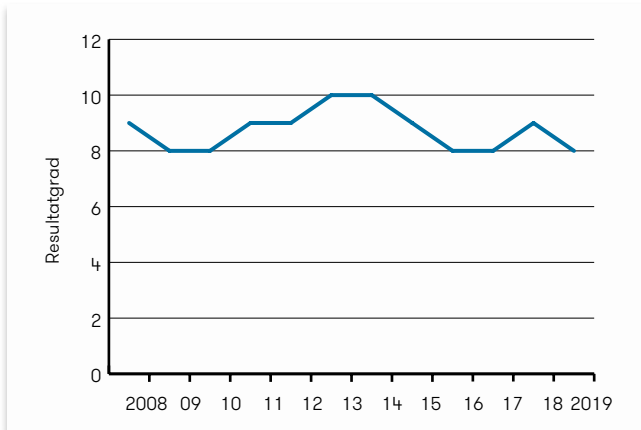
Figur 5: Antall kjedeide og privateide forretninger

Figur 5: Antall butikker øker stadig – fra 624 rene optikerforretninger i 2018 til 644 i 2019. I tillegg kommer 30 kombinerte forretninger som også har optikere. I figur 5 er det kun tatt med rene optikerforretninger, og som vi kan se økte antallet kjedeide forretninger, mens antallet privateide sank til og med 2018. I 2019 økte antallet privateide med 16, mens kjedeide økte med fire. Det blir stadig flere optikerforretninger i Norge, og 64 prosent av disse er privateide.

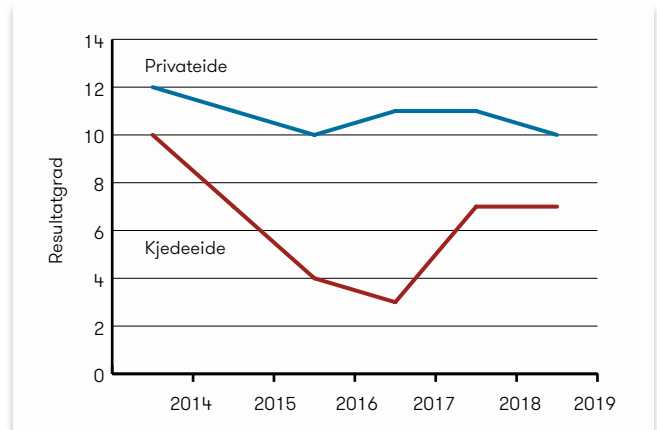


Figur 6: Antall forretninger i hver av kjedene/gruppene

Figur 6: C-optikk er med sine 170 forretninger den største sammenlutningen. På andre plass – et godt stykke etter – kom Synsam med 112.



Figur 7:
Utviklingen av bransjens gjennomsnittlige resultatgrad (resultat i prosent av omsetningen)



Figur 8:
Utviklingen av resultatgrad for privateide og kjedeeide forretninger

Figur 7:

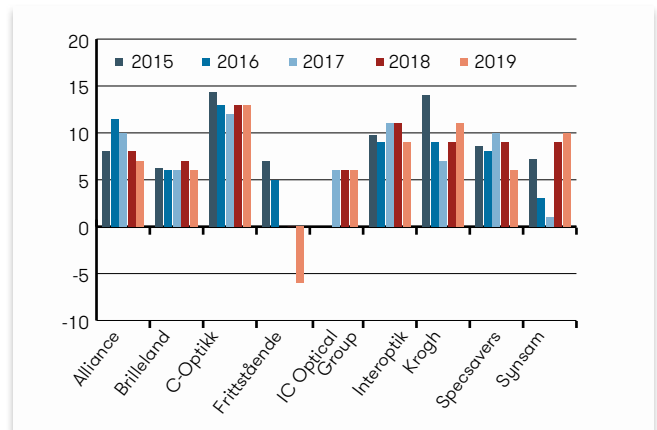
Resultatgraden (resultat i prosent av omsetningen) har siden 2015 vippet opp og ned mellom åtte og ni. I 2019 var den igjen nede på åtte.

Figur 8:

Fordelt på privateide og kjedeeide forretninger ser vi at resultatgraden i 2019 var på ti, mens den for de kjedeeide var på syv prosent, det samme som året før.

Figur 9:

Her ser vi hvordan resultatgraden har endret seg for hver av aktørene. Frittstående optikere hadde en resultatgrad på minus seks mot null året før.



Figur 9:
Utvikling resultatgrad hver enkelt aktør

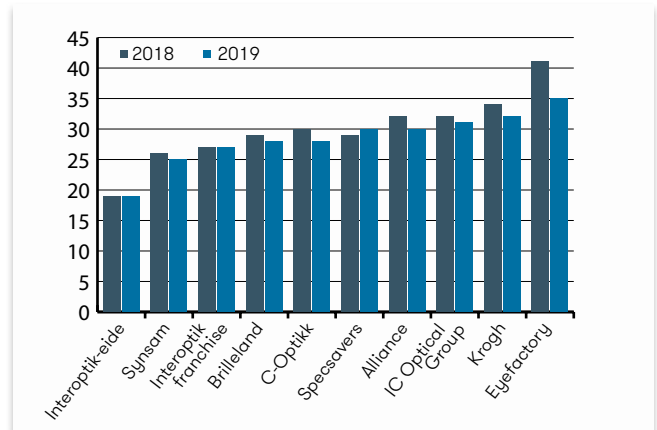
Eyefactory har informert om at de har avviklet en del butikker og at de i 2020 kun står igjen med to butikker. Resultatgraden deres for 2019 på minus 54 skyldes i hovedsak avviklingene, og kjeden er ikke tatt med i figuren.

Interoptik hadde en samlet resultatgrad på ni, men består av både franchise-forretninger og kjedeeide forretninger. Franchise-forretningene hadde en resultatgrad på 13, mens de kjedeeide hadde tre. Dette kommer ikke fram i figuren.

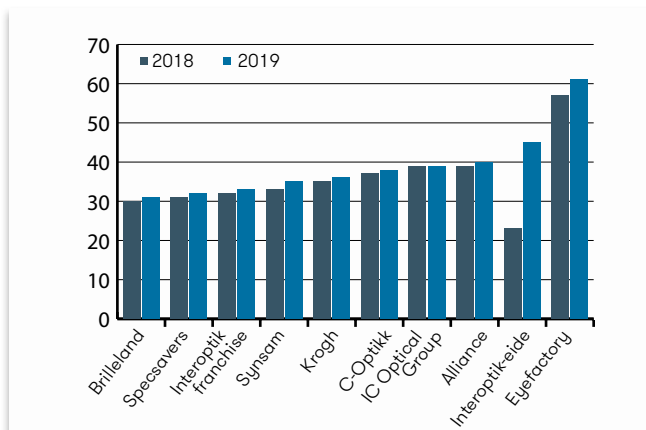
C-Optikk var den mest lønnsomme grupperingen med en resultatgrad på 13 prosent i både 2018 og 2019. Krogh Optikk forbedret sin resultatgrad til 11 i 2019.

Figur 10:

Figuren viser varekostnader i prosent av omsetningen for hver av gruppene/kjedene.



Figur 10:
Forretningenes varekostnad – andel av salgsinntekter



Figur 11:
Forretningenes lønnskostnader – andel av salgsinntekter

Figur 11:

Figuren viser lønnskostnader i prosent av omsetningen for hver av gruppene/kjedene.

FAKTA OM UNDERSØKELSEN

- + Tallene er hentet fra Bisnode (www.credit-pro.no) som igjen har hentet dem fra Brønnøysund-registrene
- + Alle tall er eksklusiv mva
- + Omsetningen i enkeltmannsforetak er stipulert til en mill/ansatt
- + Det er kun sett på driftsregnskap og driftsresultat
- + Kjede/gruppe-kontorenes regnskap er ikke tatt med, med unntak av for Krogh Optikk, Brilleland og delvis Synsam, hvor tallene er med i totalen. Dette kan gi et noe skjevt bilde.
- + Etter ønske fra Alliance er omsetningen av optiske varer fra alle deres medlemmer som har kombinerte forretninger, beregnet til 60 prosent av total omsetning. Første gangen dette ble gjort var for 2016. Sammenligningen mellom årene fra 2016 er derfor relevant nå. Tallene for de kombinerte forretningene er kun tatt med i totaloversikten.
- + Eyefactory avviklet flere forretninger i 2019 og tallene må ses på i forhold til dette. Kjeden har nå kun to forretninger.
- + iC Optical Group ble etablert i 2017.

STIPEND 2021

Norges Optikerforbund utlyser kontaktlinsestipend på opptil kr. 15000 til forskning og videreutvikling av kontaktologien. Dette stipendet gjelder for hele år 2021.

Støtteordningen er åpen for kontaktlinseilpassere og studenter på kontaktlinsekurs. I søknaden skal det presiseres hva søknadsbeløpet skal benyttes til. Mottakere av stipend må kunne redegjøre for hvordan pengene er benyttet og dokumentere det faglige utbyttet av arbeidet gjennom en skriftlig rapport. Styret i Norges Optikerforbund behandler søknadene og tar endelig beslutning om stipendutdeling.

Søknadsfrist: 10. januar 2021
Nærmere opplysninger fås ved henvendelse til fagsjef Hans Torvald Haugo
E-post: hans.torvald@optikerforbund.no



NORGES OPTIKERFORBUND

EN DAG I DRAMMEN

Drammen er en av byene som i høst ble hardest rammet av korona-pandemien og det ble innført strenge restriksjoner. Vi besøkte optikere i fire butikker for å se hvordan det stod til på jobb.

Brilleland



Magnus Eide Sandstad er butikksjef hos Brilleland på Magasinet i Drammen. Butikken holdt åpent gjennom nedstengingen i vår og ga øyeblikkelig hjelp.

TEKST: DAG ØYVIND OLSEN
FOTO: MIHAI-GABRIEL PUSCASU

Tunge novemberskyer henger over Drammen og det er lite folk å se rundt Bragernes Torg. Her ligger optikerbutikkene tett på et lite område. På kjøpesenteret Magasinet sitter noen få eldre med en kaffekopp. Det er påbud med munnbind inne, og hos Brilleland er alle påpasselige med å holde avstand. Det lukter sprit, det er oppmålte streker for avstand. Dette ville ingen forestilt seg for et år siden. Det er ganske surrealistisk! – Det er lite folk ute nå. Folk går ikke bare rundt uten å ha et nødvendig ærend, sier butikksjef Magnus Eide Sandstad. Vi setter oss ned med optikerne Hanne Beck og Ibrahim Aburayya, som begge har jobbet her i to år.

– Det er klart vi nå må ta mer hensyn til enkelte ting og vi har generelt blitt flinke til å desinfisere grundig, sier Hanne.

Ibrahim sier forberedelsene til runde to i pandemien har vært gode. Det er bra med informasjon om tiltak fra hoved-



Ibrahim Aburayya sier tiltakene i butikken gir trygghet på jobb.

kontoret, som hele tiden ser fremover. Noe som gir trygghet i arbeidshverdagen.

– Det er også viktig at alle skal føle det trygt å gå på jobb. Vi har strenge tiltak hvis noen ansatte blir syke, at vi ikke skal ta inn syke pasienter, og jeg håper ikke vi kommer i en situasjon med nedstenging igjen, sier Ibrahim.

Hanne forteller at noen er litt forsiktige og kanskje redde for å komme til butikken, men at alle ansatte er flinke til å snakke med kunder og pasienter, tilby munnbind hvis de

Brilleland



Skjermer er blitt en del av beskyttelsen på synsprøverommet, viser Hanne Beck oss.



Situasjonen vi er i nå er mer krevende enn i sommer, men den er ikke uhåndterbar.

ikke har det sely, informere om smittevernstiltak, og at de må holde seg hjemme hvis de har symptomer.

– Situasjonen vi er i nå er mer krevende enn i sommer, men den er ikke uhåndterbar.

