

# OPTIKEREN

Tidsskrift for norsk optometri og synsvitenskap

Nº3

## Arnulfs triumf

Nå er han Norgesmester

LANDSMØTET  
FENGET

50 ÅR I  
DRØBAK

DEMODEX  
UNDER LUPEN





TRY IT.  
WEAR IT.  
LOVE IT.

*Silhouette*<sup>®</sup>

ICONIC EYEWEAR MADE IN AUSTRIA. SINCE 1964.



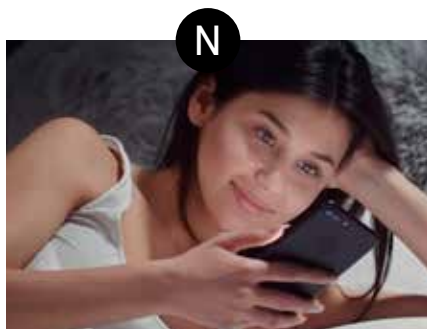


# Nº3

## NYHETER

## REPORTASJER

## FAGSTOFF



*Smart å ta med mobilen i senga?*



*Veteran ble Norgesmester*



*Forskningsnytt fra Danmark*

### 04 Leder

06 – Synstap av smarttelefon  
– Har du blitt vaksinert?

07 – NOF informerer  
– Endret administrasjon

08 – Mange vil bli optiker  
– Har du det bra på jobb?

10 – Høydepunkter fra Landsmøtet 2021

12 – Folk ønsker bedre synshjelp til barn

14 – Hjemmekontor og synsplager  
– Pupillene avslører deg

15 – Optikerbransjen begeistrer

16 – Brilleland scorer høyt på bærekraft

18 – Doktorgrad i refraktiv kirurgi  
– Masterpresentasjoner  
– Øyne må fjernes på grunn av soppinfeksjon

### 46 Bransjenytt:

– Produktinformasjon og etterutdanningspoeng

47 – Mokki

48 – Specsavers blant Norges beste arbeidsplasser

49 – SILMO Paris er endelig tilbake  
– OPO Scandinavia styrker sitt designstudio

50 – Shera Anjaria med eget selskap og nettbutikk

## REPORTASJER

20 Norgesmester Arnulf

22 Hjemmekontorpandemi

25 Tar optikeren med hjem

30 Amblyopi på Fagkonferansen

32 Nytt dansk forskningsprosjekt – Nattlinser hjelper nærsynte barn

34 Mer er ikke alltid bedre

35 Fagutvalget informerer

36 Demodex kan skape problemer

40 Kostråd for bedre øyehelse

43 "Usynlige" synsproblemer

45 Visusmåling og hypermetrope barn

### Jobbsøker?

Se stillingsannonser bakerst i bladet

Forsidefoto:  
Norgesmester i optometri er Arnulf Myklebust (Foto: Dag Øyvind Olsen)

# OPTIKEREN

## ANSVARLIG UTGIVER

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

## OPTIKEREN

[www.optikeren.org](http://www.optikeren.org)  
[redaksjonen@optikerforbund.no](mailto:redaksjonen@optikerforbund.no)

Redaktør  
Dag Øyvind Olsen  
Epost: [dag@optikerforbund.no](mailto: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](mailto:stina@optikerforbund.no)  
Tlf: 23 35 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
4	30.07.21	06.09.21
5	17.09.21	25.10.21
6	12.11.21	20.12.21

## VEILEDNING TIL ARTIKKELFORFATTERE

Se [www.optikeren.org](http://www.optikeren.org) – For forfattere.  
Optikeren legges i sin helhet ut på  
[www.optikeren.org](http://www.optikeren.org). Meningsytringer i  
tidsskriftets ulike innlegg deles ikke  
nødvendigvis av redaksjonen eller NOF.

ISSN 0333-1598



DAG ØYVIND OLSEN  
REDAKTØR



# ÅPNE STENGSELENE!

Stengslene på jobb, hjemme og i samfunnet har vart lenge nå. Sommeren markerer ofte et skille og til høsten kan vi trolig få muligheten til å klemme en kollega, delta på messer, møter, fagsamlinger og treffe mennesker uten fysiske stengsler som visir eller munnbind.

Selv om jobben kan utføres, nesten som normalt, håper jeg vi snart kan samles fysisk igjen. At studentene kan få en skikkelig start og avslutning på studiene, at de kan bli kjent, bygge nettverk og bli glad i jobben som optiker.

Så vet jeg at mange har et savn og gleder seg til å møte kollegaer. Snart åpner verden opp!

Jeg ønsker deg en riktig god sommer med dette diktet av Olav D. Hauge.

## Det er den draumen

*Det er den draumen me ber på  
at noko vedunderleg skal skje,  
at det må skje –  
at tidi skal opna seg  
at hjarta skal opna seg  
at dører skal opna seg  
at berget skal opna seg  
at kjeldor skal springa –  
at draumen skal opna seg,  
at me ein morgonstund skal glida inn  
på ein våg me ikkje har visst um.*

(Olav D. Hauge fra diktsamlingen *Dropear i austvind*, 1966)

God lesning! ●

Dag Øyvind Olsen  
Redaktør  
[dag@optikerforbund.no](mailto:dag@optikerforbund.no)





#### AKTIVITETSKALENDER

Mange arrangementer også 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.

#### 15.-16. JULI

**International Conference on Optometry and Clinical Practice**  
Stockholm, Sverige  
[www.waset.org](http://www.waset.org)

#### 29.-30. JULI

**Optometry and ophthalmology**  
Zurich, Sveits  
[www.waset.org](http://www.waset.org)

#### 24.-27. SEPTEMBER

**SILMO Internasjonalt brillemesse**  
Paris, Frankrike  
[www.en.silmoparis.com](http://www.en.silmoparis.com)

#### 3.-6. NOVEMBER

**American Academy of Optometry**  
Boston, USA  
[www.aaopt.org](http://www.aaopt.org)

#### 16.-18. NOVEMBER

**Kongsberg Vision Meeting**  
Kongsberg, Norge  
[www.usn.no](http://www.usn.no)



# UNNGÅ SLITNE ØYNE. ONLINE OG OFFLINE.

EYEZEN™ enstyrkeglass er skapt for hverdagsaktiviteter – online og offline. Unngå trette og slitne øyne.



ESSILOR

Eyezen™



## SYNSTAP AV SMARTTELEFON

Bruk av smarttelefon i senga etter å ha slukket lyset kan få konsekvenser. Det fikk en kvinne i 30-årene erfare.

Pasienten fortalte om flere identiske episoder med smertefritt synstap de siste to årene, skriver Tidsskrift for Den norske legeförening.

Kvinnen sa at episodene alltid oppstod når hun stod opp for å gå på badet, etter at hun hadde lagt seg. Da følte det som hun hadde en solbrille foran det høyre øyet. Etter 10-15 minutter normaliserte synet seg.

Det viste seg at pasienten ofte tok med seg smarttelefonen i senga etter å ha slukket lyset for kvelden. Hun pleide da å bare lese med ett øye, det høyre. Venstre øye var begravet i puten.

Konklusjon: Pasienten hadde opplevd fenomenet transitorisk smarttelefonblindhet.

Begrepet transitorisk smarttelefonblindhet ble introdusert i The New England Journal of Medicine i 2016. Publikasjonen beskrev to pasienter som begge hadde opplevd gjentatte episoder med monookulært synstap etter å ha brukt smarttelefon i senga. Forklaringen viste seg å være at det ene øyet hadde vært tildekket av puten. Dette øyet ble dermed gradvis mørkeadaptert, mens det andre ble eksponert for lys fra smarttelefonen. Når pasientene etter en stund løftet blikket, opplevdes det ikke-mørkeadapterte øyet som blindt i et svakt opplyst soverom. Forklaringen på tilstanden finner vi i netthinnen. Stavenes mørkeadaptasjon er en tidkrevende prosess og kan skje i ett øye uavhengig av det andre. Det tar minst 40 minutter å oppnå full mørkeadaptasjon. Det er viktig å kjenne til denne spesielle formen for forbigående synstap, slik at man unngår unødvendig bekymring, utredning og behandling, skriver Tidsskriftet. ●

## HAR DU BLITT VAKSINERT?

Vaksinering mot covid-19 er et kommunalt ansvar som følger nasjonale retningslinjer.

I noen kommuner er optikere blitt prioritert sammen med annet helsepersonell, men praksisen har vært ulik. Synsinformasjon har fulgt opp med helsemyndighetene, og mange optikere har kontaktet vaksinasjonskontoret i sin kommune for å bli registrert.

I Sandnes ble alle optikere vaksinert samtidig i begynnelsen av mai. Ved hjelp av innrapportering fra lokale optikere, skaffet kommunen seg oversikt og kalte inn optikerne samme dag.

– Kommunen vår har gjort en god jobb og alle optikere her hadde blokket ut i timeboka samtidig. Vi møttes på vaksinasjonssenteret, sier Thor Magne Seland.



*Thor Magne Seland fikk første dose vaccine i begynnelsen av mai.*

– For oss betyr jo dette en tryggere hverdag i klinisk praksis. Vi har mange i stolen hver dag. I andre kommuner, som Oslo, er ikke privat helsepersonell som optikere blitt prioritert i køen. ●



## Briller og EU

Briller som medisinsk utstyr blir nå regulert på nytt i EU. Fram til nå har det vært regulert under skreddersydd utstyr (custom made medical devices). Men det jobbes med å få det over i tilpasningsdyktig utstyr (adaptable medical devices).

## Medlemsundersøkelsen

Medlemsundersøkelsen 2021 er unnagjort med god oppslutning. Det planlegges en presentasjon i Optikeren når den er ferdig analysert.

## Godkjente retningslinjer

På styremøt et 22.april ble hele tre retningslinjer godkjent. Det er retningslinjene 7: AMD, 8: Katarakt og 21: Refraktiv kirurgi.

## Hjerneslag og syn


I Helsedirektoratet står hjerneslag på agendaen. NOF har vært tilstede på et dialogmøte den 19. april om rehabilitering etter hjerneslag og ervervet hjerneskode. Vi skal ikke se bort i fra at vi får spille en større rolle innenfor dette området.



Hans Torvald Haugo er nå både generalsekretær og daglig leder i Norges Optikerforbund. (Foto: Kaia Means)

## ENDRET ADMINISTRASJON

Generalsekretær Hans Torvald Haugo har nå tatt over funksjonen som daglig leder i Norges Optikerforbund. Tina Alvær er ansatt som daglig leder i Synsinformasjon i full stilling. Hun hadde frem til 1. juni denne lederrollen i begge organisasjonene.

NOF og SI har som før delt administrasjon med delte stillinger for tre av fire ansatte. Hans Torvald Haugo er også fagsjef i Synsinformasjon, Stina Olsen Klæboe er administrator i både NOF og SI, mens Dag Øyvind Olsen er redaktør i Fagtidsskriftet Optikeren (NOF) og informasjonsmedarbeider (SI). 



# MANGE VIL BLI OPTIKER

Det var 200 som hadde bachelor optometri som førstevalg i år. Det gir en økning på syv prosent fra i fjor, og en økning på åtte prosent siste fem år.

Utviklingen har vært god over mange år, etter bunnåret 2012 da det kun var 55 søkere som hadde optometri som førstevalg.

Trenden er god for helsefag generelt. Det har vært jobbet aktivt med å øke rekrutteringen til optikeryrket i flere år, med deltakelse på utdanningsmesser og i år med ekstra profilering på sosiale medier.

Myndighetene bevilger nå penger til 10 flere studieplasser enn tidligere, slik at 76 optikere kan uteksamineres om tre år, mot 66 tidligere. Rundt 90 søkere vil få tilbud om studieplass ved Universitetet i Sørøst-Norge til høsten.

Når det gjelder etterutdanning, var det 21 optikere som søkte Master i optometri og synsvitenskap deltid i år. 13 har søkt Næringsmaster, der optikere



kombinerer jobb og studier 50/50.

Det var 16 søkere til Europeisk diplom i optometri. Til den tverrfaglige utdanningen innen synsrehabilitering og synspedagogikk var det 28 søkere. Her kommer søkerne fra ulike profesjoner, ikke bare optikere.

Tallene vi refererer her er førstevalg. Det er flere som har studiene på sine søkerlister. Det er litt flere enn i fjor totalt sett, men instituttleder Bente Monica Aakre ønsker at enda flere optikere ser verdien i etterutdanning på mastergradsnivå. ●



*Styremedlem Elisabeth Bjerke Egeberg i Norges Optikerforbund jobber som optiker i Kristiansand. Her er hun på jobb i Synsam-butikken rett ved Markensgate. Hun er med i en arbeidsgruppe som skal se nærmere på medlemmenes lønn, trivsel og arbeidsforhold.*

## HAR DU DET BRA PÅ JOBB?

Trives norske optikere på jobb? Hva kan bli bedre? Og hvordan står det til med lønnsforholdene? Får optikere lønn som fortjent? Det setter vi søkelys på i Optikeren til høsten.

**TEKST: DAG ØYVIND OLSEN FOTO: MIHAI-GABRIEL PUSCASU**

Medlemsundersøkelsen 2021 har kartlagt hvordan over 400 optikere har det på jobb. Undersøkelsen er gjennomført av Norges Optikerforbund og en egen arbeidsgruppe i styret har dykket ned i tallene for å finne ut hvordan det står til. Vi skal se nærmere på lønn, opp mot alder, kjønn og ansiennitet. Vi skal undersøke i trivselsfaktorer og forbedringspotensiale. Og er det slik at etterutdanning lønner seg? Hva med påvirkning på egen arbeidsplass? Hvem trives best, og minst? Spørsmålene er mange og svarene interessante. Dersom du har innspill til temaet som vi nå skal sette søkelyset på, hører vi gjerne fra deg. Vi er spesielt interessert i å snakke med deg som er ansatt optiker i butikk og du kan bli anonymisert hvis ønskelig. Kontakt i så fall: [dag@optikerforbund.no](mailto:dag@optikerforbund.no) ●

# 5 grunner til at en hjemmeside er nøkkel til suksess i 2021.

Tilpasning til forbrukeradfærd er avgjørende.

**OCUCO**  
SOFTWARE WITH VISION

Å benytte seg av moderne teknologi for å tilby fleksibel øyehelsetjeneste i høy kvalitet har gått fra "kjekt å ha" til å være helt nødvendig.

**VISSTE DU AT:** Det tar ca 50 millisekunder (dvs 0,05 sekunder) for en besøkende å gjøre seg opp en mening om din hjemmeside og bestemme seg for om de vil fortsette eller forlate.

1

I 2021 er hjemmesiden et vindu inn til butikken og den service man tilbyr. **93% oppgir at man** har forlatt en hjemmeside på grunn av dårlig design.



2

Vi er mer komfortable med å handle på nett – uansett alder. **83% av alle** nordmenn har kjøpt noe på nett de siste 27 dagene



3

Til tross for omfattende smitteverntiltak føler ikke kundene seg trygge til å besøke fysiske butikker mer enn nødvendig. **94% av kundene** oppgir at Virtual Try-On er et bra verktøy når de handler.



4

Gi kundene mulighet til å booke tid hos dere 24/7. **70% av kunder** foretrekker å booke en tid online.



5

Ikke bli hengende etter! Dagens kunder ønsker den digitale utviklingen velkommen og forventer at optikeren henger med i denne utviklingen. Økningen i bruk av e-konsultasjoner hos fastlegene fra februar til mars var på 1000%.



LES MER: [bit.ly/3pnGChU](https://bit.ly/3pnGChU)

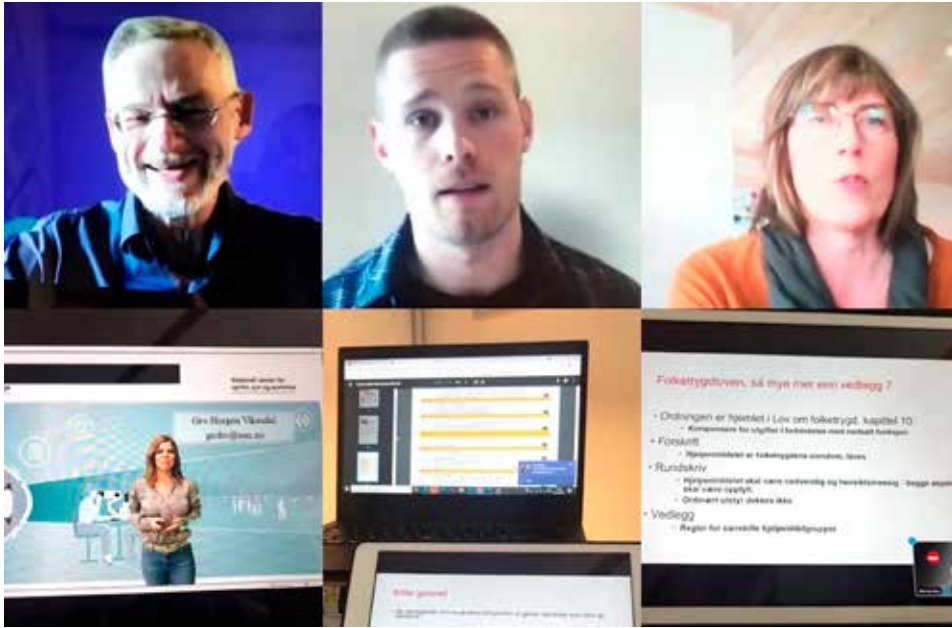


## Våre kunder er dine kollegaer i bransjen!

Les vårt casestudie av Synspunkt Stensland for å se hvordan Ocuco har bidratt til å optimalisere butikken til Andre Stensland.