Brilleland-butikken med sine ti ansatte var en av butikkene som holdt åpent gjennom nedstengingen i vår for å gi pasienter akutt hjelp. Det ga god erfaring i å drive klinisk med strenge smittevernstiltak

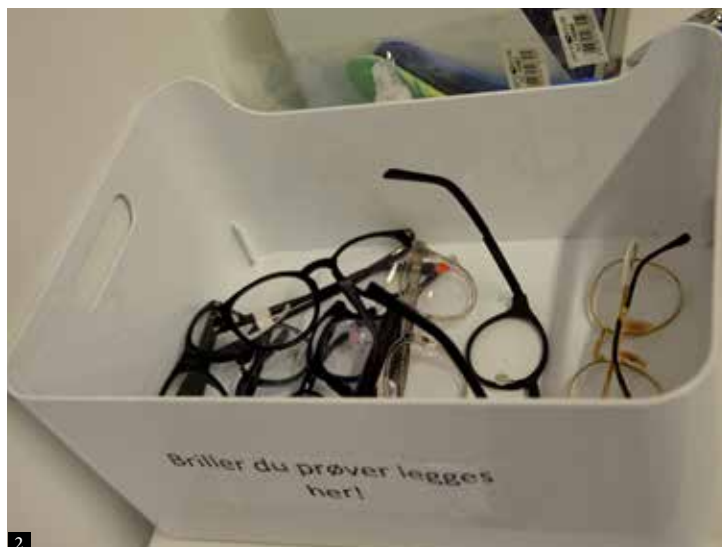
SYNSSENTERET DRAMMEN

Hos Synssenteret Drammen treffer vi Ina Sundal og Thea Olsen, to av fire optikere som jobber her.

– Det var bråstopp da det var stopp, men så tok det seg gradvis opp igjen. Det har vært bra i sommer og frem til nå. Nå er det mindre av at folk er innom bare for å kikke eller å få justert brillene, forteller Ina, mens Thea supplerer:

– Det har vært to til tre flyttinger av timeavtaler hver dag de siste dagene, men timebøkene er fortsatt ganske fulle og vi har nok å gjøre.

Drammen Synssenter



2



3



4

1. Optikerne Ina Sundal og Thea Olsen har smittevern-utstyret for hånden og håndterer den nye hverdagen med et smil.
2. Brukte briller må vaskes. Det tar tid, men rutinen er nødvendig.
3. Hverdagen fungerer og timeboka er fortsatt ganske full.
4. Oppmåling av briller med avstand og beskyttelse.

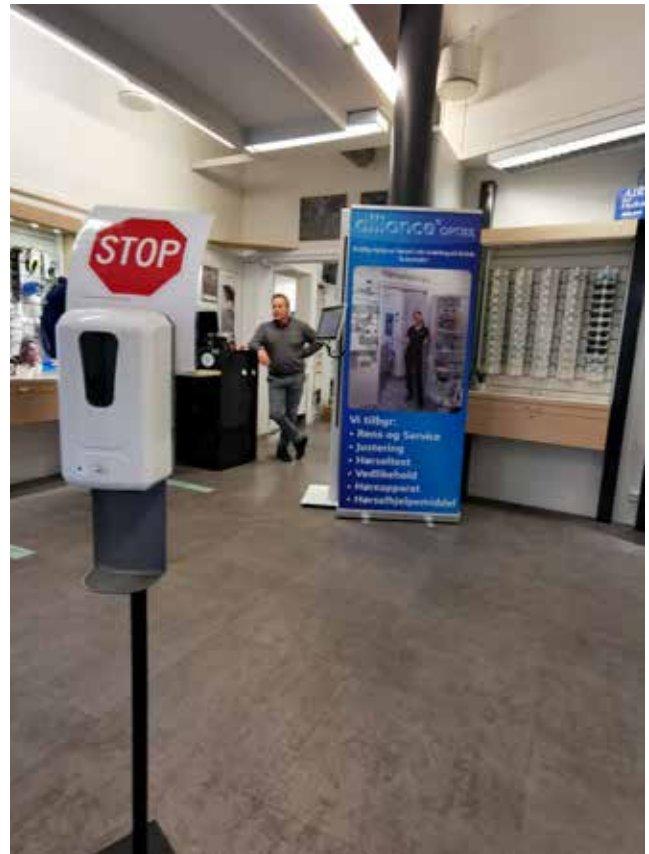
Det optikerne her har observert er at mange nå sitter på hjemmekontor og blir slitne i øynene. Da kan de trenge nye briller.

– På hjemmekontor får man mindre pauser, man sitter og jobber mer intenst, får ikke prate med kolleger og alle møter foregår på skjermen. Da tar noen kontakt med optikeren.

Alliance



I alle butikkene er det godt synlig informasjon om smitteverntiltak.



Desinfeksjonsmiddel ved inngangen hører med. Her tydelig merket med STOP-skilt hos Optiker L. Eriksen

OPTIKER L. ERIKSEN AS

Det kommer en dame fra Svelvik for å hente to par briller. Det ringer i telefonen en gang. Ellers er det stille den tiden vi er innom den ærverdige optikerforretningen midt i sentrum.

– Det har roet seg nå. Etter oppblussingen av viruset i Drammen har det blitt gradvis roligere, sier optiker og butikksjef Gard Schømer hos L. Eriksen.

Han opplever at enkelte kvier seg for å gå til optikeren, og spesielt innen kontaktlinsekontroller har det vært en markert nedgang.

– Det er ikke et problem å utføre jobben med alle forholdsreglene vi tar, og med visir der det er nødvendig og forsiktig brilleteilpasning.

Som i så mange andre butikker er UV-maskin på plass, som håndterte briller går gjennom.

SPECSAVERS

– Ja nå er det veldig stille, men vi har hatt mye å gjøre de fire siste månedene, forteller Erik Wøllo hos Specsavers.

Han oppsummerer: Mai og juni var det aktivitet som normalt, fra juli til september var det en økning i forhold til i fjor. På den måten fikk butikken tatt igjen mye av det tapte i vår, men frem mot årsslutt ble det igjen turbulens.

– Nå er vel aktiviteten her litt under halvparten av normalen.

Ved inngangen til butikken er det scanning av QR-kode på plass, slik at man kan registrere besøk her. Munnbind og sprit er på plass, og det er hansker også.

Specsavers



De fleste følger oppfordringen om å betale med kort hos Specsavers i Drammen

Vi blir vant til det! Det verste er dugginga. Det dugger over alt på utstyret, på fundusapparat og spaltelampe.

Lars Erik Krangnes sier: – Vi blir vant til det! Det verste er dugginga. Det dugger over alt på utstyret, på fundusapparat og spaltelampe. Vi får det til, men det tar litt ekstra tid.

Lars Erik berømmer bransjen for gode smitteverntiltak og sier det fungerer fint. Men han har opplevd at ikke alle som kommer inn i butikken har vært ærlige om egen helse. De har blitt sendt ut.



Lars Erik Krangnes berømmer bransjen for gode felles smitteverntiltak

– Den brå avstengingen i vår var jo som å skru av bryteren da. Det gjør noe med ansatte og permittering er ikke noen hyggelig del av jobben.

Inntrykket etter denne dagen er at både bransje og optikere har taklet året med all sin uforutsigbarhet på en trygg måte. Tross alt! 📍



Hege Brække Larsen sier årets hendelser har ført til at hun tar ting roligere.

OPP OG NED I 2020

Det var vemmelig å få permitteringsvarsel
– for hvor lenge skulle dette vedvare? **TEKST: MARIA JAHR FOTO: PRIVAT**

Vi møter Hege Brække Larsen på jobb hos Interoptik S. Gangestad i Fredrikstad. Vi ber henne oppsummere dette spesielle året. Situasjonen med permittering i vår skapte et ras av spørsmål.

– Når skulle jeg få begynne på jobb som vanlig igjen? Jeg og sjefen min, Catharina, jobbet litt i butikken uten pasienter. Vi solgte faktisk litt briller fortsatt, og det var noen som hadde fått ødelagt brillene sine – vi måtte hjelpe dem med det. Vi fikk lov å ta akutte timer, men det var det ingen som benyttet seg av.

Det er selvfølgelig også positive ting som skjer, vi har blitt flinkere på renhold og håndvask. Kanskje har vi blitt mere reflekterte, verden er sårbar.

Det var ålreit å komme seg ut hver dag, å ikke bare være hjemme med to små barn. Da var vi veldig nøye, jeg og Catharina, vi holdt to meter avstand og brukte hansker, det var jo før det var anbefalt med munnbind.

Det har vært mye uvisshet, jeg har tenkt litt på økonomien og vi vurderte å kontakte banken med tanke på muligheter å

forlenge huslån. Mannen min, som er ingeniør, er heldigvis ikke blitt permittert. Vi har tross alt har gode ordninger i Norge, og jeg har heller ikke vært redd å miste jobben.

Når det gjelder å bli smittet, så skulle vel egentlig jeg som har astma vært redd for det. Men for meg handlet det hele tiden om redselen for å gi andre smitte. Grunnet korona var vi jo tvunget til å endre våre rutiner. Nå går dette helt fint, og jeg føler meg trygg. Men det var veldig slitsomt før rutinen var på plass. Jeg husker hvor utrolig trøtt jeg ble. Jeg tenkte mye på at det ikke ble rent nok og at jeg måtte sprite alt, ikke bare på pasientens side, men også fra min egen, var stressende.

Privatlivet tror jeg ikke har blitt så preget ettersom jeg er småbarnsforelder. Uansett er man da så mye hjemme med sin familie, og har så fullt opp med rammene rundt barn, at koronasituasjonen ikke blir så begrensende som den kan bli for dem som er mere ute.

Det er selvfølgelig også positive ting som skjer, vi har blitt flinkere på renhold og håndvask. Kanskje har vi blitt mere reflekterte, verden er sårbar. Under nedstengningsperioden innså jeg behovet for å ta ting roligere. Det er mye stress ellers, og det er noe jeg nå har i bakhodet i dag. Det var fint å få mere av den gode kontakte med barna. ●

BRUK FAGET I MØTE MED MENNESKER

Hun har alltid vært opptatt av at optikere må bruke sin fagbakgrunn og gi råd og veiledning om synsfunksjonen i ulike sammenhenger. Rollen som synsrådgiver er noe mer enn det å finne riktig brillestyrke. Møt NOFs tidligere leder Sigrid Midtbø Storkås i ny jobb for døvblinde.

TEKST OG FOTO: MERETE BØE



Kontrastsyn og fargesyn er viktige tester for å se hvordan synsfunksjonen fungerer.



Eikholt ble åpnet av kong Olav V i august 1980, og har 40-årsjubileum i år.

Drammen, på Konnerud i Hellen Kellers vei, ligger Eikholt som er et landsdekkende/nasjonalt ressurscenter for døvblinde. For mange er Eikholt helt ukjent, men for noen er det det viktigste stedet på denne jord. Her har det for første gang blitt ansatt en optiker, Sigrid Midtbø Storkås.

Sigrid er et kjent navn for mange optikere i Norge, og det er flere grunner til det. Etter 10 år som optiker startet hun Lorgnetten i Skien sammen med gode kollegaer i 2002. Tett samarbeid med øyelege, 10 år i NOF og noe av denne tiden i SI-styret, undervisning og sensor på USN er noe av det som står på Sigrids CV. Nysgjerrighet og engasjement har gjort at listen over kurs er lang, og det førte til en klinisk mastergrad i 2007, noe Sigrid trekker frem som et av høydepunktene i sin optiker-karriere.

Hvem er Eikholt for?

– Brukere av Eikholt er de som har kombinerte sansetap, medfødt eller ervervet. Ja, det er et ressurscenter for døvblinde, men gruppen som blir klassifisert som døvblind har stor variasjon av både hørsel- og synstap.

Døvblindhet er en sjelden funksjonshemming. I Norge regnes en funksjonshemming/diagnose som sjelden når en av 2000 personer har diagnosen. Definisjonen av hva som er sjeldent omfatter en rekke sjeldne, oftest medfødte, arvelige og komplekse diagnoser. Ut fra definisjonen betyr det at færre enn cirka 2670 personer har diagnosen i hele landet (Beregnet av folketallet i 2019). Det kan leses mer om døvblindhet på: www.dovblindhet.no.

Det tilbys både individuelt tilpassede kurs og gruppekurs som omfatter alt fra yrkesaktiv med nedsatt syn og hørsel til

sanselig mat. Fagpersoner (les optikere) kan søke på tjenester på vegne av bruker, men brukere kan og henvende seg direkte til Eikholt.

Sigrid ønsker også å presisere at det er mye kompetanse på Eikholt som kan benyttes, enten om det gjelder konkrete case, eller råd og veiledning om kombinert syns- og hørselnedssettelse. Det er derfor viktig at optikere er godt kjent med dette ressurscenteret og hvem som kan nyttiggjøre seg av tilbudet på Eikholt.