[ocuco.com/no/synspunkt/](https://ocuco.com/no/synspunkt/)





Det ble gjennomført et tilnærmet normalt landsmøte i Norges Optikerforbund i år. Denne gang foregikk det som i fjor, digitalt. To dager senere var det digital fagkonferanse der disse glimtene er hentet fra.

## HØYDEPUNKTER FRA LANDSMØTET 2021

Det ble gjennomført digitalt, men hadde langt mer enn formaliteter på programmet: Landsmøtet 2021 i Norges Optikerforbund gjorde viktige vedtak.

**TEKST OG FOTO: DAG ØVIND OLSEN**

Sigrid Midtbø Storkås ledet medlemmene gjennom et fylldig landsmøteprogram etter et svært spesielt år, også for optikere. Styreleder Simon Dørheim la vekt på optikerens rolle, som har vært svært viktig og nyttig i pandemi-året. Det gode samarbeidet har vært av avgjørende betydning for at man har klart seg så godt gjennom koronapandemien. Gjennom møter med fagansvarlige i kjedene, samt NOF og SI, har samarbeidet vært tett.

Takket være målrettet arbeid har det gått opp for flere at optikere utfører nødvendig og viktig helsearbeid. Gjennomføringskraften og evnen til å samle har blitt lagt merke til av andre bransjeorganisasjoner og optikere rundt omkring i landet har sørget for

synshjelp til folk i samfunnskritiske posisjoner.

### ET STERKT NOF I SAMARBEIDETS ÅND

Simon Dørheim fremhevet at et sterkt NOF er bra for optikeren fordi det kan bidra til at optikerens rolle forsterkes. Det er bra for den enkelte optiker, og det er bra for bransjen.

– Både NOF og SI er i bunn og grunn til for optikere. Optikeren som fagperson er fellesnevneren. Det må vi aldri glemme.

Dørheim informerte om at Synsinformasjon ønsker å bli mer synlig, men at han ser verdien av å ha to organisasjoner med fortsatt sterkt samarbeid. To stemmer høres bedre enn en.

– NOF er til for sine medlemmer. NOF står allerede sterkt. Vi kommer til å jobbe videre for at NOF og optikerens posisjon ytterligere styrkes. Jeg er helt sikker på at SI ser verdien av dette og at vi også i fremtiden vil løse utfordringene som kommer på en god måte, sa Dørheim.

### NY SPESIALITET

På agendaen stod to vedtektssaker, innføring av en ny spesialitet og arbeid for terapeutiske medikamenter. Begge deler ble vedtatt. Det innebærer at det nå innføres en ny bransjeintern spesialitet for optikere innen synsrehabilitering, etter mal for de to andre spesialitetene i allmennoptometri og ortoptikk og pediatrik optometri. Hovedinngang er det tverrfaglige studiet som tilbys fra USN og som noen få optikere allerede har gjennomført.

Landsmøtet vedtok at NOF skal iverksette utredning av mulighetene for å etablere utdanning som i sin tur kan gi rettigheter for til bruk av terapeutiske medikamenter.





*Martin Balke er valgt inn i styret i Norges Optikerforbund*



*Samfunnsprisen ble tildelt professor Helle Falkenberg. Den fysiske overrekkelsen stod generalsekretær Hans Torvald Haugo for uken etter landsmøtet, hjemme hos Helle på Kongsberg.*

Det ble også informert om en større undersøkelse som ble gjennomført før juli fjor om hva NOF skal være og hvordan man skal jobbe fremover, og Gjør kloke valg-kampanjen som det har vært arbeidet med de siste årene. Råd, komiteer og utvalg orienterte om sitt arbeid det siste året. Mens det for noen har vært mindre aktivitet enn i

et normalår, har aktivitetsnivået vært stort totalt sett. Humanitært utvalg har gjennomført flere prosjekter, og Fagutvalget har revidert en rekke kliniske retningslinjer.

#### **PRISUTDELING**

Allsidige Helle K. Falkenberg ble tildelt Samfunnsprisen. Paal Nævdal sa i



Fagkonferansen i år ble også digital. Den samlet over 250 deltakere som fulgte med fra morgen til sen ettermiddag med et variert program. Hovedfokus var barn og syn, støt-teordninger fra NAV – med spørsmål og svar. Dette er temaer vi har omtalt i Fagtidsskriftet Optikeren det siste året. Vinnerne av Sølvretningskopene de to siste årene presenterte sine mastergradsprosjekter og Fagutvalget gikk gjennom revisjoner gjennomført av Kliniske retningslinjer i 2020. Det hele ble avsluttet med kåring av NM-vinner (se egen sak)

sin tale at vinneren har med sin store arbeidskapasitet virkelig satt optikeren på kartet de siste årene. Han nevnte i fleng: eldre og belysning, synsproblemer etter hjerneslag, publisering av forskning, synlighet i media og med en nøkkelrolle innen utdanning.

Hun har vært en sterk bidragsyter for å få optikerfaget i riktig retning og har lang tid i styret i Norges Optikerforbund bak seg. Hun er også en fantastisk hyggelig og omtenssom kollega, sa styremedlem Paal Nævdal.

#### **VALG**

I det nye styret er Martin Balke valgt inn, mens Petter Storm gikk ut. Det nye styret ser dermed slik ut:

**Simon Dørheim** (*leder*)

**Paal Nævdal** (*nestleder*)

**Elisabeth Bjerke Egeberg**

**Heidi Refseth**

**Lotte Guri Bogfjellmo-Sten**

**Martin Balke** (*vara*)

**Trine Johnsen** (*innvalgt som styreleder*  
*Synsinformasjon*)

Neste års samling skal etter planen foregå fysisk, med storsamling i Stavanger 23.-25. april 2022 – med både landsmøte og fagkonferanse. 📍



Mange barn sliter unødvendig med skolearbeidet

## FOLK ØNSKER BEDRE SYNSHJELP TIL BARN

Et stort flertall i befolkningen mener synsundersøkelse av barn og unge bør dekkes helt eller delvis av det offentlige. **TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN**



*Daglig leder Tina Alvær i Synsinformasjon fremhever på at optikere er en verdifull ressurs som bidrar til å gi synshjelp til hele befolkningen, sammen med andre helseprofesjoner.*

Det viser tall Synsinformasjon har fått undersøkt til årets Helsepolitisk barometer.

66 prosent mener synsundersøkelser av barn bør fullfinansieres av det offentlige, mens 28 prosent ønsker delvis offentlig finansiering med en egenandel.

I undersøkelsen, som er gjennomført av Kantar, deltar et representativt utvalg av over 2000 nordmenn.

Kun to prosent ønsker at synsundersøkelse hos optiker av de under 18 år må betales fullt og helt av egen lomme, slik som ordningen er i dag. Det fortalte daglig leder Tina Alvær i Synsinformasjon da funnene ble presentert for helsepolitikere, media og aktører i helsevesenet i april.

Norsk forskning viser at mange barn sliter med synet. De minste barna er ofte langsynte, mens nærsynthet er utbredt når man nærmer seg tenårene. Det får konsekvenser for læring, skolearbeid og andre aktiviteter. Dette ble fremhevet i en pressemelding som ble sendt ut i forbindelse med presentasjonen.

– I dag er det mange barn og unge som ikke får den hjelpen de trenger. Det er fordi foreldre og foresatte selv har et stort ansvar for å fange opp at synet ikke er optimalt, for så å selv måtte betale for en synsundersøkelse hos optiker, sa daglig leder Tina Alvær i Synsinformasjon.

Den siste obligatoriske offentlige synsundersøkelsen av barn foregår på fireårskontrollen. Senere er barna avhengige av at andre, som helsesøster, lærere eller foreldre, fanger opp at de har behov for synsundersøkelse.

– De fleste barn som har et behov for synshjelpemidler, trenger kun ordnære briller eller kontaktlinser. Dagens offentlige støtteordning til barnebriller dreier seg i hovedsak om behandlingsbriller for synssvakhet hos småbarn (amblyopi). Det er kun mellom en til fem prosent av barn som har denne tilstanden, fremholdt Alvær. ●



## CHLOÉ EYEWEAR

IN PARTNERSHIP WITH  
KERING EYEWEAR FROM 2021

Since January 2021, Kering Eyewear is managing the design, development, production and world-wide distribution of Chloé Eyewear. The Spring/Summer Collection is available now and includes a comprehensive range of women's sunglasses and frames, and a mini-me selection for kids.

For more information please contact your local Area Sales Manager:

STINE BREKKE  
[stine.brekke@kering.com](mailto:stine.brekke@kering.com)  
+47 940 557 94





## HJEMMEKONTOR OG SYNSPLAGER

En del norske optikere rapporterer om flere synsplager blant folk etter lengre tids arbeid hjemmefra. Det digitale indiske tidsskriftet *The Print*, mener i en artikkel at øynene har det verst på hjemmekontor, og at økt skjermtid ødelegger synet.

**TEKST: INGER LEWANDOWSKI**

Det vises til en rapport i tidsskriftet *The Hindu*, hvor en øyelege (Dr. Venkatesh) som praktiserer telemedisin, forteller at han har hatt 30 prosent flere pasienter som klager over øyeplager, tørre og kløende øyne, hodepine, tåkesyn og fysisk og mental trøtthet. En undersøkelse viser at barn mellom 5 og 15 år bruker dobbelt så mye tid foran skjermen som de gjorde før. I India har bruken av sosiale medier økt med 87 prosent og TV-titting med 38 prosent i løpet av tiden med lockdown. Øyelegen er bekymret for barnas øyne.

Artikkelen i *The Print* antyder også at de ansatte jobber mer på hjemmekontor og at sjefer forventer at man er tilgjengelig 24/7. Men problemet er ikke bare lange arbeidsdager, men holdninger og sittestillinger, dårlig belysning og skjermens lyshet. Alt bidrar til belastning for øynene.

Det anbefales hyppige pauser, oppmerksomhet rundt riktig sittestilling, briller som filtrerer bort de blå strålene fra dataskjermen og yogaøvelser for øynene. ●

Kilde: *The Hindu*: Are you in digital overdrive?  
*The Print*: The eyes have it – worst.

## PUPILLENE AVSLØRER DEG

Pupillstørrelsen kan ikke påvirkes av tanker eller ved egen kontroll. Den lever sitt eget liv og avslører om det er noe vi liker godt, som for eksempel musikk.

**TEKST: INGER LEWANDOWSKI**

Kognitiv nevropsykolog Bruno Laeng har studert hvordan musikk påvirker oss og hvordan musikken kan gi oss gåsehud og frysninger. Laeng leder et prosjekt om musikalske frysninger ved RITMO Senter for tverrfaglig forskning på rytme, tid og bevegelse (UiO). Det har tidligere blitt forsket på gåsehud som en målbar, fysisk respons på musikk, og nå har de oppdaget at frysninger kan vise seg som målbare endringer i pupillen.

– Når vi er sinte, redde eller overrasket, utvider pupillene seg. Ikke minst når vi liker noe, eller noen, ekstra godt, sier Laeng. – Pupillene er en indeks for veldig grunnleggende emosjoner og motivasjoner som er svært viktige for våre liv.

– I studien oppdaget vi at deltakerne våre rapporterte hyppigere frysninger når de hørte på selvvalgte sanger enn ukjente sanger. I musikk er alt veldig individuelt. Hva som skaper frysninger for meg, skaper ikke frysninger for deg. Etter hvert kan du kontrollere hvordan du reagerer på en låt du liker, men pupillene røper deg.

Men ikke alle responderer på musikk. De som har personlighet som tenderer mer mot sinne, har en noe mindre respons. Det trengs mer forskning på dette, sier Laeng. ●

Kilde: Forskningsmagasinet *Apollon*: Øyne avslører musikens kraft



# OPTIKERBRANSJEN BEGEISTRER

Alle de fire optikerkjedene som deltok i Norsk Kundebarometer 2021 kommer godt ut. Interoptik gjør det aller best. Blant 150 virksomheter i mange bransjer, imponerer kjeden med en tredjeplass.

**TEKST: DAG ØYVIND OLSEN**

**FOTO: MIHAI-GABRIEL PUSCASU OG INTEROPTIK**

150 virksomheter i 30 ulike bransjer er med i Norsk Kundebarometer, og nær 5000 kunder har svart i undersøkelsen. Kartleggingen foretas av Handelshøyskolen BI, og den har en 20-årig historie.

Fra optikerbransjen deltar Brilleland, Interoptik, Synsam og Specsavers. Alle disse kjedene lykkes med å "begeistre kundene" ifølge denne kartleggingen.

Konkurransen i toppen er knallhard og det er Finn.no som kommer aller best ut. Det har de også gjort to år tidligere. Flytoget kommer på andreplass og så kommer Interoptik på en historisk god tredjeplass, blant alle deltakende virksomheter.

Interoptik scorer svært høyt på kundelojalitet, men også bedre enn de andre kjedene på kundetilfredshet. Blant optikervirksomhetene kommer Brilleland ut nest best, etterfulgt av Specsavers og Synsam. Alle kommer høyt opp på listen.

Kjedeleder Trond Lie Jensen i Interoptik sier at tredjeplassen betyr veldig mye, og er en pris til alle medarbeiderne i butikkene.

– Interoptik har i mange år hatt fokus på å levere eksepsjonelle kundeopplevelser, og har de siste 11 årene vært nummer en eller to i bransjen. Samtidig endrer kundenes forventninger seg, og derfor har vi de siste tre årene hatt et spesielt fokus på å levere på disse endringene. Vi er overbevist om at kompetanse, ekspertise og klinisk satsing er viktig for hvordan kundene/pasientene opplever besøket hos oss, så vi har det siste året hatt et enda sterkere fokus på kursing og trening på både produktene vi tilbyr kundene, og de kliniske tjeneste vi leverer pasientene hver eneste dag.

Lie Jensen sier økt tilgjengelighet ved blant annet å opprette et eget kundesenter, som gjennom fjoråret også var bemannet med optikere, trolig også har bidratt til den gode plasseringen på barometeret.

– De tiltakene vi har gjennomført i det spesielle året vi har vært gjennom, er basert på innsikt fra kundene våre og fra de som jobber i butikkene, og denne prosessen pågår for fullt også i det inneværende året. Vi skal virkelig ikke hvile på laurbærene. Det er også en klar sammenheng mellom kundenes og medarbeidernes tilfredshet, så det at vi har veldig fornøyde kollegaer i butikkene, smitter nok også over på kundene. 🍷



*Hele bransjen gjør det jo bra også i år, det synes vi er utrolig gøy! Da er vi spesielt stolte av at Interoptik også er nummer tre, uavhengig av bransje, og også den aller beste retailerer i landet, sier Trond Lie Jensen*



*Det er nær 40 år siden Interoptik ble startet som Norges første optikerkjede. Her fra butikken i Asker, butikkmedarbeider Liselotte Rosenvold og optiker Marita Olsen.*

# BRILLELAND SCORER HØYT PÅ BÆREKRAFT

Norsk Bærekraftbarometer har kåret Brilleland til Norges femte mest bærekraftige bedrift.

**TEKST: DAG ØYVIND OLSEN FOTO: BRILLELAND**

I over tjue år har forskningsprosjektet Norsk Kundebarometer målt kundetilfredshet og lojalitet blant norske forbrukere. I 2021 har forskningsprosjektet Norsk Bærekraftbarometer for andre gang også målt hvor bærekraftige norske bedrifter er, sett fra kundenes ståsted.

4670 personer har sagt sin mening om totalt 150 norske bedrifter på forbrukermarkedet i årets undersøkelse. Forbrukerne har vurdert bedrifter de er kunder hos på de tre hoveddimensjonene av bærekraft: Økonomisk bærekraft, miljømessig bærekraft og sosial bærekraft.

– Ved første øyekast tror jeg mange forbinder denne undersøkelsen med det å ha produkter og tjenester som har et lavest mulig miljømessig fotavtrykk, sier kjededirektør Kjetil Nygaard Engen i Brilleland.

Og det er selvfølgelig viktig hos oss også. Vi lanserte senest for noen uker siden solbrillemerket Karün, som er produsert ved hjelp av oppsamlet plast og annet avfall fanget opp i havet.

Gjennom våre eiere Grand Vision går det også omfattende prosesser hos oss som skal sikre at vi kan stå last og brast med en produksjonslinje som er bærekraftig også for innfatninger.

Han tror et fåtall av de som tenker på resultatene fra Norsk Bærekraftbarometer reflekterer over at den også måler to viktige andre områder:



*Kjetil Nygaard Engen, kjededirektør i Brilleland, er opptatt av bærekraft i både miljø, produksjonslinje og materiale.*

Bedriftenes bidrag til å bygge det samfunnet vi ønsker å leve i, hvordan bedriftene drives etter prinsipper om åpenhet og ansvarlighet.