NAV dekker kostnadene ved deltakelse på tilpasningskurs for døvblinde, dette gjelder og for ledsagere.

Hvorfor ble det Eikholt?

– Det var helt tilfeldig. Jeg hadde aldri hørt om Eikholt en gang. Det hele startet med en stillingsannonse på Facebook. Det høstes så spennende ut, men jeg var ikke på utkikk etter jobb, og JEG skulle ikke flytte til Drammen. Likevel var det noe ved den stillingsannonsen som fenget. Kanskje var det behovet for nye faglige utfordringer, og/eller i kombinasjon med hvor en er i livet med større barn og mindre logistikk. Uansett årsak, så startet dialogen med Eikholt. Når arbeidsgiver er et nasjonalt ressurscenter med tilgjengelige leiligheter, gir dette muligheter for fleksible løsninger. Likevel var det en prosess, og det er noe mer enn bare å bytte jobb når en eier og driver egen arbeidsplass. – Det var en prosess å skrive søknad og CV, og dette var faktisk den første skriftlige søknaden jeg noen gang har skrevet, smiler Sigrid.

FOREGANGSDAME!

I 2020 har Eikholt 40-årsjubileum. Selv om Korona setter en foreløpig stopper for jubileet, er yrkesgruppen optiker omsider representert i fagmiljøet på Eikholt. En ny yrkesgruppe i

et etablert tverrfaglige team betyr arbeid både på individ- og systemnivå. Nettopp denne kombinasjonen liker Sigrid godt. Arbeidet med å utvikle og bygge opp en ny tjeneste kan ikke gjøres uten faglig engasjement og et indre driv, og dette er godt ivaretatt hos Sigrid.

– Etter knappe 3 måneder på en helt ny arena er det morsomt å være optiker i et bredere fagmiljø og skape et nettverk med mange ulike fagprofesjoner som hele tiden har bruker i sentrum. Dette er helt i tråd med hvordan jeg alltid har jobbet. Faget kommer først, og optiske løsninger kommer naturlig av faglige vurderinger.

Målet til Eikholt er at alle kursdeltakere skal være ferdig utredet. Det er derfor viktig at brukere med sammensatte sansetap blir ivaretatt av sin lokale optiker. Målet til Sigrid er å gjøre Eikholt kjent for de optikerne som tar rollen som synsrådgiver for denne brukergruppa med kombinerte sansetap.

DET SOM FØR VAR SPESIELT, HAR BLITT DET VANLIGE

– Brukere med kombinerte sansetap er en helt annen gruppe med helt andre behov enn de man vanligvis har som pasienter i en klinisk virksomhet. Kommunikasjonen er annerledes, det var fascinerende å få et innblikk inn i det samarbeidet mellom tegnspråktolk og bruker. Det var ukjent å ha med en tegnspråk-tolk under synsundersøkelsen. På Eikholt jobber jeg tverrfaglig på en helt ny måte, blant annet med ergoterapeut, audiograf, hørsels- og synspedagoger og rådgivere på kommunikasjon og IKT.

Sigrid var spent på den kliniske biten som optiker på Eikholt, men hun får virkelig brukt hele repertoaret i vanskelige saker. Det er også en stor fordel at jeg kjenner bransjen godt. Det er nyttig å vite hvem man kan diskutere problemstillinger med.

Gi kunnskap om øyet og synsfunksjonen, gi gode løsningsforslag. Ta betalt for den tiden du bruker, ta betalt for kompetansen og vær en stolt optiker!

– Uansett arbeidssted kan man som optiker alltid bruke faget i møte med mennesker. Ethvert møte med andre mennesker kan bety en forskjell for dem, og det gir meg energi. Dette er også mye av årsaken til at jeg fremdeles trives så godt som optiker, forteller Sigrid.

Det er tilgjengelige medisinske opplysninger om alle brukere som kommer til Eikholt. Det er viktig med mye forkunnskap da brukergruppen blir veldig fort sliten av ulike tester i en synsundersøkelse. Det er en brukergruppe som har et stort energitap på grunn av kompensierende ferdigheter og strategier. Etter mange år i butikk er erfaringen at en synsundersøkelse og en ny brille kan løse problemet pasienten kom for. Slik er det ikke nødvendigvis her. Tap av hørsel kan

SIGRIDS RÅD:

- + Tilpass alltid synsundersøkelsen til den som sitter i stolen
- + Visustavle tilpasset alle
- + La alltid det faglige og etiske være utgangspunktet
- + Kartlegg hvordan synet fungerer i ulike situasjoner, det er tidsbesparende og vær målrettet.

kreve at man må lære å bruke en svekket synsfunksjon på en helt ny måte, og omvendt. Dette er ikke en kvikk-fix, men tidkrevende arbeid både for bruker og fagperson.

Hva er overførbart fra din nye arbeidshverdag til optikere ute i butikker og klinikker?

– Jeg har kun jobbet på Eikholt i tre måneder, men dere kan gjerne stille spørsmålet igjen om ett-to år.

Noe jeg har reflektert over er at jeg i mine tidligere jobber skulle ønske jeg hadde mer kunnskap om dette med tap av hørsel, og hvordan kombinert sansetap påvirker kommunikasjon. Spesielt blant de eldre er det mange som har kombinerte sansetap. Synet påvirkes ved hørselstap og omvendt. Dette har ulike konsekvenser i synsprøverommet sammenliknet med ulike sosiale settinger. Det kan være nødvendig med briller som er tilpasset avstand for munnavlesning og ansiktsuttrykk.

– Jeg har alltid vært opptatt av at optikere må bruke sin fagbakgrunn og gi råd og veiledning om synsfunksjonen i ulike sammenhenger. Rollen som synsrådgiver er noe mer enn det å finne riktig brillestyrke. Det er så lett at det oppstår misforståelser og at man faller utenfor når man både ser og hører dårlig. Å gi pasienten kunnskap om eget syn og synsfunksjon er viktig. Det er snakk om en totalpakke som inneholder både briller, synsfaglige råd og veiledning som gir bruker kunnskap om egen synssituasjon.

Optikere kan alltid spre kunnskap om så mye mer enn briller!

Skal man jobbe med denne gruppen må man ha tid. Dette gjelder både optiker og øyelege. Man må ha tid til nødvendige utmålinger. Kanskje er flere korte besøk det som skal til. Bare det å måle visus kan slite dem helt ut. Det er viktig å ha en synsprøvetavle som også fanger opp nyansene når visus er redusert. Dette er spesielt viktig for pasienter med progredierende synstap.

Skjema for søknad om tjenester ligger på Eikholt.no 

B.I.G. VISION®

DU SER IKKE MED ØYNENE DINE. DU SER MED HJERNEN.

FOR Å STØTTE SYNSSYSTEMET BEST MULIG, TRENGER DU BIOMETRISK INTELLIGENS.

Det er faktisk hjernen som oppfatter hva som skjer i omgivelsene rundt deg. For å være sikker på at du kan navigere uten problemer i disse omgivelsene, trenger du de beste brilleglassene.

Hos Rodenstock gjør vi det ved å fastslå biometrien til hele øyet. Dette inkluderer øyelengden og flere tusen datapunkter i øyet, noe som med svært god margin overgår standardene i bransjen. Disse datapunktene integreres direkte i glasset, slik at vi kan produsere de mest nøyaktige brilleglassene – helt ned på mikronivå. Denne biometriske øyemodellen gjør oss i stand til å finne skarpsynssenteret til hvert enkelt øye helt nøyaktig. Brukerne får dermed det skarpeste synet som er mulig, på alle avstander og i alle situasjoner.

Vi har vært synseksperter siden 1877. B.I.G. Vision® er vår filosofi, og gjør Rodenstock unik – fordi vi vet at hvert eneste øye er unikt.

Vi kaller disse brilleglassene B.I.G.

BIOMETRIC INTELLIGENT GLASSES®

Les mer om **B.I.G. Vision®** på rodenstock.no/bigvisionforall



RODENSTOCK

Because every eye is different

NORGES OPTIKERFORBUND 75 ÅR

Håndverksloven satte strenge krav til utstyr på verkstedet i en optikerforretning. Bildet er fra verkstedet til Alf H. Lie i 1951. Foto: Jens Lie (fargelagt: MyHeritage)



Fra Alf H. Lies optikerforretning i Oslo tidlig på 1950-tallet. Bak disken Alf H. Lie selv. Foto: Jens Lie (fargelagt: MyHeritage)

Utrolig nok var det ikke optikere som stiftet Norges Optikerforbund (NOF) 12. oktober i 1945.

TEKST: INGER LEWANDOWSKI

Det var instrumentmakere som hadde sin bakgrunn i Oslo Optiske Instrumentmakerlaug, som var stiftet allerede i 1911. Lenge hadde noen ønsket å danne en organisasjon som skulle være landsomfattende, men det var ikke før etter krigens slutt i 1945 at de fikk flere med på denne tanken. Etter krigen var det knapphet på varer, og man tenkte nok at det ville være lettere å få inn varer hvis man henvendte seg på vegne av en landsomfattende organisasjon. De første årene dreide da også det meste av organisasjonsarbeidet seg om forretningsmessige saker.

Høsten 1945 var det 33 medlemmer i NOF, 32 menn og en kvinne, Signe Mohn fra Lillehammer. I de første årene var det bare henne og et par andre kvinner som jobbet innen faget. Det var ikke før på 1980-tallet at antallet kvinner som tok optikerutdanning, økte betydelig.

KRAV TIL MEDLEMSKAP

Instrumentmakerne som stiftet NOF, hadde alle håndverksbrev i geodetisk, nautisk eller optisk instrumentmakerfag. For å bli medlem ble det satt krav til at personen hadde bestått svenneprøve i optikerfaget, og at han/hun var selvstendig næringsdrivende. Stemmerett hadde bare de som i tillegg hadde håndverksbrev.

Urmakeroptikere som ikke hadde svennebrev, og som hadde mesteparten av brilleomsetningene rundt omkring i landet, ble avvist. Det endte med at de stiftet Urmakernes Optikerforbund. Først 20 år senere ble de to organisasjonene slått sammen og man fikk en større og mer slagkraftig organisasjon.

Optikere var regulert under håndverksloven helt fram til optikerforskriften kom i 1988. Kvaktsalverloven fra 1934 gjelder fortsatt. Den sier at kun leger kan bruke objektive undersøkelsesmetoder når det gjelder å ta ut, passe til og selge briller. Optikerne fulgte ikke denne loven, men den ble ikke opphevet før i 1988.

Stiftelsen 12. oktober:
32 menn
og en kvinne
(alle bedriftseiere)

1945-50
Selvstendig nærings-
drivende instrumentmakere
m/svenneprøve i optikk

Lage briller etter
resept fra øyelege.
Noen få drev med
brilleutmåling

NOF var med i International
Optical League (IOL) fra
1950. Nordisk Optikerråd
ble stiftet i 1947.

1945

1950

1950-60

Noen flere drev
med brilleutmåling
med prøvebrille. Carl Wilhelm
Müller styremedlem
i IOL

1950-70

Kun håndverksmes-
tere med svenneprøve
i optikk kunne drive
som optikere.

Oslo lærlingskole startet egen
klasse for optikere. Læretiden
var 4,5 år med avsluttende
svenneprøve i optikk. Det ble
arrangert korrespondansekurs
som ble avviklet i 1975.

1955
Ca 80 medlemmer
(alle bedriftseiere)

1960

1965
Ca 260 medlemmer
(alle bedriftseiere)

1960-70
Første optiker ansatt
på sykehus (Stein
Bruun 1968)

1968
De første minimums-
rutiner for brilleglass-
bestemmelse

Svein Hommerstad inn i IOLs
utdanningskomité i 1967.
Leder for komiteen fra
1973-1988

1970

1970
Sentralskolen for
optikere startet på
Kongsberg, ett års
forskole pluss to år

IOLs minimumskrav til
utdanning av optikere:
4000 undervisnings-
timer over 3 år.

1977

Skolen blir statlig høyskole
Kurs: 3-måneders
mesterkurs. Modulkurs for
eldre optikere

3-årig videregående
skole krav for opptak.
Dette blir en mal for
Norge

1975
Ca 320 medlemmer
(260 bedriftseiere
og 60 personlige
medlemmer)

1980

Ca 740
medlemmer
(300 bedriftsei-
ere og 440
pers. medl.)