– Disse to siste dimensjonene handler jo i veldig stor grad om hvilken kultur bedriften har og som den har bygget opp gjennom de siste årene. Her snakker vi om lederskapet i selskapene – hos oss eksempelvis knyttet til hvordan våre butikksjefer fyller rollen som ledere for våre lokale butikkteam. Og det omfatter også hvordan vi som selskap praktiserer et inkluderende arbeidsmiljø og vår nulltoleranse for saker som mobbing og rasisme.

Brilleland og Interoptik valgte å holde butikkene åpne for å være tilgjengelige som førstelinje-hjelp for de som trengte det.

– Samtidig valgte vi å holde butikker åpne for å sikre sysselsetting til flest mulig av våre ansatte. Det kan være at markedet gir oss positiv tilbakemelding på dette også som en del av resultatene fra Norsk Bærekraftbarometer, sier Kjetil Nygaard Engen. ●



# EVIDENSBASERT MYOPIKONTROLL



**DreamLite®** er den eneste kontaktlinsen med myopikontroll som er testet på skandinaviske barn<sup>1</sup>

**DreamLite®** bremser utviklingen av myopi med 59%<sup>1</sup>

**DreamLite®** reduserer utvikling av myopi og dermed potensielle fremtidige øyesykdommer som grå stær, glaukom, netthinneavløsning og makulopati<sup>2</sup>

Vil du tilby  
**evidensbasert myopikontroll?**

...så kontakt **Ens Eyes**  
på **+45 7510 2410**

---

<sup>1</sup> Orthokeratology Lenses for Myopia Control in Scandinavian Children: A randomised 18-month clinical trial  
Trine Møldrup Jakobsen, MD Department of Ophthalmology, Vejle Hospital University  
Hospital of Southern Denmark

<sup>2</sup> Flitcroft DI. The complex interactions of retinal, optical and environmental factors in myopia aetiology. Prog Retin Eye Res. 2012  
Nov;31:622-660.



Bjørn Gjerdrum under doktorgradsdisputasjonen på Kongsberg.

## DOKTORGRAD I REFRAKTIV KIRURGI

Vi gratulerer optiker Bjørn Gjerdrum med sin doktorgrad innen refraktiv kirurgi. Bjørn Gjerdrum kommer fra Kongsberg og er bosatt og arbeider i Stavanger.

**TEKST: DAG ØYVIND OLSEN FOTO: BENTE MONICA AAKRE**

Han er den første optikeren ved vårt fakultet som tar en nærings-PdD, forteller instituttleder Bente Monica Aakre. I slutten av mai gjennomførte han prøveforelesning og doktorgradsdisputas på Kongsberg.

Bjørn Gjerdrum tok for seg ”Forbedring av refraktiv treffsikkerhet ved grå stær operasjon hos pasienter som tidligere har hatt synskorrigerende laserbehandling av nærsynthet”.

Bjørn er utdannet optiker fra 1994 og han har de siste årene arbeidet ved privat øyeklinikk i Haugesund og Stavanger. Større presentasjon kommer i neste utgave av Optikeren. ●

## MASTERPRESENTASJONER

Tradisjonen tro var det duket for mastergradspresentasjoner av optikere i juni. Med stort tematisk spenn!

Hvilken sammenheng er det mellom syn og søvn? Er syn «the missing» link innen toppfotball? Dette var blant de spennende temaene som ble presentert på sommerens digitale mastergradspresentasjoner 9. juni.

Samarbeid og samhandling mellom kommunale synskontakter og private optikere ble også satt under lupen, og flere temaer rundt hjerneslag og synsfeltutfall. Dette følger vi også opp. Både mastergradspresentasjoner og avslutning for årets bachelorstudenter i optometri foregikk rett før vi gikk i trykken. Vi gratulerer alle med fullført utdanning! Beste mastergradsprosjekt premieres med Sølvretinoskopet av Norges Optikerforbund. ●

## ØYNE MÅ FJERNES PÅ GRUNN AV SOPPINFEKSJON

I India har det oppstått flere tilfeller av en sjelden soppinfeksjon som ettervirkning etter covid-19 sykdom.

**TEKST: INGER LEWANDOWSKI**

Infeksjonen har fått navnet mukormykose og rammer som oftest pasienter med nedsatt immunforsvar, dårlig regulert diabetes eller leukemi, forteller assisterende helsedirektør Espen Rostrup Nakstad til Dagbladet. Tilstanden er ikke påvist hos norske koronapasienter.

BBC News skriver at mukormykose er en svært sjelden infeksjon. Den er forårsaket av eksponering for et slags slim som ofte finnes i jord, planter, gjødsel og råtnende frukt og grønnsaker. ”Det er allestedsnærværende og finnes i jord og luft, og til og med i nesen og slimet til friske mennesker,” sier Dr. Nair, som jobber på tre sykehus i Mumbai. Det påvirker bihulene, hjernen og lungene, og kan være livstruende hos diabetikere eller folk med nedsatt immunforsvar.

Legene mener at mukormykose, som har en total dødelighet på 50%, kan være utløst av bruk av steroider, en livreddende behandling for alvorlige og kritisk syke covid-19 pasienter.

Dr. Nair sier at han allerede i april i år har sett rundt 40 pasienter som lider av soppinfeksjonen. Mange av dem var diabetikere som hadde kommet seg etter covid-19. Elleve av dem måtte få fjernet et øye kirurgisk. Ett sykehus rapporterer om 24 tilfeller av soppinfeksjonen bare de to siste månedene, noe som er en økning fra normalt seks tilfeller i året. Det rapporteres om lignende økning ved flere av sykehusene.

De indiske legene sier at de fleste av pasientene deres kommer sent, når de allerede har mistet synet, og da må øyet fjernes kirurgisk for å hindre at infeksjonen når hjernen. I noen tilfeller, sier de, har pasienter mistet synet på begge øyne. Det eneste medikamentet som er effektivt mot sykdommen, er en anti-sopp intravenøs injeksjon som koster 3500 rupees (395 kr) for en dose. Denne må gis hver dag i opptil åtte uker. ●

Kilder: Mucormycosis: The “black fungus” maiming Covid patients in India (BBC News) Dødelig covid-sopp herjer i India (Dagbladet)

# PÅFYLLBAR, NATURLIG, BÆREKRAFTIG.

MED BÆREKRAFTIG KUNDELOJALITET TIL SUKSESS



Kontakt: Gerard Daudey og Mari Sten-Ziemons (norsk)  
Tlf: +49 221 92 26 56-12 Mail: mari.sten-ziemons@glasklar.com



**GLASKLAR**<sup>®</sup>  
optica [www.glasklar.com](http://www.glasklar.com)

GLASKLAR OPTICA ER IKKE BARE EN BRILLESPRAY I STØRRELSENE 30 & 100 ML, DET ER OGSÅ ET UNIKT SYSTEM FOR Å ØKE KUNDELOJALITET – MADE IN GERMANY.

PRODUKSJONEN ER FREMTIDS-ORIENTERT OG BÆREKRAFTIG GJENNOM HELE VERDIKJEDEN. FOR OPTIKEREN GIR SYSTEMET DET LILLE EKSTRA FOR IMAGET OG HYPPIGERE KUNDEBESØK – MER FORNØYDE STAMKUNDER.



## Live Giset fra OPTIKER GISET på Hamar:

«Vi har hatt systemet fra GLASKLAR i butikken i ett og et halvt år. Kunder som kjøper briller, får en av våre GISET brillesprayflasker i gave, men vi selger dem også. Det er selvfølgelig gratis påfyll for alle. Kundene våre synes det er kult og kommer tilbake igjen og igjen for påfyll i påfyllbaren.»





# NORGES- MESTER ARNULF



Visste du at Arnulf Myklebust er leder i Norsk Selskap for Optometri, som blant annet holder kurs for medlemmene. Han brenner for faget og klinisk arbeid.

Arnulf Myklebust (55) har jobbet med barn med spesielle synsbehov store deler av yrkeslivet. Det førte ham helt til topps, som Norgesmester i optometri 2021.

**TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN**

**N**å holder han imidlertid til på Krona. Der jobber han mest med den tverrfaglige mastergraden innen synspedagogikk og synsrehabilitering, som førsteamanuensis ved Institutt for optometri, radiografi og lysdesign ved Universitetet i Sørøst-Norge.

– Utdanningen rekrutterer studenter fra mange ulike yrkesgrupper. Noen er flinke på pedagogikk, mens andre er flinke på syn. Men de lærer seg raskt å jobbe sammen og synliggjøre sin kompetanse for hverandre.

Arnulf Myklebust ivrer for mer tverrfaglig samarbeid, men sier det må komme fra fagpersonene selv og at man nærmest må kreve at institusjonene eller bedriftene skal være med for å få det til.

### FOREGANGSMANN

Mange i Optiker-Norge kjenner Arnulf som en pioner. Han startet Holmlia Optometri i Oslo i 1994, seks år etter at han fikk autorisasjon som optiker. Helt fra starten av var det en klinisk virksomhet utenom det vanlige som skulle hjelpe barn med spesielle synsvansker, som synstrening. Denne klinikken og butikken lever fremdeles i beste velgående, og Arnulf Myklebust jobber her litt fremdeles.

– Jeg har alltid vært opptatt av det kliniske, og håper kollegaer som ønsker det i fremtiden blir fritatt for salgsbiten. I mange år jobbet han i Statped fagavdeling syn, og i denne perioden ble doktorgraden fullført. Den tok for seg synsvansker hos for tidlig fødte barn. Mange premature får problemer når de kommer i 8-9 årsalder, som ikke alltid fanges opp av helsevesenet.

Strabisme og synshemmede, mennesker med hjerneskade og nakkesleng, de minste barna, synsrehabilitering og synstterapi er viktige stikkord for Arnulf Myklebust sin spesielle karriere.

– Jeg følte nesten at NM var laget for meg, for dette var jo rett i mine fagfelt, sier han og ler.

### NM FOR Å REPETERE

Her stod han igjen som vinner til slutt, og sier seg fornøyd med det!

– Jeg vil takke alle som har sendt gratulasjoner, selv folk jeg ikke kjenner. Det har vært ganske overveldende!


Arnulf Myklebust bruker NM for å repetere kunnskap og lære noe nytt, og har deltatt nesten hvert eneste år siden oppstart for 15 år siden. Men i finalen har han ikke vært før. Kunnskap er ferskvare, sier Norgesmesteren, som røper om at det har vært litt kniving om hvor vandretrofeet skal stå, på Kongsberg eller på Holmlia.

NM-general Hans Torvald Haugo medgir at spørsmålene i år var ekstra vanskelige og det ble ingen poeng-rekord i verken første eller andre runde. 44 deltakere gikk videre til andre runde og det ble en jevn avslutning med 70,5 poeng i gjennomsnitt. De to som stod igjen med høyest poengsum, hadde begge 86 poeng. Arnulf Myklebust knep seieren foran May Gunn Brandsgård Kveum fra Alliance optikk i Røyken. Simen Dørheim fra Krogh optikk i Tønsberg fikk tredjeplansen.

– Vi hadde færre spørsmål av allmenn karakter i år enn i et normalår, så mange fikk noe ekstra å bryne seg på innen barn og syn i år, sier Hans Torvald Haugo.

Han hadde ikke trodd at det skulle kåres 15 norgesmestere i optometri, slik det har blitt gjort.

– Jeg er glad for at optikerne er engasjerte under finalene og at så mange deltar i de innledende rundene, sier han. Det gir energi til å gjennomføre en NM-runde i 2022 også.

NM i optometri har blitt en årviss tradisjon på landsmøtesamlingene, og etter to år uten fysiske finaler, regner Haugo med topp stemning og godt fremmøte på neste års finale i Stavanger. NM i optometri sponses av c)optikk. 



*Det synlige bevis på at han er Norgesmester i optometri 2021: Nordlysbrillen, vandretrofeet – som har tatt veien fra Molde og fjorårsvinner Solveig Pålerud til Kongsberg og Arnulf Myklebust. Her sammen med NM-general Hans Torvald Haugo.*



# HJEM TIL OPTIKEREN

Folk er fortsatt veldig opptatt av personlig service, og under «hjemmekontor-pandemien» har mange søkt seg til optiker på hjemstedet for synsundersøkelse.





*Tre blad Schau: Mor Kari i midten flankert av døtrene Kristin og Monica (t.h).*

**TEKST: DAG ØYVIND OLSEN FOTO: MIHAI-GABRIEL PUSCASU**

**H**jemmekontor-arbeiderne oppdager at noe må gjøres med mer tid foran skjermen. Da tar de kontakt med sin lokale optiker for å få synshjelp, enten det er til databriller eller andre hjelpemidler. Det har optikerbutikken midt i sentrum av Drøbak fått erfare, i likhet med så mange andre optikere i pendlerbyer på Østlandet Optikeren har snakket med.

– Flere tilbringer mye mer tid foran en skjerm enn før, og ofte er det annerledes skjermer de jobber på, sier optiker Kristin Schau i Drøbak.

I Drøbak jobber en stor andel av befolkningen i Oslo, og de fleste pendler med buss. I rundt ett år har flertallet av dem i hovedsak jobbet fra hjemmekontor. Det har faktisk ført til et oppsving av aktivitet for den lokale optikeren. Mange som tidligere har benyttet seg av optiker i Oslo, har bestilt time for synsundersøkelse i hjembyen. Det er praktisk, når man sitter på hjemmekontor.

– Vi har fått mange henvendelser fra folk som er slitne i øynene etter å sitte så mange timer foran skjermen hjemme. Der har vi kunnet bidra med god hjelp til mange, sier Kristin Schau.

#### **EN ANNERLEDES DYNAMIKK**

Mange byer har vært rammet av delvis nedstenging, og selv om optikere i all hovedsak har kunnet holde åpent, har trafikken i bysentre og kjøpesentre krympet. Monica Schau Eriksen er blant dem som har blitt intervjuet av lokalavisen, og fortalt om hvor viktig det er at folk benytter lokale butikker.

Det er nøyaktig 50 år siden Schau Optik i Drøbak åpnet og bak døren møter vi Kari Schau. Den spreke og staselige kvinnen ønsket velkommen til de første kundene i mai 1971 sammen med ektemannen Kristian, som var optiker. I dag er Kristian borte, men Kari jobber fortsatt i butikken, sammen med døtrene Monica og Kristin, som driver den videre. Butikken fremstår som annerledes, original og hjemmekoselig med en avslappet atmosfære. Her er det gode møbler, vesker og tilbehør utstilt, og en romslig barneavdeling.



I 50 år har familien Schau bydd på briller, klær, vesker, og stoler å sitte på. Ute og inne, midt i Drøbak

... Det er vanskelig å selge briller på nett. Folk er veldig opptatt av personlig service. De må ta på brillene, se på dem. Slik har det alltid vært.

### 50-ÅRSJUBILANT

Hva er så hemmeligheten med 50 års sammenhengende familievirksomhet i et bysentrum av sommerbyen Drøbak?

– Vi har hatt det bra hele tiden, har kunnet ha åpent og for oss har nøkkelen vært å ha best mulig kunnskap for å yte god, personlig service. Selvsagt viktig er det å ha et godt forhold til kunder og sette håndverket vi gjør høyt, sier Kari Schau.

Det har også vært mye reising for å finne gode og litt annerledes briller å kunne tilby i butikken. På messer i inn- og utland, og med leverandørbesøk.

– For oss har det vært viktig å skille oss litt ut, å ha andre merker enn andre og ha god kontakt med leverandører. Det er vanskelig å selge briller på nett. Folk er veldig opptatt av personlig service. De må ta på brillene, se på dem. Slik har det alltid vært.

Mor og døtre har interessen for design til felles. Det har også bidratt til at de har gjort ting annerledes og kunnet tilby det spesielle. Slik som vesker, som matcher briller.

### FULGT GENERASJONER VOKSE TIL

Da Kari og Kristian åpnet butikken i 1971, var det skøytebane utenfor, der det i dag er parkeringsplass. Kari ser ut av vinduet og erindrer:

– Vi har fulgt menneskene gjennom livet og gjennom generasjoner. Vi har fått et veldig nært forhold til mange av dem og vi har også vært opptatt av å bruke lokale bedrifter. I lokalavisa Amta, gikk Monica Schau Eriksen ut og sa at «Det er helt essensielt at frogningene nå hegner om det lokale næringslivet, slik at alle kommunens småbedrifter uten buffer kan stå krisa av».

Det har bysbarna i alle fall gjort når det gjelder optikerbutikken. Når Optikeren er på besøk, har det allerede begynt å fylles opp i sommerbyens uterestauranter, selv uten alkoholservering. Drøbak vil nok også stå krisa av. ●





# TAR OPTIKEREN MED HJEM

*Over: Det har vært en enorm teknologisk utvikling i optikerbransjen senere år. Den utviklingen er det viktig å henge med på, sier Torgeir Nordahl i Ocuco og Andre Stensland hos Synspunkt Stensland.*

Koronapandemien har skutt fart på vår digitale hverdag. Det innebærer at optikervirksomheter må være til stede hjemme hos folk.

**TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN**





**U**ndersøkelser viser at folk flest helst vil gå til optiker for å få tatt en fysisk synsundersøkelse, men tjenestene rundt er heldigitale. Derfor må også optikervirksomheter være på flere steder enn i den fysiske butikken. Handel av produkter vris til å bli stadig mer nettbasert.

Det er i sofaen det skjer. På hjemmekontoret. På telefonen. På nettbrettet: Folk finner sin optikerforretning. Bestiller synsundersøkelse. Kjøper kontaktlinser og kanskje lærer de seg å bruke linsene på YouTube. Koronapandemien har satt en voldsom fart på den digitale utviklingen i folks liv. Noen sier at det som har skjedd på ett år, ville tatt opptil ti år ellers.

## Folk finner sin optikerforretning. Bestiller synsundersøkelse. Kjøper kontaktlinser og kanskje lærer de seg å bruke linsene på YouTube.

Vi har tatt turen til Mo i Rana, en by i Nordland som var, og fortsatt er, viktig for optikervirksomheter i Norge. Her ble Optimal Optik Datasystemer AS utviklet for 30 år siden. Et system som satte en bransjestandard den gang og som fortsatt er i bruk i mange optikerforretninger, et system for timebøker og varelager – blant annet. Mye har skjedd siden optiker André Stensland tok kontakt med den lokale datautvikleren Frode Kolberg, og fikk laget et datasystem med kundekartotek for optikerbransjen, spesiallaget for Norge. Fem butikker ble raskt til mange flere, og Optimal Optik ble en bransjestandard. Så kom optikerkjedene med sine syste-



*Torgeir Nordahl (t.h) er Nordensjef i Ocuco og har vanligvis mange reisedøgn i løpet av året. Slik har det naturlig nok ikke vært det siste året. Selskapet er en totalleverandør av tekniske løsninger for optisk bransje og leverer i dag tjenester til rundt 100 virksomheter i Norge. Satsing på nettbutikk, digital markedsføring og virtual try-on for butikkene, er viktige satsingsområder i dag.*

*Andre Stensland (t.v) er stolt over å ha vært med å utvikle et datasystem for optikerbransjen som fremdeles er i drift, 30 år etter at det ble utviklet.*

mer og en liten lokal IT-leverandør ble en trussel. Selskapet endte på danske hender og daværende Retail Planet ble solgt til irske Ocuco. Med på reisen ble like fullt det lokale selskapet fra Nordland.

I dag er det fem ansatte hos Ocuco i Mo i Rana, deriblant sjefen for Norden, Torgeir Nordahl. Bedriftsnavnet står for Ocular Company og virksomhetsområdene utvides stadig med oppkjøp av serviceselskaper for optikervirksomheter i mange land.

... folk i dag mangler den lojaliteten mange tidligere hadde til sin optikerforretning. Det er ingen selvfølge at man fortsetter å gå til den samme optikeren om igjen og om igjen.



Det har vært en enorm teknologisk utvikling i optikerbransjen senere år. Den utviklingen er det viktig å henge med på, sier Torgeir Nordahl i Ocuco og André Stensland hos Synspunkt Stensland.

## HVOR GÅR VI?

For tretti år siden utviklet altså noen kloke hoder et IT-system for optikerbransjen i Mo i Rana. Optimal Optik ble en bransjestandard med lang levetid. Men hva skjer nå? Vi lar Torgeir Nordahl og André Stensland fortelle.

– Adferden til forbrukere har endret seg veldig i det siste, og det er viktig for optikerforretninger å være til stede der kundene befinner seg. Vi vet at optikerbransjen er spesiell og at folk gjerne vil gå til optikeren. Men for å drive kunden til butikken, for å oppnå suksess, må man være på flere plattformer, sier Nordahl, og blir supplert av Stensland.

– Det handler om timebestilling på internett, gode betalingsløsninger og søkemotoroptimalisering. Butikkene må ha verktøy som snakker sammen, tjenester for bestilling og netthandel som er knyttet opp til den enkelte butikk.

I Ocuco er det som kalles Omni-channel nå det viktigste forretningsområdet, å kunne utvikle tjenester rundt selve butikkdriften, slik at folk finner informasjon og kan gjøre avtaler og kjøp direkte mot den enkelte butikk. Selskapet utvikler teknologi for et globalt marked som selges lokalt, og Ocuco er nå blitt en global aktør, med en ikke uvesentlig virksomhet i Norge. Hovedkontor er i Dublin i Irland og selskapet har 300 ansatte i 15 land.

Nordahl og Stensland er enige om at folk i dag mangler den lojaliteten mange tidligere hadde til sin optikerforretning. Det er ingen selvfølge at man fortsetter å gå til den samme optikeren om igjen og om igjen.

– Salg av kontaktlinser på internett er et godt eksempel på det. Nettbaserte aktører har tatt en stor del av markedet. Derfor er det så viktig å lære av det, og å kunne møte kundene der de er. Risikoen er at mange små og relativt frittstående butikker kan bli parkert. Mange er i dag for dårlige til å være til stede digitalt, inkludert på sosiale medier. Dette er noe vi jobber mye med nå, sier Nordahl.

## VIS AT DU ER HER!

André Stensland mener å merke at det er færre nytilpassinger av kontaktlinser enn tidligere. Det kan ha sammenheng med at yngre brillebrukere bruker brilleseddelen, kjøper linser på internett og ser instruksjonsfilmer på YouTube om hvordan de skal brukes. Så kommer de til optikeren når det oppstår problemer.

– Da er det viktig å følge dem godt opp, gi god hjelp og ha et stort linselager tilgjengelig i butikken, mener Stensland.

*Hvem er så mest utsatt for å tape i dagens situasjon?*

– Jeg er redd for at mange små aktører kan havne litt på sidelinja, slik som den tradisjonelle småbyoptikeren. De er ofte ikke så gode på data og de trenger hjelp for å komme dit. Uten digital markedsføring faller man fort gjennom. Du må fortelle verden at du finnes, sier Torgeir Nordahl. 📍

HELP CONSUMERS LIVE THE  
**PRECISION1™ LIFE**  
AND SEE WHAT HAPPENS



## A GREAT LENS & GREAT PROGRAM

PRECISION1™ kontaktlinser har et eget oppfølgingsprogram som bidrar til større kundelojalitet og mindre kundefrafall.





**VERKTØY FOR Å TILTREKKE  
KUNDER SOM ØNSKER  
LANGVARIG YTELSE**  
Salgsmateriell, verktøy for  
sosiale medier og  
e-postmarkedsføring



**KUNDENE FÅR EN FANTASTISK  
FØRSTEGANGSOPPLEVELSE**  
Med premium startpakke, inkludert  
prøvelinser for 10 dager og  
et instruksjonskort for nedlasting av app



**DEDIKERT OPPFØLGING  
ETTER TILPASNING**  
Inkludert daglige app  
notifikasjoner og videoinnhold  
til kundene dine

**Alcon**

# AMBLYOPI PÅ FAGKONFERANSEN

TEKST: MERETE BØE

Hva er amblyopi, og hvordan definere amblyopirisiko? Når er det ikke lenger en amblyopirisiko?

Det var tema for foredrag til Gro Horgen Vikesdal under Fagkonferansen 2021. Vikesdal jobber til daglig ved Nasjonalt senter for optikk, syn og øyehelse ved Universitetet i Sørøst-Norge. Her underviser hun, gjør synsundersøkelser av barn, og er med i forskningsprosjekter. Hun er spesielt opptatt av barns syn og synsutvikling, og synets betydning for læring.

## HVA ER AMBLYOPI

Amblyopi er den vanligste årsaken til synsnedsettelse hos barn. Det er ingen eksakte tall som angir forekomsten av amblyopi i Norge, men ved å se på studier fra andre land kan en anta at det er mellom 2-3 % amblyope barn her i landet.

Behandling av amblyopi er viktig da det er en økt risiko for synstap i det friske øyet. Det kan også påvirke lesehastighet, utdanning og yrkesvalg i voksen alder.

## VISUSTESTING

Visus er helt vesentlig i forbindelse med behandling av amblyopi.

Det er helt nødvendig å vite om det er en faktisk bedring i visus eller om endring skyldes tavlens repeterbarhet. Det er derfor viktig å bruke godkjente tavler med logMAR-opbygging og SLOAN-bokstaver som er hensiktsmessig i forhold til alder.

Det bør testes på 6 meter. Pekekort kan enkelt lages selv og brukes dersom nødvendig.



## AMBLYOPI

Det skilles på unilateral og bilateral amblyopi og defineres som følgende:

### Unilateral amblyopi:

Visus er minst to linjer dårligere enn i det beste øyet  
eller

Visus er én linje dårligere kombinert med minst én amblyogen risikofaktor

### Bilateral amblyopi:

Visus er lavere enn logMAR 0,3 (tilsvarende 0,5 eller 6/12)  
eller

Visus er lavere enn logMAR 0,2 (tilsvarende 0,67 eller 6/9) kombinert med minst én amblyogen risikofaktor

Tavlen må ha crowding, da enkle bokstaver kan gi bedre visus og føre til at man overser en amblyopi. Det må være 3 av 5 riktig bokstaver for å få «godkjent» en linje. Og da kan ikke 2 av de være på kanten. Ved nystagmus bør en ta ke ned og ikke okkludere når man tester monokulært.

Små barn vil alltid foretrekker å se på mønster kontra ikke-mønster, og

dette kan utnyttes for å måle visus på de aller minste. Visus med stripemønster består av svarte og hvite striper, og en syklus består av en hvit og en svart stripe. Stripevisus utvikler seg opp til 4-6 års alder, mens bokstavvisus med crowding modnes helt opp til 15-16 års alder.

Anbefaler i denne sammenheng å lese intervjuet med Gro som stod i Optikeren 2/21, samt presiseringen i denne utgaven.

Amblyogene risikofaktorer og hvordan behandle amblyopi

Alle studier som sier noe om risiko og forekomst er basert på cyclorefraksjon

Det er flere studier som omhandler amblyogene risikofaktorer, som svarer med de risikogrensene som NAV benytter:

- Manifest strabisme
- Anisometri  $\geq 1.0$  D
- Astigmatisme  $\geq 1.5$  D
- Hypermetropi  $\geq 4.0$  D

Det er og studier som har andre og litt lavere risikogrensene enn dette, spesielt når det gjelder hypermetropi hvor det er rapportert økt risiko fra 3.0 D.

Andre eksempler på amblyogene risikofaktorer kan være:

- Familiehistorikk positiv for amblyopi eller strabisme
- Prematur  $< 37$  uker
- Fødselsvekt  $< 2500$ g



Redusert stereosyn er vanlig ved amblyopi og kan gi utslag på grov- og finmotorikk.

I Norge er 4 års-kontrollen på helsestasjonen den eneste systematiske undersøkelsen av barns syn. De vanligste behandlingsformene for amblyopi er korrigerende av refraksjonsfeil, okklusjon og bruk av atropin. Det er viktig med tett oppfølging ved behandling av amblyopi, det anbefales mellom 6-12 uker i starten. Det er liten risiko for å utvikle amblyopi hvis det ikke er til stede ved 6 års alder.

### FORESKRIVING AV BRILLER

Selv om barnet ikke er amblyopt, er det viktig å informere om viktighet av å benytte briller, og hva som skjer hvis en ikke benytter brillene. Brillene er i tillegg til et synshjelpemiddel, også et behandlingshjelpemiddel som er helt nødvendig for å få en normal utvikling av synet. Foreldre må informeres om at de må være observante på skjeling.

Gro anbefaler artikkelen «To prescribe or not prescribe? Guidelines

for spectacle prescribing in infants and children» av Susan J. Leat, men også å holde seg oppdatert på andre retningslinjer for foreskriving, det skjer spesielt mye innenfor myopiforeskriving.

Det er helt vesentlig å foreta en cycloplegisk refraksjon for å vurdere om en skal foreskrive briller eller ikke.

Dersom en skal foreskrive briller for amblyopi, er det nødvendig å vite hva som er normalt for alder både når det gjelder visus og emmetropiseringsprosessen.

Siden det er hjernen som ser, er det helt avgjørende at den mottar stimuli fra verden rundt gjennom øynene. Barnets syn utvikles videre etter fødsel, men celler som ikke får stimuli utvikler ikke nervebaner.

En bør stille seg følgende spørsmål før en skriver ut en brilleseddel:

- Er det i barnets beste interesse å få briller?
- Vil korreksjonen gjøre en betydelig forskjell? Noen ganger kan det bare være en byrde å få en svak plusskorreksjon.

NB! Dersom korreksjon skal avventes er det viktig med etterkontroll! Kritisk periode og sensitiv periode

Jo eldre et barn blir, jo lengre fravær fra synsstimuli må til for at en skal få skade. Manglende synsinntrykk før barnet er 5 år vil gi permanent skade. Når et barn under 18 måneder, er det nok med bare en ukes manglende stimuli for å gi skade permanent. Et uskarpt netthinnebilde kan gi varig skade kanskje helt frem til 10 år. Deprivasjon kan skyldes for eksempel katarakt eller skjeling. Når vi snakker om emmetropisering, tenker vi primært yngre enn 5 år, men det kan også gjelde barn under skolealder.

Optikeren har en viktig rolle i behandlingen av amblyopi, og manglende oppfølging kan få store konsekvenser for barna. Det er viktig med god kunnskap og å holde seg oppdatert på ny forskning knyttet til dette temaet.



# NYTT DANSK FORSKNINGSPROSJEKT

## NATTLINSER HJELPER NÆRSYNTTE BARN

TEKST: STEEN TUE BJERBERG FOTO: TINE MØLDRUP OG PRIVAT

Et forskningsstudium på Vejle Sykehus har påvist at nærsynte barn som sover med nattlinser, utvikler 59 prosent mindre nærsynthet enn barn som går med briller. Resultatet har fått øyeavdelingen på sykehuset til å tilby nattlinser i behandlingen.



Flemming Møller i arbeid.

Barn i voksenalder kan bremse utviklingen av nærsynthet og sove seg til et markant bedre syn ved å sove med nattlinser. Det er nå dokumentert i et nytt dansk forskningsprosjekt på øyeavdelingen på Vejle Sykehus. Det er 13-årige Frida Bille fra Kolding et levende, glad og bedre seende bevis på. Hun har deltatt i studien hele veien. «I løpet av de tre årene jeg har sovet med nattlinser, har jeg aldri gått med briller. Likevel føler jeg at jeg ser bedre nå. Når jeg kjører, ser jeg bedre detalje-

ne på kantsteinene langs veien», smiler Frida etter sin avsluttende kontroll på Vejle Sykehus.

I alt 60 nærsynte barn i alderen 6 til 12 år inngikk i loddtrekningsstudiet. De ble henvist av øyeleger fra hele Jylland og Fyn. 30 av barna gikk med briller uten å sove med nattlinser. De 30 andre sov med nattlinser uten å gå med briller, slik som Frida. Og forskjellene i øyeutviklingen på de to gruppene var signifikante og markante.

### 59 PROSENT MINDRE NÆRSYNTET

De 30 barna som sov med nattlinser og ikke gikk med briller, hadde en langt mindre lengdeutvikling i øyet, og dermed utvikling av nærsynthet, enn de barna som gikk med briller og ikke sov med nattlinser.

Konklusjonen av studiet er derfor at nattlinser kan bremse utviklingen av nærsynthet hos barn i voksenalder med 59 prosent. Og det uten behandlingskrevende og synstruende komplikasjoner. Derfor reduseres risikoen kraftig hos barn for at de senere i livet utvikler sterkt nærsynthet, og videre for alvorlige øyesykdommer som grønn stær, netthinneløsning og forandringer av netthinnen.

«Det er et fantastisk resultat som er så bra at vi nå har valgt å tilby nattlinser i behandlingen av barn på øyeavdelingen. Det har hittil seks nærsynte barn takket ja til. De er nå i gang med behandlingen», forklarer Trine Møldrup Jakobsen, lege og klinisk forskningsassistent på øyeavdelingen. Hun har ledet studiet på Vejle Sykehus som ledd i sin PhD-avhandling til øyelege.

### NØDVENDIG MED DANSK BEVIS

Tidligere forskning i Asia og Syd-Europa har allerede påvist nattlinsens evne til å bremse utviklingen av

nærsynthet hos barn. Men det er aldri blitt undersøkt og påvist i Danmark og Skandinavia. Det var nødvendig for å kunne overføre resultatene til danske barn. Det forklarer overlege på øyeavdelingen på Vejle Sykehus, Flemming Møller, som foreslo at Trine Møldrup Jakobsen burde forske på nattlinser. «Det er til dels store genetiske forskjeller på asiatiske og nord-europeiske barn. Dels har det tidligere vært store kulturelle forskjeller i hvordan barn i Asia og Nord-Europa har levd og belastet øynene sine. Derfor har vi ikke kunnet overføre resultatene fra asiatiske barn direkte til danske og skandinaviske barn. Vi har hatt behov for å undersøke dette selv», fastslår Flemming Møller.

Forekomsten av nærsynthet hos barn i Asia har i noen områder vært oppe i 90 prosent. Men Flemming Møller har, i likhet med andre danske øyeleger, sett en klar stigning i de senere årene også hos danske barn. Det er bekreftet av en nyere undersøkelse. Den viste at forekomsten av nærsynthet hos barn i Danmark er steget fra 13 prosent i 2007 til 25 prosent i dag.

Derfor foreslo Flemming Møller at Trine Møldrup Jakobsen skrev sin PhD-avhandling til øyelege som et forskningsprosjekt i nattlinsens virkning på utvikling av nærsynthet hos barn. En virkning som øyelegen første gang hørte om fra sin leverandør av nattlinser, Esben Sørensen. Det er han som i Kolding-firmaet Ens Eyes distribuerer nattlinser til optikere og øyeleger i hele Skandinavia.