1981
Studenmedlemskap
for optometri-
studenter

1987
Utdanningen
blir treårig

1988
Offentlig
godkjenning

Optikerforskriften bestemte at: Kun offentlig
godkjent optiker eller lege kan ordinere
synshjelpemidler eller tilpasse kontaktlinser.
Optiker får ikke utlevere briller til barn under 8 år
uten at barnet hadde vært hos lege. Henvvisning
til lege ved mistanke om sykdom.

1990

1992
Optikerne får
påskriftsrett i
førerkortsaker

1995
Navnet endres fra
IOOL til WCO (World
Council of Optometry)

Reguleringene fra forskriften blir i ny helselov
erstattet av krav om forsvarlighet, samarbeid og
utarbeidelse av rutiner. Utarbeidelse av kompetanse-
standarder og kliniske retningslinjer for optikere.
Henvisningretten mistes. Frivillig etterutdanningskurs
for eldre optikere – 12 moduler

Ca 1220 medlemmer
(400 bedriftseiere og
820 pers. medl.)

2000

Ca 1470
medlemmer (410
bedriftseiere og
1060 pers. medl.)

2001
Ny helselov erstatter optiker-
forskriften. Synsundersøkelse
og tilpassing av briller fritt for
merverdiavgift.

2002
Påskriftsrett til
fornyelse av
briller til barn.

Grundige synsundersøkelser med bruk av
diagnostika. Forskning, Arbeidsplassoptometri,
Rehabilitering av synshemmede. Spesialiteter
innen allmenn-optometri, og ortoptikk og
pediatrisk optometri

2010

2009
Henvisningsretten tilbake
Direkte henvvisning
til øyelege

2018
Høyskolen og optometri-
utdanningen blir en del av
Universitetet i Sørøst-Norge

2020
13 med PhD og
181 med MSc

Ca 1200 hoved-med-
lemmer
NOF og 540
bedriftsmedlemmer i
Synsinformasjon

2020



I henhold til instruks for utstyr i butikken fra 1948 skulle alle ha blant annet en PD-måler. Foto: Jens Lie (fargelagt: MyHeritage)

Hele 25 år etter stiftelsen (1970) ble forbundet åpnet også for medlemmer som ikke var bedriftseiere. Kravet om svenneprøve i optikerfaget ble stående i 36 år (1981) da man erstattet det med en enklere prøve ”optoteknisk prøve NOF”. Samtidig ble kravet til medlemskap at man skulle ha bestått endelig eksamen i optometri ved en godkjent høyskole.

I 1988, da optikerforskriften kom, ble NOFs kravet til medlemskap at man skulle ha offentlig godkjenning som optiker. Slik er det fortsatt.

NY ÆRA MED BRILLOPTIKERE VED RORET

De første seks årene hadde NOF to formenn. Det var henholdsvis en ingeniør og en instrumentmaker, men i 1951 ble brilleoptiker Alf H. Lie fra Oslo valgt som formann, og en ny ære ble innledet. Organisasjonsarbeidet dreide seg fra nå av stadig mer om optikeryrket og mindre om forretningsdrift. NOF ble i større grad en profesjonell yrkesorganisasjon, skrev optiker Carl W. Müller fra Haugesund som var formann fra 1956-1964.

Müller var en framsynt mann som allerede da arbeidet for å opprette en optikerskole og for godkjenning av optikere, selv om oppfyllelsen av begge saker ikke kom før mange år senere. Det var etter hans mening også nødvendig å følge med på fagutviklingen i andre land. Derfor var medlemskap i den internasjonale optikerorganisasjonen, International Optical League (IOL) også viktig.

KONTROVERSIELT AT OPTIKERE SKULLE REFRAKSJONERE

Fram til langt ut på 1950 og 60-tallet kunne optikerne, ikke bare i Norden, med rette betegnes som ”brillemakere”. De lagde vanligvis briller etter brilleseddel utstedt av øyeleger, og da IOL gikk inn for at optikere skulle refraksjonere var dette kontroversielt. Sverige meldte seg ut fordi svenske optikere var redde for å trække øyelegene på tærne. Også her hjemme var det flere som mente at Norge skulle melde seg ut. Carl W. Müller var imot utmeldelse og fikk med seg flertallet. En av støttespillerne hans var Svein Hommerstad som siden skulle få stor betydning for utviklingen av optikerfaget. Noen år senere ble Müller valgt inn i styret i IOL, og Svein Hommerstad innehadde det viktige vervet som leder i utdanningskomiteen i hele 15 år.

De fleste optikere var håndverkere, men noen hadde likevel prøvebriller ute i butikken og bestemte gjennom prøving hvilke glass kunden skulle ha. Men det fantes også i denne første tiden noen få optikere som foretok mer omfattende synsundersøkelser. Det var optikere som hadde sin utdanning fra utlandet (Jena, Tyskland). Utover på 1960-tallet ble det stadig flere som pakket sekken og dro til Berlin og Köln i Tyskland, og fra 1970-tallet dro mange til engelsktalende land. Yrkesutøvelsen endret seg etter hvert som kunnskapsnivået ble høyere.

OPTIKERUTDANNING I NORGE

En av grunnene til at Norges Optikerforbund tidlig begynte å engasjere seg i utdanningen, var ganske enkelt at man ønsket å øke antallet optikere. Først og fremst ble svenneprøvene forbedret og forenklet, og instrumentmakere og optikere ble delt i to faggrupper. Det ble i 1950 opprettet en egen klasse på Oslo Lærlingskole etter initiativ fra to optikere. Lærlingtiden var på 4,5 år med undervisning på deltid og avsluttende svenneprøve.

Etter initiativ og delvis finansiering av NOF ble det på 1960-tallet avholdt en rekke kurs og mindre undervisningsopplegg på Tinius Olsens Skole på Kongsberg. Høsten 1970 godkjente myndighetene ”Sentralskolen for optikere” på Kongsberg, og en ett-årig grunnutdanning startet. Og i 1972 ble etableringen av en treårig linje for optometri godkjent, og i 1977 ble skolen statlig høyskole. På 1970-tallet avholdt NOF en rekke etterutdanningskurs (modulkurs) a 54 timer for eldre optikere. Mange optikere gikk på kurs i flere år. Tilsvarende kurs ble igjen fra 1988 avholdt for optikere med svenneprøve som da fikk godkjenning.

Fram til 2003 var optikerutdanningen en høyskole-ingeniørutdanning. Da ble den et rent profesjonsstudium og det nye navnet ble Institutt for optometri og synsvitenskap. Forskning var allerede blitt en del av instituttets aktiviteter. Fra nå av fikk studentene graden Bachelor of Science (BSc) etter bestått eksamen.



EDUCATION BEFORE LEGISLATION

Autorisasjon av optikere var tidlig et tema for NOF, og i 1953 forelå et forslag til optikerlov. Dette ble det aldri noe av. I 1976 presenterte et utvalg med blant annet optikere og øyeleger en utredning om optikerfaget og helsesektoren, men det var dissens i gruppa og arbeidet stoppet opp. Først i 1988 fikk man igjennom en optikerforskrift under Lov om helsepersonell. Dette var en viktig milepæl. Den beskyttet tittelen ”optiker” og ”optiker med kontaktlinsekompetanse” og den godkjente optikerutdanningen ved Kongsberg Ingeniørhøgskole. Den definerte optikernes arbeidsoppgaver og avgrensningene av disse. Blant annet kunne optikere ikke utlevere briller til barn under åtte år, eller kontaktlinser til barn under 12 år med mindre disse først hadde vært til undersøkelse hos lege. Ved mistanke om øyesykdom skulle optiker henvise til lege. Det var også noen avgrensninger i forhold til bruk av instrumenter.

Optikerforskriften ble stående fram til 1.1.2001, da det kom ny helselov. I denne er alle detaljerte beskrivelser av arbeidsoppgaver og begrensninger erstattet av et forsvarlighetskrav, pålegg om tverrfaglig samarbeid og utarbeiding av nye rutiner. Optikernes enerett til å ordinere synshjelpemidler

De fleste optikere var håndverkere, men noen hadde likevel prøvebriller ute i butikken og bestemte gjennom prøving hvilke glass kunden skulle ha.

falt bort mens yrkestittelen optiker ble forbeholdt optikere med offentlig godkjenning.

I 1992 fikk optikerne påskriftsrett i førerkortsaker, og fra 2001 plikt til å sende melding til fylkeslegen hvis bilfører ikke oppfyller synskravene i førerkortforskriften. I 2002 fikk optikerne utvidet påskriftsrett til å gjelde fornyelse av briller til barn, og fra 2004 fikk optikere med nødvendig kompetanse begrenset tilgang til å bruke diagnostiske medikamenter ved synsundersøkelser.

NOFS ROLLE SOM PÅDRIVER

Uten Norges Optikerforbund som pådriver for å få en stadig bedre utdanning og for å få igjennom stadige utvidelser av optikernes yrkesutøvelse, ville optikerfaget sett helt annerledes ut i Norge. I første omgang med organisasjonens samarbeid med optikerutdanningen på Kongsberg om utdanning og kursing, og dernest sitt utrettelige arbeid med å informere og ta opp aktuelle saker med myndighetene og politikerne på Stortinget. Et viktig prinsipp har alltid vært ”education before legislation”. Kurser og etterutdanning av eldre optikere sørget for at vi ikke fikk inndeling av optikere i A og B-klasser i Norge. Parallelt arbeidet man med informasjon til så vel egne medlemmer som til publikum gjennom Informasjonskontoret for synshjelp (siden Synsinformasjon). Til sammen har dette ført til at publikum har stor tillit til norske optikere. ●



BEDRE ØYEHELSE PÅ HJEMMEKONTORET

Elin Synnøve Båfjord,
Karianne Huseby Nossen
og Tuva Ulnes Flatåker.

2020 er året der store deler av Norge ble sittende på hjemmekontor. Hvordan påvirker det syn og øyehelse, og hvilke råd kan optikere gi? **TEKST: DAG ØYVIND OLSEN FOTO: BRILLELAND**

Optikerstudentene på Kongsberg har sittet mye hjemme med sine studier både i vår og i høst. Det har vært vanskelig for bransjen å holde fysisk engasjerende kontakt med studentene. Det valgte Brilleland å gjøre noe med, på en utradisjonell måte.

– Vi ønsket å finne en ny måte å engasjere studentene på, hvor de kunne bruke sin faglige kunnskap og samtidig fordype seg i et tema som er aktuelt i dag, sier rekrutteringsrådgiver Karianne Huseby Nossen.

Studentene fikk en oppgave de skulle løse på 72 timer. Oppgaven gikk ut på å gi fem gode råd for bedre øyehelse på hjemmekontoret. Rådene skulle ha en god klinisk begrunnelse, være enkle å formidle til pasientene og kunne brukes effektivt i markedsføring.

– Som optikere er vi opptatt av å rådgi pasientene våre slik at de får en bedre hverdag med hensyn på synet. Vi jobber daglig med å tilpasse databriller til våre pasienter. Vi ønsket å involvere studentene i hvordan endringene i dagens Norge også vil endre de rådene vi gir, sier Karianne Huseby Nossen.

Det er ofte ikke så store endringer som skal til. Små justeringer til hvordan man sitter i forhold til vinduet, lysinnstillinger, vinkelen ned på skjermen og andre råd som er lette å gjennomføre.

Juryen bestod av fagfolk innen media, optometri og markedsføring – som selv fikk ny kunnskap som man kan ta med seg i arbeidshverdagen. Innleveringene kom som pos-

tere, brosjyrer, filmer og kampanjer for sosiale medier.

Vinnergruppen, bestående av Elin Synnøve Båfjord og Tuva Ulnes Flatåker har utviklet et tydelig kampanjekonsept som er forankret i grundig forarbeid, sier juryen. Rådene er gjennomtenkte og tydelige, og morsomt og kreativt presentert.

Vinnerkampanjen «Mistet fokus?» tar for seg at det er fort gjort å miste fokuset på jobb, synsmessig, samt ellers i hverdagen. Inspirert av blant andre Helsedirektoratets slagkampanje, valgte vinnerne ut fem korte ord som er enkle å huske. Konseptet er enkelt å bruke i forskjellige format med fem overordnede ord, et spørsmål til hvert ord, en faktaboks og konkrete tips. 📍

UTVALGTE TIPS FRA STUDENTENE:

- + Sjekk synet
- + Juster skriftstørrelsen på maskinen din.
Minimum størrelse tolv
- + Ta pauser hvert 20. minutt og se på noe langt borte
- + Sørg for å ha god belysning
- + Match lysstyrken på skjermen med lyset i omgivelsene
- + Husk å blunke
- + Plasser skjermen 50-70 cm. fra deg
- + Når jobben er gjort, ikke sett deg foran en ny skjerm
- + Forsikre deg om at toppen på skjermen er i øyehøyde
- + Spis regelmessig for å opprettholde energi og konsentrasjon

DAILIES
TOTAL1™

HJELP FLERE KONTAKTLINSEBRUKERE...
DITCH DISCOMFORT



KONTAKTLINSEN SOM FØLES SOM INGENTING¹

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.