«Vi har eksistert i over ti år. I hele denne tiden har vi kjempet for å få undersøkt og anerkjent nattlinsenes evne til å kunne bremse utviklingen av nærsynthet også hos skandinaviske og danske barn. Derfor er det fantastisk at det nå endelig er kommet et dansk forskningsresultat som beviser hvordan nattlinsene kan motvirke nærsynthet hos barn», sier Esben Sørensen.

#### VIL FORTSETTE MED NATTLINSE

Trine Møldrup Jakobsen har nå fått godkjent sitt forskningsstudium som PhD-avhandling, og øyeavdelingen på



#### OM NATTLINSE

En nattlinse er en formstabil linse som med sin vakuumb-effekt, kombinert med at øyelokket er lukket, kan forhindre at øyet vokser i lengden og derfor bremser utviklingen av nærsynthet. Med over minus 5 i styrke, som betegnes som sterkt nærsynthet, stiger risikoen for at man kan utvikle grønn stær, netthinnelesning og netthinneendringer.

I forskningsprosjektet i Vejle har 60 barn fra Jylland og Fyn deltatt. Disse ble ved loddrekning delt opp i to grupper. Den ene gruppen sov med nattlinser, den andre uten. Resultatet av forskningsprosjektet har påvist at nattlinser kan bremse utviklingen av nærsynthet hos barn i voksenalder med 59 prosent – uten behandlingskrevende eller synstruende komplikasjoner.

Nattlinsene i forsøket var levert av firmaet Ens Eyes i Kolding. Firmaet har fulgt forskningen i nattlinser over hele verden i ti år og har levert nattlinser til optikere og øyeleger i hele Skandinavia og på Island.

Vejle Sykehus har begynt å bruke nattlinser i behandlingen av nærsynte barn. Men det får ikke den nye øyelegen til å stoppe forskningen av nattlinser. «Vi går i gang med et oppfølgende prosjekt som skal vare over flere år. Dette for å følge utviklingen og se resultatene over en lengre periode. Det endrer imidlertid ikke bevisene vi nå har. Vi har bevist at nattlinser rent faktisk kan bremse utviklingen av nærsynthet hos barn», fastslår hun.

For Frida Bille er saken også klar. Hun vil fortsette med å sove med nattlinser, selv om hennes del av forsøket nå er avsluttet.

«Det er så bra når jeg skal på skolen og delta i idrett. Jeg kan jo bare ta natt-

linsene ut om morgenen. Så behøver jeg ikke gå med briller og kontaktlinser resten av dagen», sier den nærsynte piken. Hun har hatt linsene på nesten helt fra begynnelsen, selv om hun den gang bare var ni år.

«Far var ikke så god til å sette de på så jeg gjorde det bare selv. Det har jeg gjort siden, og det er ikke noe problem», ler Frida som kun har en ting hun erger seg over:

«Det er synd på mor. For hun er sterkt nærsynt og skulle hatt mulighet for å sove med nattlinser da hun var ung, slik som jeg. Men det var hun som foreslo at jeg kom med i dette forsøket. Nå er hun veldig glad på mine vegne.»



# MER ER IKKE ALLTID BEDRE

TEKST: HANS TORVALD HAUGO FOTO: MIHAI-GABRIEL PUSCASU

Hvor bevisst er du som optiker på valg av tester og undersøkelser når du har pasienter i stolen? Tilpasser du synsundersøkelsen til hver pasient, eller følger du konsekvent prosedyrelister for alle?

«Gjør kloke valg» er en internasjonal kampanje som tar sikte på å redusere undersøkelser og behandling som pasienter ikke har nytte av. Norges Optikerforbund er aktiv i kampanjen og samarbeider med 10 andre partnere.

Dette er en norsk versjon av den internasjonale Choosing wisely-kampanjen som startet i USA i 2012, satt i gang i Norge etter initiativ fra Den norske legeförening. Hensikten er å redusere overbehandling og overdiagnostikk i helsevesenet. Mange undersøkelser og behandlinger er ikke bare unødvendige, men kan også være skadelige for pasientene.

Norges Optikerforbund har også sett på underforbruk av helsetjenester, som ofte kan sees i sammenheng med overforbruk. Målet er at helsepersonell og pasienter sammen skal gjøre kloke valg i diagnostikk og behandling. Kampanjen retter seg derfor ikke kun mot helsetjenesten, men også mot pasientene. Det er laget fire pasientsspørsmål:

1. Hvorfor må jeg ta denne testen/ behandlingen?
2. Hva er risiko og bivirkninger?
3. Hva skjer om jeg ikke gjør noe?
4. Finnes det alternativ?

Kampanjen har frem til nå fått midler fra Helse- og omsorgsdepartementet, og vil når Covid-19 situasjonen i Norge endres, bli mer synlig i det offentlige rom. Mange helsepersonell vil i fremtiden møte pasienter som stiller flere spørsmål til den behandlingen de mottar. Norges Optikerforbund har sluttet seg til grunnprinsippene for kampanjen med mål om bevisstgjøring av optikere når det gjelder å ta gode valg sammen med pasienten. Et ledd i dette vil også være informasjon og kunnskap om tematikken overfor arbeidsgiversiden. Synsinformasjon var tidlig koblet på i prosjektet.

Underforbruk er ikke en del av den internasjonale eller nasjonale kampanjen, men Norges Optikerforbund har sett en sammenheng. Dette ble også bekreftet i den store workshopen som ble gjennomført i Tromsø under landsmøtehelga i 2019. De andre partnerne i kampanjen har sett det samme – og vil vurdere underforbruk i sine kampanjer. Optikerbransjen har fått skryt fra flere av partnerne, fordi vi har hatt en bred involvering og vi har latt egne medlemmer og samarbeidspartnere bli med i arbeidet med å finne fokuspunkter.

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

- Det er en stadig økende bruk av standardiserte systemer for å sikre god drift og effektivitet i optikerbransjen. Gode rutiner og systematisk tilnærming til arbeidsoppgaver er positivt, men skal ikke gå utover pasientens behov for individuell vurdering av syn og øyehelse.

## OVERFORBRUK

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

- Det er en stadig økende bruk av standardiserte systemer for å sikre god drift og effektivitet i optikerbransjen. Gode rutiner og systematisk tilnærming til arbeidsoppgaver er positivt, men skal ikke gå utover pasientens behov for individuell vurdering av syn og øyehelse.

Unngå ukritisk bruk av avansert avbildningsteknologi.

- Ved enhver undersøkelse skal en vurdere nytteverdi av den aktuelle undersøkelsen før denne gjennomføres. Det har vært faglige diskusjoner

i optikerbransjen rundt valget av teknikk for undersøkelse av bakre segment. Ulike avbildningsteknologier har sine fordeler, men man skal ikke glemme at behovet for informasjon og kvaliteten varierer ut fra metode, og at tradisjonelle undersøkelsesmetoder også har sine fordeler.

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

- Optiker har en klar portvaktrolle når det gjelder å sørge for tilgang til spesialisthelsetjenesten til rett tid for de som har behov for dette, og å skjerme spesialisthelsetjenesten for unødvendige arbeidsoppgaver. Øyelegeforeningen har poengtert at pasientens motivasjon for behandling, for eksempel i forbindelse med utvikling av katarakt, er viktig for om de skal henvises eller ikke.

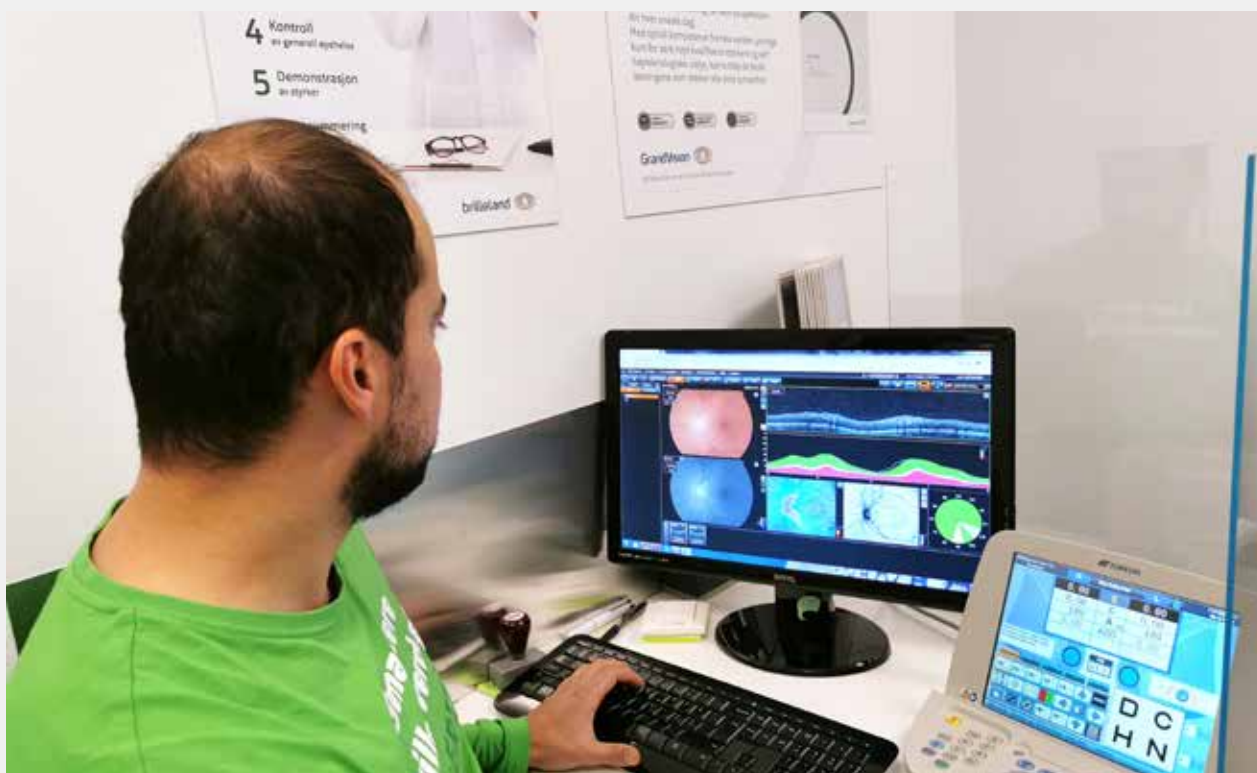
Unngå henvisning på mangelfullt grunnlag.

- Kartleggingsstudiet gjennomført i optikerbransjen viser at optikere kan forbedre henvisningskvaliteten ved å undersøke visse pasientgrupper grundigere før henvisning. Dette gjelder spesielt pasienter som henvises for kataraktkirurgi. Dette for å avdekke tilhørende problemer, eller for å avdekke andre grunner til synsnedsettelsen.

Unngå standardiserte oppfølging- og innkallingsrutiner som ikke ivaretar individuelle behov.

- Det er viktig å sette pasientens behov i sentrum for innkallingsregimet.





Innkalling bør avtales frem i tid, og pasienten bør informeres om hvorfor optiker anbefaler innkallingstidspunktet. Pasient og optiker kan også ha en dialog rundt dette, slik at når en innkalling fra optiker ankommer, forstår pasienten nytteverdien av å møte til undersøkelse.

Ettersom underforbruk ikke er en viktig del av den nasjonale kampanjen, er det per nå ikke laget underbyggende tekst til disse fem punktene, men de kan sees i sammenheng med informasjonen relatert til overforbruk.

#### UNDERFORBRUK

- Sørg for at hver enkelt pasient vurderes og håndteres som enkeltindivid samtidig som at pasientene håndteres i et kvalitetssikret system som følger god standard.
- Sørg for å sette pasienten i sentrum ved å utvikle tverrfaglig samarbeid og bygge faglige nettverk.
- Sørg for økt bruk av diagnostiske medikamenter.
- Sørg for god balanse mellom bruk av ny teknologi og tradisjonelle optometriske undersøkelsesmetoder for

å gjøre vurdering av pasientenes syn og synsfunksjon.

- Sørg for at optiker er en tydelig synsrådgiver for alle typer pasienter.
- Norges Optikerforbund anbefaler optikere å se hver enkelt pasient og pasientens behov. Bygg faglige nettverk, bruk de verktøyene du har som optiker i din faglige verktøykasse til fordel for pasientene og gi gode råd for pasientene. ●

## FAGUTVALGET

- Revidering av R7 Undersøkelse av pasienter med aldersrelatert makuladegenerasjon, R8 Undersøkelse av pasienter med katarakt og R21 Refraktiv kirurgi har nå blitt godkjent av styret.
- Arbeidet med retningslinje R20 Behandling av barn med myopi, har etter forespørsel blitt sendt til European Council of Optometry and Optics (ECOO). Denne retningslinjen har også vært ute på høring hos et lite utvalg optikere i Norge, og vi takker for gode tilbakemeldinger. Disse er tatt med i det videre arbeidet.
- Vi jobber med nye kriterier for godkjenning til spesialitetene, samt en helt ny spesialitet.



FAGUTVALGET  
INFORMERER

# DEMODEX KAN SKAPE PROBLEMER

TEKST: SOLVEIG HOVSTEIN

Ensom? Hils på hårsekkmidden som bor i ansiktet ditt. Bildet med denne teksten har et lite flatterende portrett av en demodex og er et humoristisk bilde du kan finne på nettet. Victoria Elverhaug fant demodex såpass interessant at hun valgte å skrive en masteroppgave om disse skapningene som lever i de fleste menneskers ansikt.

## HVORDAN KOM HUN PÅ Å SKRIVE OM DEM?

– Noen av lærerne på skolen viste genuin interesse for demodex, deriblant Jan Richard Bruenech og Ann Ystenæs, som også var mine veiledere. Det smittet over på meg, og gjorde at jeg også fikk en interesse for temaet. Jeg visste at hårsekkmidd var noe som gikk hånd i hånd med tørre øyne og andre tilstander som kan påvirke den fremre delen av øyet, men sammenhengen var uklar. Derfor jeg ønsket å lære mer om dette, sier Elverhaug.

Planen var i utgangspunktet å utføre en forskningsstudie, men det ble vanskelig med koronasituasjonen. Det ble i stedet en litteraturstudie og sett i ettertid mener hun at hun lærte mye mer på den måten.

– En forskningsstudie ville ha underbygget tidligere studier, men kanskje ikke bidratt med noe nytt. Ved litteratursøk fikk jeg mye mer kunnskap vedrørende alle aspekter ved demodex og kunne dykke inn i studier og artikler. Jeg er fornøyd med at det ble som det ble.

Hun bestemte seg for å lage en oversikt over det som finnes av studier og artikler om demodex. – Det ble en bred oppgave som handlet om mye for-

skjellig. Det var mye jobb, men jeg er takknemlig for det jeg sitter igjen med i ettertid.

## TEGN OG SYMPTOMER

Demodex trives i ansiktsregionen hvor sekresjon av sebum gir et passende miljø for ernæring og parring.

Det finnes over hundre ulike arter av demodex, men kun to sorter finnes hos mennesker:

D. brevis i talgkjertler og i de meibomske kjertler, og D. folliculorum i talgkjertler og som også finnes i øyevipperrøttene. Sistnevnte kan lage problemer som påvirker vippene, som madarosis (tap av øyevipper) og trichiasis (øyevipper som bøyer seg inn mot øyet). Trichiasis kan i noen tilfeller føre til skader på kornea. Demodex (spesielt brevis) er også kjent for å kunne gi inflammasjon som kan spre seg til kornea og konjunktiva, i form av blefarokonjunktivitt og keratitt. Tilbakevendende chalazion (sti) kan også opptre.

Ulike symptomer kan oppstå ved en demodex infestasjon, blant annet svie, ruskfølelse, tåkesyn og rennende øyne, men kløe ser ut til å være det vanligste symptomet. Dette oppstår i hovedsak grunnet parasittens aktivitet i øyevippene. Hos personer med større kolonier kan man se «cylindrical dandruff»

rundt vipperøttene, som sies å være en god indikasjon på at det er infestasjon (inntrenging av parasitt). Det er rett og slett en blanding av avfallsstoffer og egg fra parasittene sammen med keratin og epitelceller som samler seg rundt vippene i en karakteristisk sylindrisk form. Dette er ganske lett å få øye på ved å studere øyevippene i spaltelampen.

Nyfødte barn har sannsynligvis ikke demodex, men får det gjerne en gang i løpet av barndommen grunnet tett kontakt med voksne som er bærere av parasitten. Barn har også en lavere produksjon av sebum enn voksne, noe som gjør at deres hud ikke egner seg like godt for å gi parasittene gode livsvilkår.

Alle over 18 år har mest sannsynlig en eller begge typene av menneskelig demodex ett eller annet sted på kroppen, og prevalensen øker med økende alder. Studier viser at 100% av alle over 70 år har denne parasitten.

## SMITTE

Det er ulike risikofaktorer knyttet opp mot grad av infestasjon. En viktig faktor her ser ut til å være hygiene, påpeker Elverhaug. Det kan se ut til at de med dårligere hygienerutiner kan ha større sjanse for å utvikle en



*Elverhaug viser en demodex i forstørret utgave. Den trives i øyelokket og kløe er det vanligste symptomet.*



*Elverhaug ser etter tegn på demodex. Tetreolje kan ha god effekt, og ved å rense øyevippene hindrer man demodex i å formere seg.*

større koloni. Om man vasker ansiktet grundig, også i øyeregionen som er litt skjermet av både nese og panne, kan man potensielt forstyrre parring og egglegging for parasittene. Dette vil da hjelpe på å holde tettheten av parasitter nede. Andre viktige risikofaktorer er nedsatt immunforsvar, samt fet og

oljete hud grunnet høy produksjon av sebum ved denne hudtypen. Noen studier peker på at varmt og fuktig klima, høyt alkoholforbruk og inntak av fet mat kan være risikofaktorer, men dette må det forskes videre på for å si noe sikkert om.

#### **DET PATOGENE POTENSIAIET**

I og med at demodex finnes hos de fleste voksne, kan man si at det er en del av normalfloraen vår. Det er mange som har hårsekkmidde uten at de får noen tegn eller symptomer på det. Men ligger forholdene til rette, vil parasittene formere seg hyppig, kolonien vil



vokse og når tettheten av parasitter blir høy nok begynner ulike tegn og symptomer å vise seg.

Disse parasittene kan indusere inflammasjon i øyets fremre del på flere måter. Det kan komme av parasittenes enzymatiske aktivitet, avfallsstoffer produsert av parasittene, samt at demodex også er bærer av ulike bakterier som kan påvirke oss negativt. I tillegg til inflammatoriske responser, har de også evnen til å indusere immunologiske responser. Når dette forekommer, går det fra homeostase og normalflora til å bli en patogen tilstand.

### FLERE FAKTORER

Elverhaug påpeker at det gjerne er flere faktorer som spiller inn samtidig. Det patogene potensialet er også noe som forskes videre på for å finne ut de eksakte mekanismene bak immun- og inflammatoriske responser.

Nedsatt immunforsvar er en risikofaktor for å utvikle en større koloni. Generelt sett har pasienter med nedsatt immunforsvar en dårligere forsvarsmekanisme mot det meste av mikroorganismer, deriblant også parasitter, påpeker Elverhaug. Forskere har funnet at personer med nedsatt immunforsvar, uavhengig om det skyldes sykdom eller medisiner, ofte har en høyere forekomst av demodex. Sann sett kan demodex regnes som en opportunistisk parasitt, som griper muligheten til å bygge opp en stor koloni om vertens forsvarsmekanismer ikke fungerer godt nok.

### HVA HJELPER?

Når man skal behandle demodex, er ikke målet å utrydde parasitten helt, men heller å redusere tettheten av parasitter ned til et nivå hvor tegn og symptomer elimineres.

I optometrisk praksis er det vanlig å bruke produkter med tetreolje i ulike konsentrasjoner. Dette har vist seg å ha god effekt på bakterier, virus, sopp og parasitter, i tillegg til at det har antiinflammatoriske egenskaper. Ved å rense øyevippene nøye med dette, reduserer man mulighetene pa-

rasittene har for å formere seg og legge egg. Høye konsentrasjoner kan drepe parasittene, mens lavere konsentrasjoner har som formål å forstyrre livs- syklusen. Renseservietter med lavere konsentrasjon er oftest benyttet. Ved å rense vipperøttene godt med tetreolje allerede når pasienten sitter i stolen, kan man se at det meste av «cylindrical dandruff» kan fjernes med en gang. Pasienten forsetter deretter å bruke serviettene hjemme i en periode.

God hygiene med såpe og vaskeklut vil i seg selv ikke drepe parasittene, men det bidrar til å forstyrre livssyklusen i stor nok grad til at det i flere tilfeller kan holde en koloni nede på et akseptabelt nivå. Dette kan være grunnen til at demodex mer sjeldent skaper problemer for personer som bruker sminke, da dette ofte medfører et grundigere, daglig renseregime, spesielt rundt øynene. Men dette kan også bli til en risikofaktor om man bruker kosmetikk som inneholder mye olje, samtidig som man ikke er flink nok til å rense grundig. Men har kolonien først blitt stor nok, vil en behandling med tetreolje være en god del mer effektiv enn vanlig såpevask og/eller sminkefjerner.

### TØRRE ØYNE

Tørre øyne er veldig vanlig og skyldes ofte at tårefilmen fordamper for raskt, forklarer Elverhaug. En hovedfaktor her er meibomsk kjertel-dysfunksjon. De meibomske kjertlene produserer lipider som hjelper å holde tårefilmen stabil, og hindrer at tårevæsken fordampes for raskt.

Elverhaug forklarer sammenhengen slik: Demodex brevis holder til i de meibomske kjertlene, og har evnen til å blokkere og skade disse. Dette medfører en lavere lipidproduksjon, samt at evnen til å transportere disse lipidene reduseres. Resultatet blir en tårefilm som fordampes raskere og igjen kan gi tørre øyne. Ved for lite lipider i tårefilmen kan man utvikle hyperosmolaritet, som alene kan gi inflammasjon i fremre del av øyet. Som nevnt kan parasittene også indusere inflammatoriske responser på andre måter. Dette kan bli en ond sirkel av inflammasjon

og tørre øyne, hvor de ulike faktorene påvirker hverandre.

I tillegg til å bruke tetreolje, er det også en del pasienter som har nytte av å supplere med tradisjonelle tørre øynebehandling som å bruke øyedråper for å gi ytterligere fukt og lipider, varmemaske og øyelokksmassasje, drikke mye vann og ta omega 3.

### FINT Å JOBBE NÅ

Victoria Elverhaug var ferdig med Bachelorgraden i 2018, og har jobbet deltid som optiker og tatt mastergrad i de to påfølgende årene. Det har vært 5 ganske intense år. Fra høsten 2020 har hun jobbet på Synsam Majorstua. Nå passer det å kjenne på det «vanlige» arbeidslivet og være optiker.

– Det å jobbe med masteroppgaven ga mersmak på forskning, og jeg ser ikke bort fra at det kan bli en doktorgrad på et senere tidspunkt. Men nå er det jobb på synsprøverommet for å se pasienter med og uten problemer med demodex som står høyest. ●

# Den toriske endagslinsen som leverer ...nå med akseretninger hele veien rundt.<sup>1</sup>



Størst styrkeområde av  
alle toriske endagslinser.<sup>1</sup>



Utvidet styrkeområde med flere akseretninger.<sup>1</sup> Økte valgmuligheter med **nesten 60 %**.



**Akseretninger fra 0–180°** som gjør det mulig å imøtekomme behovet til de fleste astigmatiske linsebrukere.<sup>1</sup>



Vellykket torisk tilpasning ved hjelp av CooperVisions **OptiExpert™-app.**<sup>2</sup>

<sup>1</sup> CooperVision Data on File 2020. Fra slutten av juni 2021 vil cylinderstyrkene -0,75D, -1,25D og -1,75D være tilgjengelig i 10° steg fra plan til -6,00D. MyDay® toric har et styrkeområde som går fra +6,00 D til -10,00 D, noe som er minst +2,00 D og minst -1,00 D mer enn konkurrentens produkter. Basert på styrkeområde og kombinasjonsmuligheter (sfære, sylinder, akseretning) hos samtlige myke toriske endagslinser fra CVI, JIV, B+L og Alcon i Storbritannia, Frankrike, Tyskland og Italia i okt. 2020. Kosmetiske og fotokromatiske linser inngår ikke. Linser med flere basiskurver inngår ikke.

<sup>2</sup> Luensmann D. et al. Toric lens fitting success supported by an online fitting App. BCLA/NCC 2020 poster – CLAE abstract in press.



# KOSTRÅD FOR BEDRE ØYEHELSE

TEKST: SOLVEIG HOVSTEIN

Maten vi putter i munnen og måten vi lever livene våre på, har større effekt på syn og øyehelse enn mange er klar over.

Vårt vestlige kosthold består av mye høyprosessert mat, lite næringsstoffer og mange får for lite mosjon. Noen røyker fortsatt. Det blir ofte liten tid utendørs og lite naturlig D-vitamin fra sol. Hvordan påvirker dette synet og eventuell utvikling av sykdom?

James Loughman er professor i optometri og synsvitenskap og har forsket på karotenoider og makula de siste 14 årene. Han stilte på videolink fra Irland i et webinar arrangert av ProCornea. I webinarret fortalte han om hvilken rolle ernæring og karotenoid-tilskudd har for synet og spesielt makula. De som fulgte foredraget måtte gjerne stille spørsmål underveis.

Loughman mener vi har en livsstil som fremmer inflammasjon. Oksidativt stress er resultatet når frie radikaler eller reaktive oksygenarter (ROS) dvs. O<sub>2</sub> og H<sub>2</sub>O<sub>2</sub>, overgår kroppens egen antioksidantkapasitet. Over tid kan ROS gi inflammasjon, ødelegge celler og akselerere aldringsprosessen. Det kan være hensiktsmessig å tenke på kosthold relatert til flere sykdommer som påvirker øyet, mente han.

## TØRRE ØYNE

Inflammasjon er en del av det å ha tørre øyne, påpeker Loughman. Redusert tåreproduksjon er en del av

bildet. Inntak av antioksidanter øker tåreproduksjonen, og dermed bedrer det tårefilmstabiliteten og helsen til konjunktiva hos tørre øyne-pasienter. Nyttige vitaminer er: C, E, B, A, D og sink, i tillegg til alfa-liponsyre, som er en sterk antioksidant.

Selv hos folk med god helse, kan vitamin C som 1000 mg pr dag eller en antioksidantmiksblanding forbedre tårefilmen betydelig etter 7-10 dagers behandling. Å spise fet fisk, linolje og omega 3 er også bra for tårefilmen.

I tillegg gjelder de andre rådene for å bedre tørre øyne, som å unngå for mye skjermbruk, optimalisere linsebruk, bruke kunstig tårevæske, sjekke at medisinerbruken er riktig, huske å blunke, drikke nok væske, unngå tørt miljø, ikke gni øynene for mye osv.

## MAKULAPIGMENT

Makulapigment er antioksidanter som hjelper til å beskytte fotoreseptorene fra frie radikaler. Det gjør at mengden blått lys som når retina blir redusert. Jo mindre tetthet man har av makulapigment, jo dårligere beskyttelse har man mot blått og vanlig lys.

Forbedring av kosthold eller ekstra supplement kan øke nivåene av karotenoider i makula.

Tre spesielle næringsstoffer er viktige: Lutein (L), zeaxantin (Z) og meso-zeaxantin (MZ). De har også antioksidanteffekt. Disse kommer bare fra diett. Det finnes 700 karotenoider i naturen, men bare 40 i en normal diett. 22 typer finnes i blodet, mens bare de tre nevnt over finnes i makula. Det finnes også to typer karotenoider i hjernen.


Kilder i kosten er for eksempel: bladgrønnsaker, egg, brokkoli, erter, mais og salat. En gjennomsnittlig diett i vesten har opp til 3 mg per dag av L og Z. MZ er ikke funnet i tradisjonell diett i betydelige mengder.

## ULIK DISTRIBUTJON AV KAROTENOID I MAKULA

L er den dominerende karotenoiden i perifere makula, mens Z finnes mest i midt-perifere makula. MZ finnes i sentral makula. Man kan telle makulapigment med et spesielt apparat, slik at man vet hvem som kan være i faresonen ved å ha lite makulapigment.

MZ kan bli produsert i makula av lutein eller økt ved å innta kosttilskudd. MZ har vist seg å være en mer potent antioksidant enn zeaxantin eller lutein. En miksblanding av dem er best. Fordi de har forskjellig absorpsjonsspektrum, gir de til sammen en optimal filtrering av blått lys i makula.





Forbedring av kosthold eller ekstra supplement kan øke nivåene av karotenoider i makula.



### KAROTENOIDENE FINNES OGSÅ I HJERNEN

Lutein og zeaxantin finnes i frontale, occipitale og temporale cortex, hippocampus og cerebellum. 59 prosent av den totale mengden karotenoider i hjernen er lutein.

L, Z og MZ har antioksidant og anti-inflammatorisk effekt. L, Z og MZ går igjennom oksidering og andre endringer for å beskytte vevet der de befinner seg. De gir beskyttelse av nerver og bedring av nervene. Den antioksidante effekten av L, Z og MZ kan bidra til å bevare helsen til retinal og kognitiv helse.

I et forsøk Loughman refererte til, ble en gruppe rotter behandlet med karotenoider og de retinale nevronene hadde da større beskyttelse fra oksidativt stress enn hos gruppen med rotter som ikke fikk karotenoider.

### KAROTENOIDER I MAKULA OG NEVRAL EFFEKT

Makulakarotenoider hindrer ødeleggelse av DNA og patologiske signaler om oksidativt stress. De hindrer i tillegg degenerasjon av rhodopsin og synaptophysin.

De gjør at man beholder hjerneavledet nevrotropisk faktor, dvs. at man bevarer et protein som er viktig for veksten av nye nerveceller. Kommunikasjonen

mellom celler øker, som for eksempel mellom glia- og nevronceller.

AMD er den vanligste årsaken til blindhet i gruppen over 60 år. Det finnes som kjent en tørr (non exudativ) og en våt (exudativ) type. Pasienter med lavere konsentrasjon av karotenoider i serum og lavere målte nivå av pigmenttetthet i makula, har høyere risiko for å få AMD.

Forskning har vist at økt inntak av L og Z kan gi lavere risiko for AMD. AREDS 2 studien viste at det ga 9 prosent reduksjon i risiko for AMD for pasienter som tok L og Z sammenlignet med de som ikke fikk dette. Kontrastsensitiviteten kan også økes statistisk signifikant.

### GLAUCOM

Glaucompasienter plages gjerne med blinding og mørkeadaptasjonsproblemer. En studie fra 2013 viser at makulapigment-nivået er lavere hos glaucompasienter enn hos kontrollgruppen. En studie fra 2015 og en annen studie fra 2018 viser at de som hadde glaucom med makular/foveal GCC (ganglion cellekompleks) involvering, hadde lavere nivåer av optisk tetthet med makulapigment (MPOD). Makulapigment økte etter kosttilskudd.

Gjenhenting etter fotostress ble også bedre etter bruk av kosttilskudd.

Andre sykdommer hvor en forbedret diett kan være nyttig er: katarakt, diabetes retinopati, type 2 diabetes, ROP og ulike retinale sykdommer.

Inntak av L og M kan forsinke aldersrelatert økning av linsetettheten og kan hjelpe noe mot utvikling av katarakt. Ved diabetes retinopati kan hyperglykemi over tid gi oksidativt stress. Dyrestudier har vist at lutein kan beskytte nerver og kan hindre naturlig tap i retina hos de med diabetes. Med supplement av L og Z hos pasienter med non-proliferativ DR økte MPOD og ga bedret visus, kontrastsensitivitet og mindre makulaødem sammenlignet med placebo.

På slutten av foredraget fikk Loughman spørsmål om man skulle ta tilskudd kun i en periode for å høyne nivåene av L og Z, eller om det skulle tas hele tiden framover. Svaret han ga var at om man bare tok tilskudd en periode ville nivåene øke i starten, men om man stoppet, ville nivåene synke igjen ettersom man ikke får i seg nok i et vanlig kosthold.

ProCornea er forhandler av kosttilskudd. 

# SYNSPROBLEMER ETTER HJERNESLAG

TEKST: HELLE K. FALKENBERG, NASJONALT SENTER FOR OPTIKK, SYN OG ØYEHELSE, TORGEIR S. MATHISEN, INSTITUTT FOR OPTOMETRI, RADIOGRAFI OG LYSDSIGN HEIDI ORMSTAD & GRETHE EILERTSEN, USN ELDFORSK, INSTITUTT FOR SYKEPLEIE- OG HELSEVITENSKAP, UNIVERSITETET I SØR-ØST NORGE

Synsproblemer er vanlig etter hjerneslag, men blir ofte oversett. Mange opplever for dårlig kartlegging og oppfølging av synet etter hjerneslag. Her er hovedfunn fra en norsk studie utført ved Universitetet i Sørøst-Norge, som er publisert i BMC Health Services Research.

Hjerneslag er den vanligste årsaken til ervervet funksjonshemming i Norge. Etter hjerneslag opplever omtrent 65 % synsproblemer. Bare i Norge betyr det at hvert år må omtrent 7.800 lære seg å leve med endringer i synet og hvordan dette påvirker hverdagen. Til tross for dette blir synsproblemer ofte oversett fordi synet ikke undersøkes godt nok. I tillegg kan det være vanskelig for den slagrammede å relatere problemene til endring i synsfunksjon. De vanligste synsproblemene er redusert evne til å se klart, tap av deler av sidesynet, dobbeltsyn eller oppmerksomhetsproblemer som neglekt. Synsproblemer gjør hverdagen utfordrende. Det kan bli vanskelig å lese, spise uten å søle eller kommunisere, og det øker risikoen for fallulykker, depresjon, redusert selvstendighet og evne til å utføre meningsfylte aktiviteter. Et uoppdaget synsproblem fører til dårligere resultat av behandling, rehabilitering og livskvalitet. Likevel er ikke fullstendig synsutredning en del av det nasjonale tilbudet etter et hjerneslag. Og mens systematisk trening av motorikk, språkforståelse og tale er godt innarbeidet i rehabiliteringen etter hjerneslag, er synsrehabilitering et forsømt område. Målet med denne studien var å få kunnskap fra slagrammede selv om hvordan de opplevde fokus på syn og synsproblemer på sykehuset og etter

utskrivelse. Vi spurte også om hvordan synsproblemene påvirket hverdagen etter ca. tre måneder. Studien var en del av et større prosjekt hvor to slagenheter skulle få mer kunnskap og opplæring i å kartlegge synet og inkludere dette i sine rutiner.

det vanskelig og slitsomt å tilpasse seg endringer i hverdagslivet. Flere måtte slutte å kjøre bil som følge av synsproblemene og andre fikk problemer med balanse og koordinasjon. Særlig fikk det konsekvenser for viktige aktiviteter som lesing, holde seg oppdatert via digitale medier og bruke nettbank.