Se bruksanvisningen for fullstendig informasjon om bruk, pleie og sikkerhet.

© 2020 Alcon 03/20 NORD-DTI-2000001 NO

Alcon

KLINISK KVALITET: ER DET FORSKJELLER MELLOM OPTIKERE I NORD-EUROPA?

TEKST: SVEIN TINDLUND

Hva skjer når over 800 optikere fra Norden og Nederland må løse en faglig quiz med 15 kasus? Er kompetansenivået innen kliniske vurderinger og beslutninger forskjellig mellom landene?

Det ønsket Specsavers Nord-Europa å finne ut. Som et ledd i individuell e-læring for optikere i regionen, deltok 855 optikere uavhengig av kjedetil-knytning i Norge, Sverige, Danmark, Finland og Nederland i fagquiz med multiple choice-svaralternativer.

Historisk sett har det vært god kontakt mellom optisk bransje i Norden og til dels også i Nederland. Sentrale aktører som har vært med på å forme bransjen organisatorisk har hatt formelle og uformelle kontaktpunkter. Ikke minst har nordiske kjeder som opererer i flere av de nordiske landene bidratt til denne tradisjonen.

Likevel har det vært forskjeller i utdanning og i hvilke rettigheter optikere i de ulike land jobber under. Eksempler er når faget fikk offentlig godkjenning som helsepersonell, når BSc og MSc-nivåer ble innført i utdanningene, hvilke beslutninger man kan ta på eget initiativ uten å rådføre seg med øyelege/lege, henvisningsrett til lege/øyelege og bruk av diagnostiske midler.

Ser man på den kommersielle delen av bransjen er det også store ulikheter. Det er godt kjent at det er en sterk kultur for at man i Norge tar betalt for synsundersøkelsen, mens man i

andre land har en lang tradisjon for å gi rabatt på synsundersøkelsen eller også å ikke ta betalt for denne i det hele tatt. Så kan man spørre seg om dette har noen relevans til hvordan optometri som fagfelt utvikles innen et land eller om dette med økonomi er å regne som en helt separat del fra hvordan faget utvikles. Undertegnede forsøker ikke å komme med noen fasit på dette i denne artikkelen, men jeg tillater meg å stille spørsmålet da det fra tid til annen dukker opp debatter hvor det indikeres at det er sammenheng mellom faglig utvikling og det tjenesten koster.

QUIZ UTVIKLET I DANMARK

En quiz bestående av 15 kliniske kasus lå ute på Specsavers onlineplattform fra mai 2019 til september 2020. Den var utarbeidet av den danske øyelegen Danson Muttuvelu som vi i Specsavers har hatt et tett samarbeid med i mange år. Spesielt tett har det vært siden 2018, da Specsavers i Danmark innførte et internt Second Opinion System (SOS) der optikere kan sende inn kasus for elektronisk vurdering for å få råd om å henvise eller ikke. I 2019 ble det internt sendt inn nær 10 000 kasus til hans gruppe av øyeleger. Vi visste derfor at Muttuvelu hadde god innsikt i hva danske optikers praktiske kliniske kompetansenivå lå på. Kasusene ble

deretter vurdert av fagpersoner i hvert av de fem landene for å sjekke om problemstillingene i kasusene var relevante også for optikere utenfor Danmark.

Formålet med quizen var at den enkelte optikeren kunne sjekke sin kliniske kompetanse innen øyehelse. I ettertid har vi sett at det å publisere data fra en så stor gruppe efarne optikere kan ha verdi å dele.

Specsavers ser på dette som interessante data som deles med andre i de land vi er til stede. Som kollegaer innen samme helsefag er vi etisk forpliktet til å dele erfaringer og data som kan bidra til økt kvalitet.

METODE

På det tidspunktet vi lanserte Quizen online var ca. 2000 optikere registrerte som brukere av tjenesten. Fordelingen interne/eksterne var ca. 50/50. Tilsammen har 855 benyttet seg av quizen. I denne presentasjonen har vi fjernet 176 svar fra optikere som bor i andre land enn Norge, Sverige, Danmark, Finland og Nederland. I tillegg er svar fra en optiker ekskludert da det var kryssset av på svært mange svar per case selv om det tydelig gikk frem at kun ett svar var korrekt. Analysen under er basert på svar fra 669 optikere.



© Colsonbox

For hver deltager spurte vi om:

- Land vedkommende jobber i
- Alder
- Antall år erfaring som optiker
- Intern/ekstern ansatt

De 15 kasesene er fordelt på følgende tema:

- Keratokonus
- Blepharitt
- Binokulært syn
- Akkomodasjon
- Intraokulær linse
- Tørr AMD
- Epiretinal membran
- Choroidea
- Veneokklusjon
- Need for dilated exam
- «Shunt vessel»
- Glaucom
- Papille ødem
- Entropion
- Tørt øye

For hvert kasus finnes fire-seks multiple choicesvar hvor flere av dem kunne være korrekte svar. Tilsammen 72 ulike svar var tilgjengelige. Rett svar ga +2 poeng, feil svar ga -1 poeng og ingen svar eller valget «Vet ikke», ga 0 poeng. Max score var 144 poeng.

Undersøkelsen kan finnes på www.viewpoint.online

RESULTATER

Figur 1 viser hvordan svarene fra alle 669 optikere fordeler seg. Snittet ligger på 81 av 144 mulige poeng.

Fordeler vi svarene per land (fig 2), ser vi at nivået er svært jevnt mellom alle de nordiske landene samt Nederland.

Forskjellen mellom det land som scorer i snitt høyest og lavest utgjør kun 6 svaralternativer av de 72 ulike. Med tanke på at ett kasus har fra fire-seks svaralternativer, må vi konkludere med at forskjellene mellom land er liten.

Analysen viste også at det er liten forskjell mellom optikere med ulik erfaring (fig 3). Optikere med 10-14 års erfaring fikk noe bedre resultat enn

Fig 1

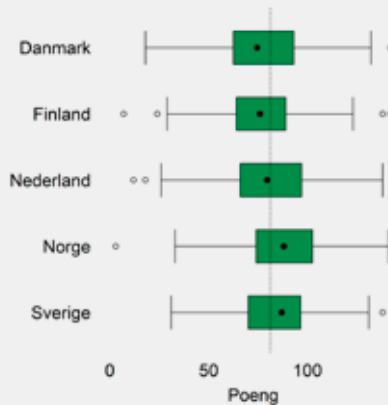


Fig 2

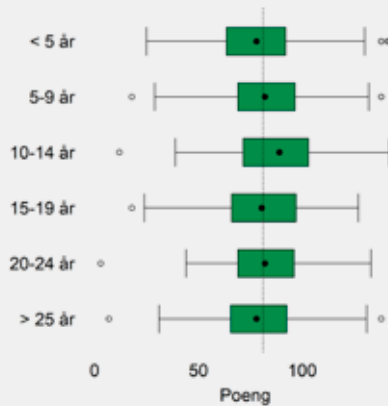
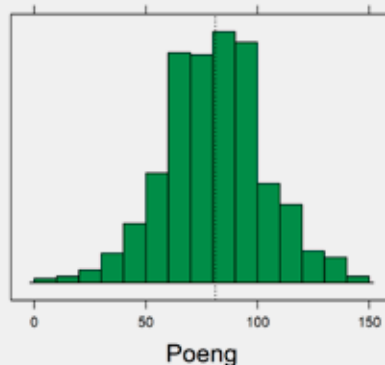


Fig 3



optikere med under fem års erfaring. Dette er også som forventet og viser at en viss erfaring teller positivt. Forskjellene er også her små. Optikere med 10-14 års erfaring fikk i snitt bare åtte poeng bedre resultat enn optikere med under fem års erfaring. Forskjellen utgjør bare fire rette svar. Det viser at våre unge optikere er gode!

Vi har også sett på hvilke temaer som fikk flest riktige og flest feil svar. Dette er interessant da det kan si noe om hvilke temaer optikere er gode og mindre gode på. Tallmaterialet på dette er nokså omfangsrikt og presenteres ikke i detalj. Interesserte kan kontakte undertegnede for å få oversendt detaljerte svar.

Oppsummert ser vi at kasus som går på samsyn, fremre segment, AMD og glaucom scorer bra, mens veneokklusjon og kasuset som går på «shunt vessel» har flest feilaktige svar. Dette er heller ikke overraskende i og med at dette er kompliserte problemstillinger optikere heller ikke kommer ofte i befatning med. Slike kasus befinner seg godt inn i hva som er øyelegenes arbeidsfelt. Merk at selv om rett svar ikke ble avgitt, så betyr ikke det at optiker ikke ville henvist disse tilfellene videre. Ser man på bildet fra 2. kasuset med flest feilaktige svar, så vil jeg tro at de aller fleste optikere ville henvist og således opptrådt ansvarlig likevel.

KONKLUSJON OG DISKUSJON.

Vår konklusjon er at det faglige nivået på optikers praktiske kompetanse innen øyehelse i regionen bestående av Norge, Sverige, Danmark, Finland og Nederland er høy. Svar basert på 15 kasus er ikke en komplett kartlegging av reell praktisk klinisk kompetanse. Tatt i betraktning det relativt høye antallet optikere som har svart, 669 personer, mener vi det likevel gir en pekepinn.

Videre ser vi en relativt liten forskjell mellom de ganske nylige utdannede og de mer erfarne optikere. Dette kan indikere at utdanningen av våre nye optikere er grundig med tanke på gjen-



FAGUTVALGET
INFORMERER

FAGUTVALGET INFORMERER

Det har i annerledesåret 2020 vært høy aktivitet i Fagutvalget. I tillegg til å revidere de kliniske retningslinjene, har Fagutvalget bidratt under utarbeidelsen av smittevernsdokumentet i mars/april, vi har idèmyldret sammen med Hans Torvald Haugo i planleggingen av neste års fagkonferanse, og vi har bidratt med faglige og fagpolitiske synspunkter ved henvendelser fra blant andre NAV.

I løpet av 2020 har vi jobbet med flere retningslinjer. Noen har kun fått små endringer, mens andre har fått full overhaling. Noe av bakgrunnen for det høye antallet reviderte retningslinjer var litt ekstra «fritid» på vårparten. Retningslinjene som er ferdige, eller blir ferdige i løpet av 2020, er: R9 *Undersøkelse av pasienter med risiko for åpenvinklet glaukom*, R13 *Undersøkelse av pasienter ved hjemmebesøk*, R8 *Undersøkelse av pasienter med katarakt*, R15 *Journalføring*, R7 *Undersøkelse av pasienter med aldersrelatert makuladegenerasjon*, R21 *Refraktiv kirurgi* og R6 *Fører kort*. Det jobbes ellers videre med den nye retningslinjen R20, som omhandler myopi, og en ny retningslinje om hygienerutiner/-tiltak. Den sistnevnte er ikke ment som en «pandemi»-retningslinje, men skal omhandle rutiner som skal foreligge i en normal klinikkhverdag.