«Det burde jo være like viktig å få sjekket opp synet ditt som om armen din fungerer eller ikke!»

Ti personer ble intervjuet i et personlig intervju tre måneder etter hjerneslaget (for detaljer se Falkenberg et al., 2020). Hovedtema fra studien var at synsproblemer etter hjerneslag var «usynlige». Dette inkluderte både hvordan deltakerne beskrev at synsproblemene var et ukjent og vanskelig symptom på hjerneslag, og at de opplevde manglen på oppmerksomhet på synsproblemer i helsetjenesten. De erfarte manglende tilbud om oppfølging og synsrehabilitering, og usikkerhet om fremtiden. Flere opplevde at selv om de ble bedre av andre utfall etter slaget, som lammelser og språk, var synsproblemene vedvarende, og ble det som hindret dem i å leve livet slik som før hjerneslaget. De beskrev at synsproblemene gjorde

«Jeg kommer til å si opp avisen, for jeg sliter veldig med å – før så jeg begge sidene i avisen, men nå må jeg liksom sånn for å lese [fører fingeren bortover]. Slitsomt! Jo, det er veldig slitsomt. Og å sitte og se på TV, det er slitsomt!» Sitat deltager.

Mangelen på anerkjennelse, informasjon og systematisk synsrehabilitering førte til følelser av å ikke støttes i de utfordringene de opplevde. Deltagerne sammenliknet synsproblemene med mer synlige utfall som lammelser i arm eller ben og følte at synsproblemene ikke ble tatt på alvor. Som om de var «heldige» som bare hadde fått problemer med synet og ikke hadde problemer med å gå eller snakke.





«Nei da, jeg tror det her går bra, jeg. Jeg håper jeg kan bli så bra at jeg kan kjøre bil igjen, men samtidig så må jeg jo ... innse at jeg kanskje... må klare meg uten det førerkortet og, da.»

Subkategorier	Kategorier	Tema
Opplevelse av plutselige synsproblemer – ubehagelig men ikke skremmende	Synsproblemer oppleves som et vanskelig og ukjent symptom på hjerneslag	Usynlige synsproblemer
Problemer med å relatere synsproblemer til symptom på hjerneslag		
«Det er bare ikke på de listene deres» – en opplevelse av mangel på fokus på syn i slagenhetene	Opplevelse av mangelfull synsutredning og synsoppfølging i helsetjenestene	
Bekymring over mangel på tilbud om synsrehabilitering		
Vanskelig og slitsomt å tilpasse seg endringer i hverdagslivet	Synsproblemer – stor betydning nå og i framtiden	
Livet går videre, men uten førerkort		
Å bli fortalt at ingen ting kunne gjøres for synet – akseptert, men ikke overbevist		

### KONKLUSJON:

Synsproblemer synes i stor utstrekning å være ukjente symptomer på hjerneslag både hos personene selv og helsepersonell, og kan være vanskelig å oppdage uten en strukturert kartlegging. Deltagerne i studien sa at synsproblemene påvirker hverdagen betydelig og det blir fremhevet som en hovedårsak som hindret dem i å leve livet som før. Synsproblemer, oppfølging og synsrehabilitering trenger mer oppmerksomhet gjennom alle faser av

helsetjenester for hjerneslag. Vår studie viser at det er behov for større bevissthet om synsproblemer som første symptom på hjerneslag, og vi foreslår at «SE» bør inkluderes i kampanjer for hjerneslag. Videre viser studien at det er behov for økt kompetanse, standardiserte kunnskapsbaserte kliniske behandlingsforløp for synsproblemer og tverrfaglig synsrehabilitering etter hjerneslag. Det er spesielt viktig å sørge for å fange opp synsproblemer som kan bedres gjennom rehabilitering. Gjen-

nom rehabiliteringen bør det sørges for riktige briller, god informasjon og tilpasset opplæring av kompeniserende teknikker. Dette kan bidra til et bedre liv med de usynlige synsproblemene.

### HVA BETYR FUNNENE/KLINISK RELEVANS?

- Plutselig endring i synet, som dobbeltsyn eller at synet er forsvunnet i deler av synsfeltet, kan være tegn på hjerneslag. Ta kontakt med helsepersonell (ring 113).

- Over halvparten får synsproblemer etter hjerneslag, men de kan være vanskelig å oppdage uten en strukturert kartlegging.
- Personer med påvist synsproblem må henvises til synsfaglige for videre utredning/tverrfaglig synsrehabilitering.
- Synsproblemer er slitsomt å leve med, men kan bedres ved relativt enkle løsninger f.eks. riktig brille og god informasjon om bruk av synet, i tillegg til mer omfattende synsrehabilitering.
- Det er behov for økt kompetanse, oppmerksomhet og tverrfaglig synsrehabilitering etter hjerneslag i helsetjenestene. ●

«Jeg spurte og spurte: Hva skjer med meg nå videre? ”Nei, vi har ikke noe mer opplegg ...” De på sykehuset sier at det er kommunalt ansvar med videre oppfølging. Medisinering og sånt noe, det var greit. Men trening av syn, der hadde de ikke noen tilbud.»

#### REFERANSE:

Falkenberg, H. K., Mathisen, T. S., Ormstad, H. & Eilertsen, G. “Invisible” visual impairments. A qualitative study of stroke survivors’ experience of vision symptoms, health services and impact of visual impairments. BMC health services research 20, 302, doi:10.1186/s12913-020-05176-8 (2020). Nasjonalt senter for optikk, syn og øyehelse, Institutt for optometri, radiografi og lysdesign; ZUSN Eldreforsk, Institutt for sykepleie- og helsevitenskap; Universitetet i Sør-Øst Norge.

## VISUSMÅLING OG HYPERMETROPE BARN

TEKST: GRO HORGEN VIKESDAL FOTO: STUDIO S KONGSBERG

Kommentar og korrigerende til intervju publisert i Optikeren 2/21



Gro Horgen Vikesdal

I intervjuet blir jeg spurt om hva man bør tenke på ved undersøkelse av barn, og jeg trakk frem viktigheten av nøyaktige visusmålinger. Jeg vil gjerne utdype

dette litt. Det å måle opp riktig avstand og å velge riktig tavle er vesentlig for å få et nøyaktig mål. logMAR tavler og notasjon blir stadig mer utbredt fordi det stilles likt krav til å identifisere de fem bokstavene på alle linjene, og man får en verdi som endrer seg per bokstav. logMAR bør derfor brukes når man undersøker visus hos barn.

I intervjuet står det at det er en reell forbedring av visus hvis barnet ser to bokstaver mer enn sist, men de fleste studier sier at test-retest forskjellen ligger på rundt en linje for logMAR tavler (1-3). Det betyr at vi må måle mer enn en linje bedre for at vi skal være sikre på at det er en reell endring i visus.

Visus er et godt og viktig mål, men er dessverre ikke så godt egnet for å avdekke hypermetropi. Tall fra skole-synstesting gjennom flere år på Kongsberg viser at hypermetropi er et større

problem enn myopi i Norge (4). Det er derfor vesentlig at optikere benytter seg av cycloplegi når de undersøker barn. ●

#### REFERANSER:

1. Anstice NS, Thompson B. The measurement of visual acuity in children: an evidence-based update. Clin Exp Optom. 2014 Jan;97(1):3-11. doi: 10.1111/cxo.12086. Epub 2013 Jul 31. PMID: 23902575.
2. McGraw PV, Winn B, Gray LS, Elliott DB. Improving the reliability of visual acuity measures in young children. Ophthalmic Physiol Opt. 2000 May;20(3):173-84. PMID: 10897339.
3. Rosser DA, Cousens SM, Murdoch IE, Fitzke FW, Laidlaw DAH; How Sensitive to Clinical Change are ETDRS logMAR Visual Acuity Measurements?. Invest. Ophthalmol. Vis. Sci. 2003;44(8):3278-3281. doi: https://doi.org/10.1167/iovs.02-1100
4. Falkenberg HK, Langaas T, Svarverud E. Vision status of children aged 7-15 years referred from school vision screening in Norway during 2003-2013: a retrospective study. BMC Ophthalmol. 2019 Aug 13;19(1):180. doi: 10.1186/s12886-019-1178-y. PMID: 31409305; PMCID: PMC6693216.

Bransjenytt

## PRODUKT- INFORMASJON OG ETTERUTDANNINGS- POENG

Digital utdanningsplattform for produktinformasjon og forelesninger godkjent for etterutdanningspoeng.

I april 2021 utvidet Bausch+Lomb tilbudet til nordiske optikere, og inviterte dem til å ta del i sin utdanningsplattform. På plattformen har optikeren mulighet til å velge blant såvel CET/etterutdanningsgodkjente forelesninger som produktinformasjon. «Vi ser dette som enda en mulighet til å utvide vårt tilbud til optikere», sier Kari Anne Jahr, Nordic Professional Affairs Manager. «I begynnelsen av året holdt vi en serie av live webinarer for optikerne i Norden, i forbindelse med vår lansering av Bausch + Lomb ULTRA® Multifocal for Astigmatism, og var svært fornøyde med oppslutningen. Det var flere som etterspurte fler webinarer, og samtidig også muligheten til selv å kunne velge temaer og tidspunkt som passet den enkelte optiker. På plattformen kan optikerne blant annet velge mellom CET webinarer som 'A Thoroughly Modern Presbyope' og 'Precision for Presbyopic Astigmats', som vil gå i dybden på relevante problemstillinger i optikerens møte med pasientene i hverdagen, eller oppdatere seg om vår nye toriske multifokale linse, Bausch + Lomb ULTRA® Multifocal for Astigmatism. Vi har også tilbud til dem som vil lære seg mer om sosiale medier, og hvordan man kan utvide sin kontaktlinsepraksis.»

Ønsker du mer informasjon om plattformen, eller har spørsmål angående våre produkter, kontakt:  
Kari Anne Jahr 458 90 344 Kundeservice 800 10 440



Scann QR-koden med ditt mobilkamera for å gå direkte til utdanningsplattformen:



## THEO EYEWEAR

Millennials på jakt etter sin første «theo» vil bli fascinert av den lekne sjarmen til disse innfatningene.

De er selvsikre, ambisiøse og omfavner sin egenart.

Den nye Mille + 80 kolleksjonen har «generasjon Y» skrevet over seg. Noen liker det dristig, andre liker det elegant. Denne kolleksjonen har et mer raffinert uttrykk enn den forrige. Formene går fra dristige til subtile. De harde kantene blir mer delikate, og de særegne Mille + 80 fasettene vender ut for en dans med lyset.

## SILHOUETTE MED EOS VIEW



Det østerrikske brillemerket Silhouette har blitt inspirert av gresk mytologi i sin siste kolleksjon, kalt Eos View. Eos er den greske gudinnen som representerte morgendagen og ifølge gresk mytologi er det hennes tårer som danner dagen når de faller til bakken.

Kolleksjonen er iøynefallende med sitt gjennomsluktige utseende og unike design.

Modellene har en 3D-effekt som skaper raffinerte fargenyanser. Det er samspill mellom lyse og mørke nyanser. Fullrim-innfatningen er tilgjengelig i en rekke transparente farger, som Smokey Blossom, Crystal og Golden Hour.

Kolleksjonen består av en maskulin firkantet form, den moderne panto-formen og to feminine former, alle med god passform og komfort.



# MOKKI



Det er viktig å beskytte barns øyne mot solen, da øynene deres fortsatt utvikles. Solbriller for barn får gjerne røff behandling, innfatninger knekker og barna tar de av seg om de er ukomfortable. Click & Change brillene er lette med myk gummi over nesen. De brykker heller ikke.

– Det var en drøm for meg å lage noe for barn basert på deres eget behov og ikke minst få frem budskapet til foreldre om faren ved å kjøpe dårlige solbriller til de minste barna. I tillegg vet vi at komfort og design er viktig og vi ønsker å få Norge på kartet ved å levere et unikt og innovativt produkt, forteller Moshe Ohana som er daglig leder i Mokki. Mokki startet i 1993 som importør av solbriller. I 2003 byttet de navn til MOKKI AS. I februar 2017 startet de med innovasjon av Click & Change. Det ble investert mye tid og penger og de lagde sin første 3D print av modellen i september 2019. Derfra har veien gått videre til ferdig produkt i februar 2020.

Systemet består av to sett solbrilleglass med fleksible stenger som kan settes på og tas av. De kommer med et elastisk bånd til å ha rundt hodet, slik at brillene sitter godt på. Glassene har blueblock som tar bort 93 prosent av

synlig blått lys for daglig bruk. I tillegg følger det med polariserte glass for dagene med mye refleks, som på snø eller ved vannet. Begge tar bort 100 prosent av UV-lyset. Settet gjør at man selv kan sette sammen de to versjonene.

Ohana jobbet i barnehage i flere år etter at han kom til Norge fra Israel på åttitallet. Han har derfor fulgt barns utvikling og lært mye om hva de trenger. Han har også selv tre små barn og har sett deres behov.


Solbriller får røff behandling og det kan bli kostbart om foreldre må kjøpe nye flere ganger i året. Han så at foreldre også gjerne var opptatt av mote og design men kanskje ikke kjøpte et produkt etter barnets behov. Tanken om gode solbriller for barn modnet.

Click&Change systemet er utviklet for barn fra 0 til 5 år. Innfatningen er bøyelig og passer også til glass med styrke

og glass til bruk foran data. Systemet har vunnet åtte priser for innovasjon og design, den siste prisen fikk de i 2021.

Etter positiv tilbakemelding og forespørsler fra foreldre som selv er aktive og kunne tenke seg lignende briller, jobber de nå med solbriller for unge i alderen 6-10 år og voksne. De vil benytte samme leverandør av glass og produksjonen vil foregå i Taiwan.

Pr i dag selger Mokki solbriller til Israel, Sveits, Tyskland, Nederland, Storbritannia, Sverige, Danmark, Tsjekia, Dubai, Saudi Arabia og Frankrike.

Se mer i dette intervjuet med CBS: <https://www.youtube.com/watch?v=HZMJtR0C9yI> 

## SPECSAVERS BLANT NORGES BESTE ARBEIDSPLASSER



*FORNØYDE PARTNERE: Specsavers Elverum scorer høyt både på faglig kompetanse og trivsel hos medarbeiderne. Her er teamet under Specsavers digitale årsseminar, der de stakk av med hele tre priser i kategoriene årets medarbeider, kontaktlinsespesialist og "in store merchandiser".*

Specsavers er blitt kåret til Norges 6. beste arbeidsplass og er den eneste optikerkjeden på listen til Great Place to Work 2021.

Specsavers, som har sitt servicekontor på Helsfyr i Oslo, ble nylig kåret til en av Norges beste arbeidsplasser av Great Place to Work, under en direktesending som ble sendt på Facebook.

– Jeg er ekstra stolt i dag. I en veldig spesiell tid, så har vi beholdt en plassering på topp ti-listen. I dette korona-året, har vi hatt ekstra fokus på trivsel hos medarbeiderne og innført flere tiltak for å bidra til dette, forteller HR-leder Ingrida Holst.

Optikerkjeden har innført konkrete tiltak for å øke trivselen i en tid der pandemien endrer hvordan vi jobber. Tilgang til appen Headspace er lansert, med øvelser for meditasjon, og alle medarbeidere har 1 time hver dag til egentid, som kan benyttes til spaserturer og andre aktiviteter i friluft. – Vi har gjennomført jevnlig digitale samlinger, for når vi ikke kan være sammen, er det fort gjort å miste samholdet, og det fellesskapet må vi skape via de flatene vi har tilgjengelig. I tillegg har vi lansert en ny app med intranett som gir enkel tilgang via smarttelefon, og ikke minst har det blitt gjennomført en rekke gode tiltak lokalt i de 82 butikkene i kjeden, forteller Holst videre.

Administrerende direktør i Specsavers, Henning Eriksen, tror at den sterke bedriftskulturen danner grunnlaget for de gode resultatene i undersøkelsen til Great Place to Work.

– Vi skal spille hverandre gode og gleder oss sammen når det går bra. Det at vi skal sørge for at flest mulig får tilgang til god øyehelse, med suveren kvalitet til en fornuftig pris, er en sterk visjon som alle kan ta eierskap i og være stolte av. Samtidig skal vi jobbe for å gjøre Specsavers til et enda bedre sted å jobbe, og benytte svarene vi får i undersøkelsen til å kunne jobbe med nettopp dette.