Vi vil også takke alle som har bidratt med synspunkter, gjennomlesing og faglig kunnskap i løpet av året. Sammen jobber vi for yrkesstolthet og en trygg praksis! 📍

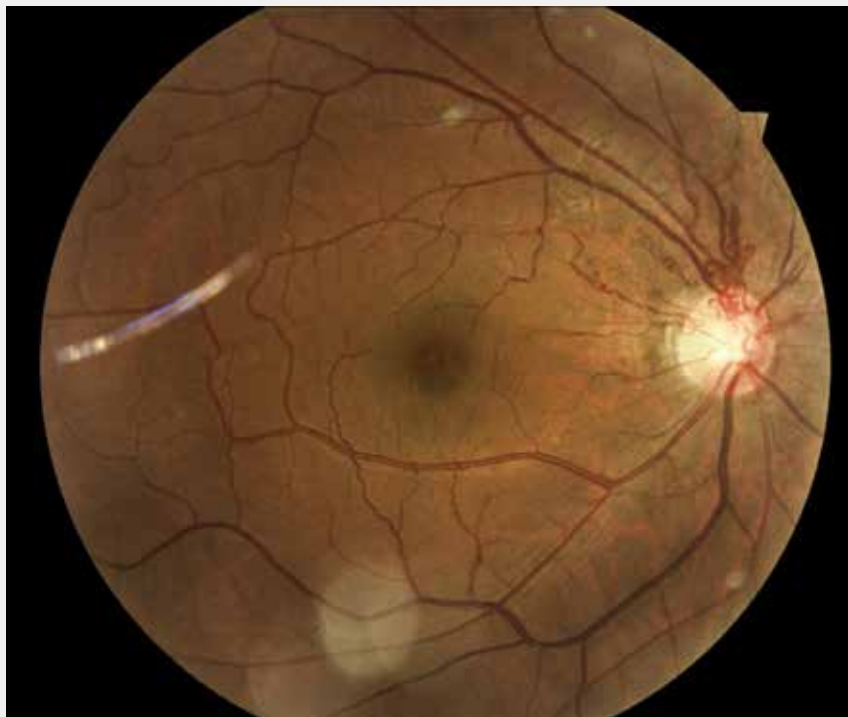


Fig 5: Shunt vessel. Dette fra kasuset som fikk flest feilaktige svar.

Vår konklusjon er at det faglige nivået på optikers praktiske kompetanse innen øyehelse i regionen bestående av Norge, Sverige, Danmark, Finland og Nederland er høy.

kjenning av øyesykdommer og veier opp for manglende erfaring i løpet av de første fem årene.

Resultatene indikerer at likhetene mellom optikere, til tross for ulikt erfaringsnivå og geografi, er større enn forskjellene når det kommer til å gjøre vurderinger av øyehelsen.

Quizen vil bli tilgjengelig på www.viewpoint.online, et nytt online-samfunn for faglig kompetanseheving og diskusjon.

En stor takk til Jon Gjelle som har bidratt med databehandling og statistisk analyse. 📍

Artikkelforfatter Svein Tindlund er Optometry Director Northern Europe i Specsavers

Epost:
svein.tindlund@specsavers.com

STUDENTOPPGAVE OPTOMETRI OG SAMFUNN: INTERNT SAMARBEID FOR PASIENTENS BESTE

TEKST: JOHANNE HALSNE, KARIANNE FEYDT, KRISTINE ELISE PEDERSEN, MAREN LUNDE LÆRDAL, WILLIAM BERG, YAZAN TAYEM

Lang ventetid hos øyeleger kan stå i veien for god ivaretagelse av pasientens helse. Kan interne henvisninger mellom optikere være med på å gjøre ventetid hos øyeleger kortere? Hva står eventuelt i veien for henvisning internt mellom optikere?

I dag er det lang ventetid hos mange øyeleger. Dette er noe av bakgrunnen for at Norges Optikerforbund arbeider for at optikerne skal få et større ansvar i behandlingen av våre pasienter. Vi utførte en spørreundersøkelse blant optikere der vi spurte om hvilke tilfeller de ville ha henvist til andre optikere i stedet for øyeleger, for å kunne avlaste dem.

Vi fikk inn 108 svar og over 60 prosent av disse var positive til at det skulle bli mer henvisninger mellom optikere. Er det slik at samarbeidet er godt nok, optikere imellom, i dag?

«I HVILKE TILFELLER VILLE DU HENVIST TIL ANNEN OPTIKER I STEDET FOR ØYELEGE?»

Over 80 prosent av svarene vi fikk dreide seg om kompetanse. Optikere henviser til annen optiker i tilfeller der de opplever at deres egen kompetanse ikke strekker til. Dette gjaldt spesielt i tilfeller med samsyn og synstrening, men også spesiallinser, svaksyntoptikk og patologi. En god oversikt over hvilke optikere som har hvilken kompetanse vil gjøre det lettere å henviser internt i

systemet. Dette forutsetter at optikere er i stand til å se grensene av egen kompetanse, og ikke er for stolte til å innrømme egne begrensninger.

I undersøkelsen svarte 17 prosent at de ville henvist til annen optiker i stedet for øyeleger når det gjaldt utstyr til OCT, perimetri, meibografi og topografi. I en annen undersøkelse av Per Lundmark og Knut Luraas (2017) kom det fram at norske øyeleger får inn

«Noen er flinke til å bruke hverandre, mens andre er for stolte til å innse at andre har mer kompetanse på et område» – Sitat optiker

henvisninger fra norske optikere hvor omtrent 20 prosent av disse får en annen konklusjon enn det henvisningen var. Noen får en annen diagnose og andre får ingen. Det kan være at noen av disse henvisningene er på grunn av manglende utstyr. Ved å henviser pasienter til andre optikere i stedet for øyeleger når det gjelder manglende utstyr,

kan man være med å avlaste øyeleger og gi pasienten kortere ventetid.

TILLIT OG KONKURRANSE KAN VÆRE TIL HINDER

En optiker fra spørreundersøkelsen hevdet at det sjeldent blir henvist til en kollega i annen optometrisk praksis grunnet konkurranse og manglende tillit. Personen slo fast at det kun henvises til annen optiker dersom man stoler på at den andre optikeren ikke «stjeler»

kunden. Optikeren påstår at de store kjedene har for mye makt, og at det ofte drives med mer fokus på salg og profitt. En slik mangel på tillit kan stå i veien for et mulig samarbeid mellom optikere som kan avlaste øyelegene. Ifølge retningslinjene til NOF skal en optiker henviser tilbake til optikeren som først henviste ved kjøp av eventu-



© Colourbox

elle hjelpemidler. Frykt for å miste kunden burde derfor ikke være til hinder for henvisning mellom optikere.

Andre hindre for internt samarbeid er manglende oversikt over hvilke optikere som er spesialiserte og har en eventuell høyere kompetanse. I tillegg vil det kunne oppstå ekstra kostnader for kunden.

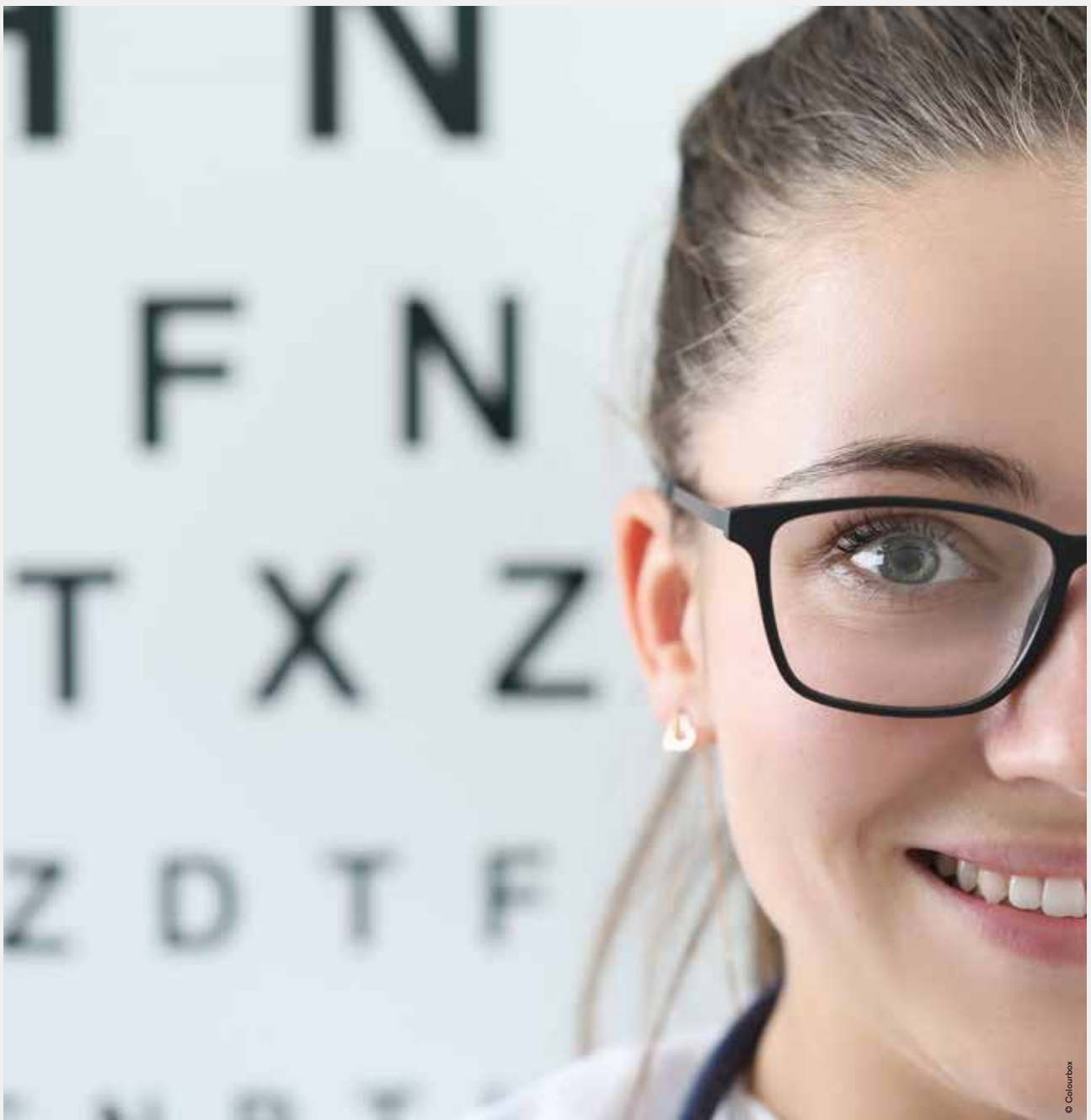
Mange optikere var veldig positive til å henvise oftere til andre optikere, dersom det kan bidra til å avlaste øyelegen og forkorte pasientens ventetid. De fleste vil henvise internt når det gjelder kompetanse og manglende utstyr. De største hindre for mer internt samarbeid mellom optikere er konkurranse og manglende tillit. Er dette det beste for pasienten? ●

KILDE:

Lundmark og Luraas, 2017, Survey of referrals and medical reports in optometric practices in Norway. Dove press.

UT MED KUNDE - INN MED PASIENT?

KRONIKK: HEIDI REFSETH



© Colourbox



Kronikkforfatter Heidi Refseth (Foto: Kaia Means)

Jeg er helsepersonell, altså er du min pasient.

Den 20. april var jeg på smittevernskurs for én til én helsetjenester i regi av FHI. Bak hver sine skjermer satt det bl.a. fysioterapeuter, psykologer, tannleger og optikere. På slutten kom det et spørsmål fra en optiker til overlegen på FHI: – Må vi ha på hansker når vi skal ta på kontaktlinser? Hvorpå overlegen svarer: – Nei, dere trenger ikke ha på hansker når dere tar på linsene på kunden. Han smilte. – Er det ikke det dere kaller det?

Jo, tenkte jeg. Vi kaller pasientene våre for kunder. Hvorfor?

Er det fordi de ikke er syke? Er det fordi vi selger produkter? Er det fordi markedskreftene liker kunder – eller handlende mennesker? Eller har vi ikke sterk nok følelse av verdi som helsepersonell?

Jeg tror det er en kombinasjon av alt.

Vi kan vel være enige om at diverse øyelidelser konverterer kunden om til pasient. Men hva skjer når kunden bare skal ha lesebrille på +1.00? Er det verdt

en kroppslig skavank? Ja, det er det ingen tvil om, mener WHO: Det har diagnosekode H52 i ICD 10, kapittel VII, Sykdommer i øyet og dets omgivelser. Like plagsomt som å ha øret tett av ørevoks? Du er pasient hos fastlegen hvis du skal skylle ørevoks. Lesebrille på +1.00 er som ørevoks; litt ned på rangstigen.

Vi ble helsepersonell i 1988. Før det var vi håndverkere. Vi var til og med underlagt kvakksalverloven. Kanskje denne arven bor i oss enda? Kanskje den bor i andre også?

Og husk på at innfatninger, glass, kontaktlinser og linsevæske er definert som medisinsk utstyr. Solbriller også.

Vi ble helsepersonell i 1988. Før det var vi håndverkere. Vi var til og med underlagt kvakksalverloven. Kanskje denne arven bor i oss enda? Kanskje den bor i andre også? Noen ganger får vi små hint om at annet helsepersonell tenker på oss på den måten. Det kan være et avisinnlegg, en kommentar eller en hel forening.

Man kan også føle seg mindre verdifull som helsepersonell hvis man får for lite tid på undersøkelsene, hvis man pushes på salg, eller enda verre: at synsundersøkelsen er rabattert eller gratis.

Det er ingen tvil om at kjeder og markedskrefter har egeninteresse i at vi har kunder på undersøkelsesrommet istedenfor pasienter. I pasientkartoteket til Heads (et av våre mest brukte journalsystemer for pasientdata) så heter pasientene kunder. Gjør det noe med underbevisstheten til oss som undersøker? Hvis du er registrert som kunde i Heads, så er du per definisjon en pasient, så hvorfor ikke bruke det riktig.

Gjør kjedene seg en bjørnetjeneste i å favorisere kunden?

Jeg mener at både optikere, bedriftene og pasientene kan ha fordeler av at kundene blir pasienter. Hvis du er pasient hos en optiker, så forutsetter du faglig ivaretagelse og omsorg. Vil undersøkelsen få en større verdi? Kan vi ta høyere pris for undersøkelsen? Hvis du er kunde så forutsetter du at du skal handle noe. Undersøkelsen er underordnet salget, og du ønsker å betale så lite som mulig for den.

Hvis du som optiker har en pasient i stolen, vil du få større ansvarsfølelse og gjøre en grundigere jobb? Vil antall henvisninger til øyelege gå ned? Vil du få flere til jevnlig oppfølging hos deg?

Hvis vi tydeliggjør at det er pasienter vi har, vil andre aktører i helsevesenet forstå at det er helsehjelp vi yter og ikke først og fremst salg? Vil vi få flere samarbeidspartnere?

La oss tørre å begynne å si pasienter, og la oss jobbe for at det ikke er tvil om at vi er helsepersonell. ●

FORSKER PÅ CELLER I ØYET

TEKST: SOLVEIG HOVSTEIN

Forskere fra Florida Atlantic Universitys Schmidt College of Medicine håper å finne ut av hvordan de kan konstruere vev for regenerative terapier for aldersrelaterte og degenerative sykdommer.



Forskerne mottok nylig et tilskudd på 1,3 millioner dollar fra National Eye Institute of the National Institutes of Health (NIH). Det skal brukes på et prosjekt som skal identifisere nye mekanismer for hvordan umodne celler i øyet aktiverer gener for å bli modne visuelle celler. Arbeidet vil bli gjennomført i samarbeid med forskere fra Thomas Jefferson University i Pennsylvania.

Forskerne vil identifisere genreguleringsveiene som er aktivert for å programmere umodne celler som ligner stamceller i øyelinsen, og se på hvordan de modnes og blir gjennomskjinnelige. Dette forklarer Marc Kantorow, PhD, hovedforsker og assisterende dekan for doktorgradsstudier og professor i biomedisinsk vitenskap ved FAUs Schmidt College of Medicine.

Kantorow og medforsker Lisa Ann Brennan, PhD, forskningsassistent ved FAUs Schmidt College of Medicine, har oppdaget at spesifikke endringer i DNA-konformasjon under utvikling av vev, regulerer aktivering av gener som er nødvendige for å lage funksjonelle øyelinser. Dette skjer ved aktivering av nye DNA-bindende proteiner kalt transkripsjonsfaktorer.

Forskerne vil undersøke de genetiske og cellulære mekanismene som styrer utviklingen av DNA-endringer og vil identifisere hvilke transkripsjonsfaktorer som trengs for å danne øyelinser.

Ettersom DNA-endringer aktiverer funksjonen til gener som kreves for utvikling av et bredt spekter av vev og organer, vil resultatet av denne forskningen gi grunnlag for utvik-

ling av regenerative terapier for ulike sykdommer. Slike sykdommer kan være alt fra degenerasjon av retina til hjertesykdom. Hvis aktivering av øyelinsgener forstyrres, kan dette føre til katarakt. Dermed kan resultatet av disse studiene ha muligheten til å forhindre at katarakt utvikles. Katarakt er fortsatt den viktigste årsaken til at folk blir blinde i verden og mange har ikke tilgang til kirurgi.

Informasjonen de får fra disse studiene vil kunne brukes for utvikling av nye vevstekniske strategier som igjen kan utvikle øyeceller og andre typer celler som erstatning for skadet og sykt vev.

Kantorow-laboratoriet fokuserer på å forstå mekanismer for utvikling av øyet og sykdom. Spesielt fokuserer teamet til Kantorow på øyelinsen og netthinnen som modeller for å forstå celledifferensiering, celledisjon og sykdomsmekanismer. ●

REFERANSE:

https://www.fau.edu/newsdesk/articles/stem-cell-research-grant-kantorow.php?fbclid=IwAR3Djs1uWBOxjyGjcxkT7eqGA0tSnKIUBP5GWt98sL59RjMgQSCEZJT_8gI



FAGET ER IKKE GRATIS!

DET ER UNDER ETT ÅR SIDEN styreleder i Norges Optikerforbund reagerte på markedsføringen av gratis synsundersøkelser. Nå ser vi slike annonser på nytt. Hvis alle lar være å ta betalt for synsprøven slik som f.eks. i Danmark, resulterer det i at man ikke lenger konkurrerer på pris på selve synsundersøkelsen. Så annonsering med gratis synsprøver vil da være borte, fordi ingen tar betalt allikevel.

Ingen andre yrkesgrupper synes jobben de gjør og utdannelsen de tar, er så lite verdt, at de velger å gi den bort gratis. Gratis eller rabattert betaling av synsundersøkelser vil føre til at klinisk oppfølging av synsfunksjonen vil bli ulønnsom, og synsundersøkelsen vil reduseres til å være et salgsverktøy for et produkt. Optikere bør aldri være likegyldige til faget.

HVA KAN VI GJØRE?

Norske optikere kan kun styre sine egne handlinger. I denne forbindelse vil det si at vi i så liten grad som mulig bør søke jobb hos de som ønsker å ødelegge faget vårt.

På en måte så skylder vi flere generasjoner optikere å ta denne kampen. Vi har kjempet for å ta betalt for tjenesten i lang tid. Annonsering med gratis synsundersøkelser i Norge gjør norske optikere triste og oppgitte. Vi har kjempet mot kvakksalverloven. Vi har jobbet for å bli sett, hørt og anerkjent av offentlige myndigheter. Vi har opparbeidet oss gjensidige tillitsforhold til øyeleger. Vi har også skåret høyt på forbrukernes tillitsbarometer.

Gratis synsprøver svekker alt vi har jobbet for. Kunden oppfatter at betalingen for tjenesten skjules i brillesalget. Vi fremstår ikke like ærlige som før. Det kunden får inntrykk av, er at optikeren er villig til å gi bort synsundersøkelsen for å selge «dyre» briller. Noe som igjen bidrar til å gi inntrykk av at brillene koster mer enn de trenger å gjøre.

Er vi da mer stolte av å selge briller enn av faget vårt? Og hva med rekrutteringen? Hvis noen spør en erfaren optiker om de vil anbefale faget? Da vil optikeren tenke tilbake på alle kampene for å bli anerkjent som fagperson. Om denne kampen har lyktes eller ikke, kan være avgjørende for

om man vil anbefale noen å gå inn i yrket. Annonsering med gratis synsprøver bidrar til en følelse av at kampen for faget er tapt.

Hva er forskjellen på en kundefrådgiver i butikk og en optiker som autorisert helsepersonell?

En optiker må minimum ha bachelor grad i optometri. Alle må også være godkjent og autorisert. Det innebærer at en optiker har valgt å ta utdanning i optometri og dermed valgt bort mange andre utdanningsretninger.

Noen kundefrådgivere har mange ulike kurs, og andre har ulik erfaring fra jobben i butikk. Dette er allikevel noe annet enn en formell utdanning.

Vår mening er at gratis eller rabattert betaling av synsundersøkelser vil føre til at klinisk oppfølging av synsfunksjonen vil bli ulønnsom, og synsundersøkelsen vil reduseres til å være et salgsverktøy for et produkt. Optikere bør aldri være likegyldige til faget.

Vi i iC optical group vil fortsette å verdsette våre ansatte sin kompetanse. Og vil fortsette å ta betalt for den viktige faglige jobben de gjør hver dag. Det håper vi resten av optiker-Norge blir med på. ●

Mvh

Optiker og styreleder **Knut Edvinsen** og daglig leder **Jeanette Skau** i iC optical group AS

Bransjenytt



FRANK WALTON

Brillene til Frank Walton er laget av italienske materialer med fokus på nordisk minimalistisk design.

Norske Frank Walton som tidligere kun har solgt brillene sine i egne Frank Walton-butikker, utvider og kolleksjonen gjøres tilgjengelig for norske optikerforretninger. Per dags dato selges brillene til omtrent 15 optikerforretninger i Norge. Ambisjonen er å øke distribusjonen. Se annonse på side 13 og ta kontakt med oss!»

(Kilde: Pressemelding Frank Walton)



MOVITRA

Designerinnfatningene fra Milano har fått ny logo, presentasjon og produktnavn.

Det patenterte designet ble først lansert i 2016. Den klassiske innfatningen kan beveges og roteres, og merket ønsker fortsatt å trosse reglene med sin produktutvikling og elegante italiensk design.

«Vår nye identitet er bevis på vår forpliktelse til design, innovasjon og kvalitet – og anerkjenner vår suksess de siste årene, samtidig som vi driver kolleksjonene fremover mot fremtiden» sier Giuseppe Pizzuto, som er medstifter av MOVITRA.

Lanseringen for det nye utseendet for MOVITRA inkluderer historiefortelling. Hver modell i kolleksjonen for 2020 er knyttet til en karakter fra gresk mytologi: Eos, Athena, Nemesis og Hephaestus – med kulturell, kunstnerisk og litterær mening som kunden direkte kan forholde seg til.

(Kilde: Pressemelding Movitra)



OCULOCIN PROPO

Dette er et naturbasert produkt som kan være nyttig for behandling av kronisk konjunktivitt og tørre øyne uten antibiotika.

Oculocin Propo er en unik, naturlig og patentert konserveringsfri øyedråpe. Den er brukt for å lindre og behandle tørre og irriterte øyne.

Viktige ingredienser:

- Glyserin 0,8 prosent (smøremiddel)
- Aloe Vera-ekstrakt
- Kamille-ekstrakt
- Propolis-ekstrakt

Disse ingrediensene har blitt brukt i århundrer over hele verden for forskjellige helseproblemer, og i disse øyedråpene spiller de en viktig rolle i beskyttelsen og komforten til øyeoverflaten. Den smørende ingrediensen Glyserin hjelper til med å stabilisere okular overflate og beskytter den mot uttørring.

Oculocin Propo har en naturlig effektiv trippelvirkning for tørre øyne:

- Umiddelbar smøring og komfort
- Øyebeskyttelse
- Lindring og restitusjon


De sterile øyedråpene er konserveringsfrie, fosfatfrie og pH-nøytrale. Oculocin Propo er en øyedråpe som hjelper mot betennelse, stressede, irriterte og tørre øyne.

Distribueres i Norge av Aspectum AS, besøk: www.aspectum.no, kontakt: se@aspectum.no

(Kilde: Pressemelding Aspectum)

KRYSSORD

LAGET AV: ROLF BANGSEID

			PREFIX (HALV)	SYNS-REDUKSJON	ELVI AFRIKA	RETTSLIG BEGREP	↓	REKKE	DANSK ØY	↓	VESEN, KONTOR	ROMER TALL 10			
			→			→			→						
				↳			SOLGUD			DIGER					↓
							PUNKTET PÅ HODET								↓
	ULOVLIG REISENDE								↓	FLATE-MÅL RIGID			↓		
	STUDERE							LUFTVEIS-SYKDOM							
	NESTE							AVLEGGES I RETTEN							
ROMER-TALL 5	LIKE-VEKTIG	↓	FUGL	ØYE-UNDER-SØKELSE RED							AVIS (FORK.)	VOKAL-ENE			
	ASIATISK HOVED-STAD					ENERGI-SELKAP							↓		
ØYE-SYKDOM	BE (LATIN) SKALA-INTER-VALLET				SKRIVE-REDSKAP AFRIKANSK BY			SMIEN							
↳						HODE-PLAGG	TYNT STOFF FUGL				FABEL-DIKTER	JAPANSK SKUESPILL BY I USA			
RYKE				FAMILIE-MEDLEM		TONE OG NOTE		TRO-SORT							
↳			"DEN GULE FLEKKEN"							↳					
								TØMME, LENSE					SYMBOL 1 MILLI-ARDDDEL		
ROMER-TALL 500		KJENT SVING I TRAFIKKEN	RUSSISK ELV			FORHEN-VÆRENDE		PREPO-SISJON	TRESKE, HØSTE				↓		
↓													←		



VISSTE DU AT:

Scandinavian Journal of Optometry and Visual Science (SJOVS) kommer med ny utgave i desember.

Tilgjengelig på nett (Fanen for Tidsskrift på optikerne.no, eller www.sjovs.org)

LØSNING NO 5:

ELEKTRONISK UNDERVISNING I STEDET FOR UNIVERSITET

VINNERNE ER:

10 FLAXLODD: Åsmund Soldal
3612 KONGSBERG

5 FLAXLODD: Hanne Dahle
5101 EIDSVÅGNESET

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 15. januar 2021.

KJÆRE ALLE OPTIKERKOLLEGAER OG ALLE ANSATTE I EN OPTOMETRISK FORRETNING

*Det er omtrent 10 måneder siden hverdagen vår endret seg.
Covid-19 traff med et smell, og vi står fremdeles midt oppe
i en usikker og annerledes hverdag.*

Forhåpentligvis er det første og siste gang vi opplever å bli pålagt å stenge våre butikker og tjenester. Å ikke kunne hjelpe kunder og pasienter med synet og øyehelsen er frustrerende i seg selv. Men å leve i en hverdag hvor mange av våre kollegaer kan oppleve permitteringer, og stadig endring i smittevernregler, er forståelig tøft.

Hvis vi skal trekke frem noe positivt som har kommet ut av denne situasjonen, så er det samholdet vi har sett i bransjen. At fagpersoner på tvers av arbeidsgiver har jobbet sammen, raust delt erfaringer, utviklet felles smittevernregler, og fått gjennomslag for kompensasjonsordninger. Det gjør oss stolt.

Så tusen takk for innsatsen så langt alle sammen.

På vegne av styrene i Synsinformasjon og Norges Optikerforbund ønsker vi å anerkjenne og takke hver og en av dere som holder dørene åpne, hjelper pasienter med synet og øyehelsen til tross for ekstremt utfordrende omstendigheter.

Dere står i første linje, med fare for å bli smittet hver eneste dag. Allikevel er dere der for de som trenger dere, det står det respekt av. Stå på alle sammen!

Hilsen



Trine Johnsen
Styreleder Synsinformasjon



Simon Dørheim
Styreleder Norges Optikerforbund



Vision for All - hjelp oss å hjelpe

Hos Brilleland får du ekstra fridager og støtte til å reise for å hjelpe

Brilleland engasjerer seg. I samarbeid med Vision for All reiser vi til land hvor tilgangen på synsundersøkelse og hjelpemidler er veldig mye dårligere enn her i landet. Vi hjelper mange mennesker med å se bedre. Dette handler i første omgang om bedre syn, men den positive konsekvensen av det er ofte også mulighet til skolegang, jobb og sosial omgang.

Scan med mobilkamera for å se våre ledige stillinger:



www.brilleland.no/jobb



*Optikeren ønsker
alle lesere, forbindelser
og annonsører
en riktig god jul
og et godt nytt år!*



**EN TID FOR
Å TA STEGET!
VELKOMMEN
TIL EVJE OG
SETESDALEN**



Vi søker optiker

- 40 år** med ur og optikk i vekst. Medlem i C-Optikk, en allianse for 160 frittstående butikker
- Investert** Wave Analyzer 700, Optomap, Perimetri, rullestol unit, flott butikk innredning og topp brille-utvalg. (mulighet for Oct, tørre øyne m.m.)
- Høy lønn** og fleksibel stillingsprosent 70-110%. Ingen binding uten trivsel.
- Eierskap** Mulighet for deleierskap for den rette optikeren.
- Fritid** Langhelger for hobby og interesser
- Evje** knutepunkt til 4 skisentre, kultur, jakt og fiske, snøskuter, enduro, sykling, klatring og Norges første River Surf Wave.
- Sentralt** Kun 45 min til flyplass og ferjen til Danmark ligger Kristiansand og dupper i fjæra.
- CV** ta telefonen eller mail til Kine Roel Omland 41304711/37930618 kine200@hotmail.com



 **evje optikk**

- Prøve noe annet enn bylivet?



HVA INNEBÆRER Å VÆRE EN SYNSAM'ER?

En spennende jobb i Norges ledende optikerkjede med et engasjerende fagmiljø og fokus på grundig opplæring og utvikling. Vi har fagsamlinger, webinarer, og masterstipender. Har du en drøm om å bli leder, er mulighetene store her hos oss!

Jobb for oss i Alta, Harstad, Haugesund, Sandnes, Bardufoss, Kirkenes og Manglerud

Vil du vite mer?
Ring eller skriv til oss

kariere@synsam.com 
+47 91310545 



Vi søker nasjonal optiker til Brilleland

brilleland 




Ønsker du en jobb der du i stor grad er med på å bestemme over din hverdag? Er du kanskje litt rastløs, og synes det er perfekt med en variert arbeidsdag?

Vi har butikker over hele landet og du vil møte mange fine kolleger. Ha fokus på pasienten i butikken og opplev landet på fritiden.

Scan med mobilkamera
for å søke og lese mer om
stillingen



Kontakt gjerne Karianne H Nossen
for en samtale og for å høre mer
om mulighetene

 90 68 78 79

www.brilleland.no/jobb

Har du en Interoptiker i deg?

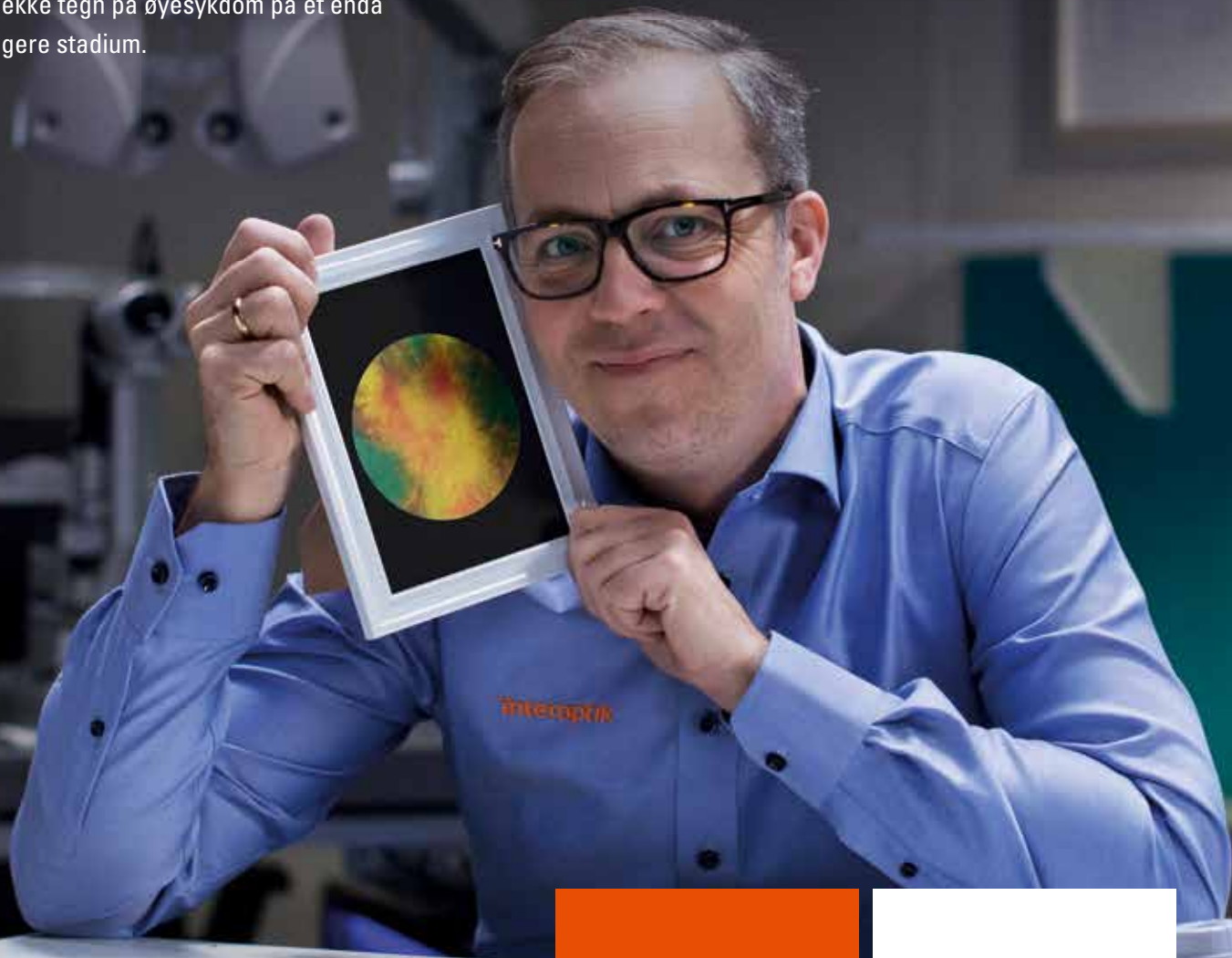
Brenner du for faget og deler vår visjon om å **bli kundens personlige optiker?**

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.

Vi søker dyktige optikere til:

- Interoptik H.A. Mortensen, Tynset
- Interoptik Flekkefjord
- Interoptik Hedegaard Oasen, Karmsund
- Interoptik Halden
- Interoptik Steinkjer
- Interoptik Sartor



Hvem er vi? Sjekk:
[www.interoptik.no/
nykollega](http://www.interoptik.no/nykollega)

Interessert? Sjekk:
[www.interoptik.no/
karriere](http://www.interoptik.no/karriere)

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





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 muligheten du trenger for utvikling, både for deg som ønsker å jobbe som optiker og deg som ønsker å bli partner.

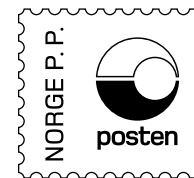
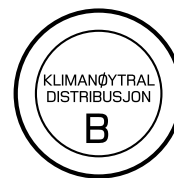
Jobb for oss i Gjøvik, Namsos, Mosjøen, Husnes, Sogndal, Knarvik, Kristiansand, Stavanger, Fredrikstad, Mandal og Jessheim.

☎ 468 94 082

🔍 join.specsavers.com/no

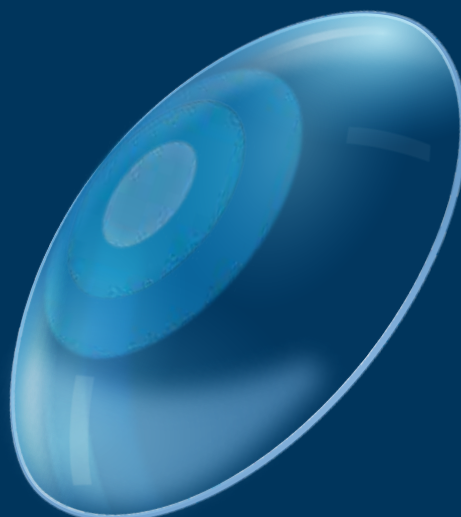
Specsavers

Returadresse:
Norges Optikerforbund
Øvre Slottsgate 18/20
0157 OSLO



NEW

SEAMLESS STABLE SIMPLE^{1,2,3,4}



COMING
SOON

BAUSCH + LOMB ULTRA®
MULTIFOCAL FOR ASTIGMATISM
CONTACT LENSES

1. ULTRA® Comfort Experience™ for Presbyopia Data Analysis Phase 1 + 2. 2017. 2. Bausch + Lomb ULTRA® Multifocal for Astigmatism stabilisation study. 3. Bausch + Lomb, 2013. Perceptions of Bausch + Lomb PureVision® 2 for Presbyopia (#815). Rochester. 4. Bausch + Lomb, 2016. A study to evaluate the product performance of two designs of soft toric lenses (#ROC2-16-016). Rochester.

Bausch + Lomb ULTRA is a trademark of Bausch & Lomb Incorporated or its affiliates. ©2020 Bausch & Lomb Incorporated or its affiliates.

ULT/EN/2011/299