Undersøkelsen omfatter både medarbeidere og partnere i butikkene, samt medarbeidere på servicekontoret som yter tjenester innenfor økonomi, finans, HR/rekruttering og markedsføring til de 82 franchise-takerne i Norge.

### OM GREAT PLACE TO WORK:

Organisasjonen Great Place to Work kartlegger kvaliteten på kultur og ledelse i bedrifter. Medarbeiderne som deltar i undersøkelsen svarer anonymt. GPTW-sertifiseringen tildeles virksomheter som kjennetegnes av høy tillit og et generelt positivt arbeidsmiljø, og den er basert på data og informasjon om virksomheten, herunder anonyme spørreundersøkelser blant virksomhetens medarbeidere. ●

(Kilde: Pressemelding Specsavers)

## SILMO PARIS ER ENDELIG TILBAKE

Etter to år uten internasjonale samlinger, er SILMO Paris tilbake for fullt i dagene 24.-27. september.

«All verdens teknologi kan ikke erstatte verdien av direkte møter mennesker imellom. Vi arbeider i spenning med å forberede den første samlingen av optiker- og brillebransjen siden Covid-pandemien startet», sier Amélie Morel, styreformann i SILMO Paris.

Årets begivenhet for den globale optikk-næringen er lagt til messesenteret Paris-Nord-Villepinte. Som alltid, vil den vise de nyeste trender og innovasjoner, og det blir lagt opp et rikt program av seminarer og faglige presentasjoner. Samtidig blir det lagt til rette for utvikling av nye, direkte forretningskontakter.

Messeledelsen har lenge registrert økende pågang fra fagfolk som ønsker å møtes i det tradisjonsrike felles forumet igjen. Kombinasjonen av det globale vaksinasjonsprogrammet, oppmykning av reiserestriksjoner og krav om et europeisk helsepass, gjør at er det nå er blitt mulig å etterkomme behovet.

«Vi bekrefter at SILMO Paris 2021 vil finne sted, og gleder oss over igjen å kunne ønske bransjens fagfolk velkommen», sier Amélie Morel.

For mer info: [www.silmoparis.com](http://www.silmoparis.com)

Kontakt i Norge: Promosalons Norge / Franske Fagmesser

T: 99 38 10 40 – E-post: [jconza@promosalons.com](mailto:jconza@promosalons.com) 📍

(Kilde: Pressemelding)



## OPO SCANDINAVIA STYRKER SITT DESIGNSTUDIO

OPO Scandinavia er basert i Malmø og produserer innfatninger. Anna Hörling starter nå i firmaet og skal ha fokus på briller. OPO har hatt mye å gjøre siden høsten 2020 og jobber med kolleksjoner og nye lisensproduksjoner. De så at de trengte å styrke sin designavdeling og valgte Hörling, som opprinnelig kommer fra Stockholm. Hun er en av få seniordesignere av innfatninger i Sverige og har tidligere hatt et langt samarbeid med Scandinavian Eyewear, der hun jobbet med varemerkene Skaga og Pilgrim.

Hörling har allerede rukket å jobbe med OPOs kreative sjef Anna Mälstad. «OPO er trivelig, men også fokusert. At alle vil dra i samme retning kjennes veldig bra.» Hun løfter spesielt fram den generøse innstillingen der alle vil at det skal gå bra for hverandre.

Mälstad forteller at de er veldig glade for å ha en designer med den erfaringen som Anna Hörling har, og for at hun kunne hoppe rett inn i produksjonen og ta den et skritt videre. 📍

(Kilde: Pressemelding)



## SHERA ANJARIA MED EGET SELSKAP OG NETTBUTIKK

Mange kjenner henne fra en lang karriere i optiker/øyelege-bransjen. Hun har rukket å gjøre mye siden hun startet som optikerassistent hos Ingebret Mojord i 1990, hvor hun jobbet i 10 år og lærte mye. Shera har bakgrunn fra Bausch & Lomb, Optos, Alcon og Instrumentpartner.

Nå har hun startet eget selskap med blant annet nettbutikken Ophtamin.no, hvor hun selger kosttilskudd og andre øyepleieprodukter. Nettsiden har også en forhandlerportal. Den største distribusjonskanalen kommer til å være gjennom optikere og øyeleger.

Disoptha, som er leverandør i Danmark, er den partneren hun har fått en eksklusiv distributøravtale med, og det kan komme flere produkter i fremtiden. Det har tatt litt tid med godkjenninger og har vært en prosess å komme i gang, forteller hun. Nå er det endelig godkjent gjennom Mattilsynet og da godkjent for Norge.

Produktet Ophtamin 20 er satt sammen etter AREDS 2-formelen og er anbefalt for pasienter med begynnende AMD, ettersom det kan være vanskelig å få i seg nok av de anbefalte dosene av C- og E-vitamin, sink, lutein, zeaxanthin og kobber gjennom vanlig kost. Det er ganske få produkter ute på markedet med akkurat denne formelen. Det er pr nå Ophtamin 20 som hun selger og PreserVision (B+L), men den er reseptbelagt.

Det er mye snakk om AMD. Hvem skal behandle? Hvordan skal man forebygge? Hva er optikers rolle?

Shera ønsker å planlegge blant annet webinar om AMD for bransjen.

Hvordan man skal håndtere det med kosttilskudd, vil være ett av flere temaer. Hun tenker da å ha med øyelege og allmennpraktiserende lege, for hvis optikere anbefaler tilskudd mot AMD så bør fastlegen også vite det. Det kan være at noen pasienter ikke skal ha kosttilskuddet på grunn av andre underliggende tilstander og medisiner.

Andre produkter som hører inn under Ophtamin-serien tilbys også på nettsiden, som Krill omega3 med D-vitamin, blåbær m.m. De er gode for øyet, men også bra for resten av kroppen. Det selges mye kosttilskudd fra blant annet apoteker og nettbutikker. Hun ønsker at tilskuddene hun tilbyr kan være til hele familien. Det skal ikke bare være til forebygging av AMD.

Hun har et godt samarbeid med Blindeforbundet og annonserer ellers i deres magasiner.

Nettbutikken blir en del av jobben, men hun brenner fortsatt for assistentfaget og kommer til å ha optikerassistent-treninger. Da vil hun være ute i butikker og lære opp assistenter i for eksempel forundersøkelser. At optikerassistenter er optikerens «høyre hånd» gir en mer effektiv praksis, samtidig som det blir en mer spennende arbeidsdag for assistentene, og ikke minst vil det øke opplevelsen for kunden, mener hun. Det er mulig å leie henne inn

til å holde kurs for optikerassistentene i butikken. Med disse ulike jobbene blir det en spennende tid framover. ●


Nettside: <https://ophtamin.no>



Shera Anjaria

# KRYSSORD

LAGET AV: ROLF BANGSEID



	ENCCELLET VESEN	ØYESYKDOM	↓	BER-ØRING				BILKJ. TEGN SPANIA	LÆREN OM SYN OG SYNS-FORHOLD	GRØFT, SJAKT TRESORT	↓	
		NED-BØR TYKK FLØTE				STRØM-VENDER ØVELOKK-BETENNELSE	↓				↓	
	↳							ARVELIG SYKDOM			↓	
	SOL-GUD			DAL-SIDE				SVINN, MANGEL SIFRE				
											←	
GIFTIG VÆSKE	↓	AULA	↓	SIGNAL-STOFF KJERNE-LEGEME	↓	ENG-SLETTE FLYTT, SLENG		ROMER-TALL 50	MESTER-SKAP GRUVE		KJ. TEGN SVOVEL	→
↳						DISPUTT, KRANGEL		↓				
FUGLE-BAND		FOR-STØRRELS-ESGLASS HUSDYR				KILD-ENE		LØP, TRAV	↳		JEVNE, ROLIGE	
↳			OVN BUSKAPS-MELODI		↳			GAMMEL FORD-MODELL	HUS-GUDER ROT			
BRETT, VALSE					UMIDDEL-BART							↑
OSS	↳	ØRSTED FROSSET VANN			GRIPE	VOKS ENGST-ELSE		RUSSISK ELV	STONE OG NOTE		INTER-JEKSJON BRYGG	
TOBAKK-STOFF							KRYP-DYR			DRIKK		↑
	↳						→					



## VISSTE DU AT:

Norges Optikerforbund har begrenset tilgjengelighet i fellesferien, men fra månedsskiftet juli/august jobber vi for fullt med neste utgave av Optikeren. Husk materiellfrist og bestillingsfrist av annonser som er 30. juli.

## LØSNING NO 2:

GLAUKOM ER ÅRSÅK TIL IRREVERSIBEL BLINDHET

### VINNERNE ER:

**10 FLAXLODD:**  
Isabel Reistad  
3425 REISTAD

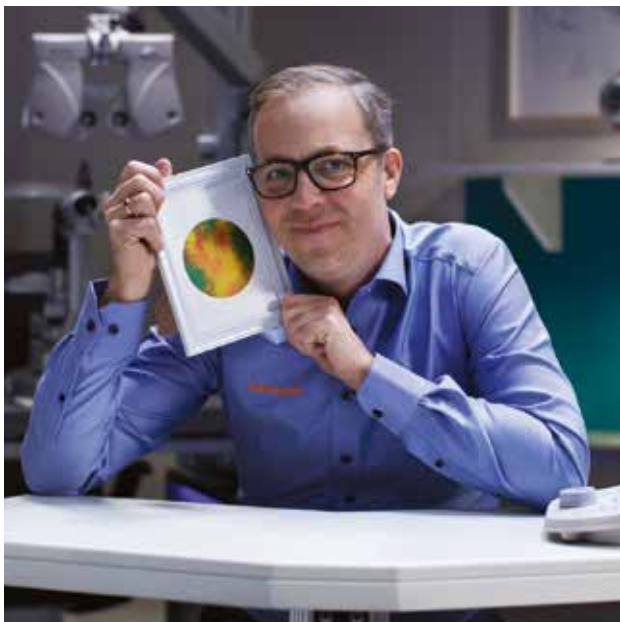
**5 FLAXLODD:**  
Magni Eriksen  
7091 TILLER

## 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 30. juli 2021.



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

## Vi søker optiker til Interoptik Sortland

Vesterålen er Hvalens kongerike og et Hikers Paradise! I tillegg til flotte muligheter på fritiden, får du jobbe hos en optiker med svært høy fokus på fagkompetanse og service. Vi er et faglig sterkt team med erfarne kolleger som ønsker oss enda en optiker. Vil du være kundens ekspert innen øyehelse sammen med oss?

### Vi søker deg som:

- Vil utvikle deg, er nysgjerrig på ny kunnskap og teknologi og vil ta det i bruk.
- Er serviceinnstilt og positiv og gir kunden den optimale serviceopplevelsen.
- Ønsker varierte arbeidsoppgaver, alt fra synsundersøkelser på barn til tilpasning av spesiellinsjer og tørre øynekonultasjoner.

Vi har en innholdsrik utstyrspark der du kan jobbe med OCT, Optomap og Perimeter. Hos oss får du mulighet til selv å påvirke din egen arbeidshverdag. Vi setter din fagkompetanse høyt.

Vil du spre fagkunnskap og god kundeservice med oss? Vi gleder vi oss til å høre fra deg!

Har du spørsmål, ta gjerne kontakt med daglig leder og optiker MSc Werner Ramstad, telefon: 76 12 21 62, e-post: werner.ramstad@interoptik.no

Utlysning og søknadsskjema finner du på: [www.interoptik.no/karriere](http://www.interoptik.no/karriere)




## VIL DU BLI EN DEL AV VÅRT UTSTYRSTEAM?

Vi ønsker å forsterke vår utstyrsavdeling ytterligere med en ny teknisk interessert optiker, som er utadvendt, selvstendig og glad i å reise.

Informasjon om stillingen og søknadsfrist finner du på [rodenstocknorge.no/stilling](http://rodenstocknorge.no/stilling)

Ved spørsmål - ta kontakt med Olav Bjella Stavn på tlf: 915 95 268 [olst@rodenstock.no](mailto:olst@rodenstock.no)



## OPTIKER TIL NORGES MINSTE UNIVERSITETSBY!

### Har du kanskje en fagsjef i deg?

Ta kontakt med Marianne Holteberg, optiker og ass fagsjef. Tlf 93861858 / [kontor@grimstadoptikk.no](mailto:kontor@grimstadoptikk.no)

Med to nye prøverom ønsker vi deg velkommen til Grimstad sentrum.



## ANNONSERE HER? KONTAKT:

[stina@optikerforbund.no](mailto:stina@optikerforbund.no)  
innen 30. juli





## Når du trives på jobb - får kundene de beste opplevelsene

I Brilleland er din mening viktig. Vi lytter til våre optikere, har gode oppfølgingsamtaler og årlig tilfredshetsundersøkelse for å sikre at du har det bra på jobb. Sammen lager vi de beste kundeopplevelsene. Vårt fokus er hele tiden å skape den beste arbeidsplassen for deg og gi deg den utviklingen og mulighetene du ønsker.

Scan med mobilkamera  
for å se våre ledige  
stillinger



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

📞 90 68 78 79

✉️ [khn@synoptik.no](mailto:khn@synoptik.no)

[www.brilleland.no/jobb](http://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 Asker
- Interoptik Bakketeig Øyrane Torg, Bergen (vikariat med muligheter)
- Interoptik Geilo
- Interoptik Oslo
- Interoptik Ramstad, Sortland
- Interoptik Sænbø (vikariat med mulighet for fast ansettelse)



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**

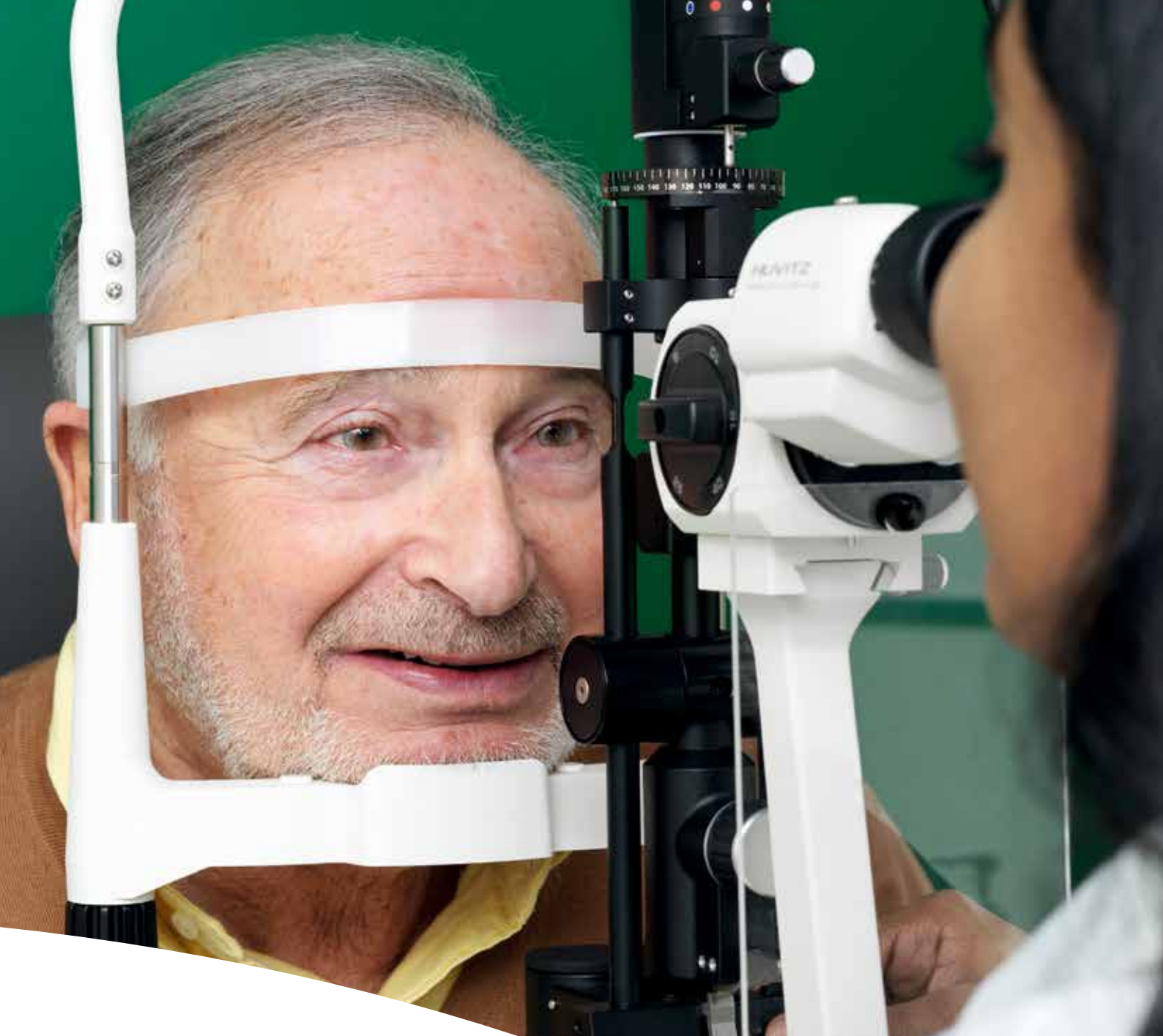
DET FINNES OPTIKERE. OG DET FINNES INTEROPTIKERE.



Interoptik har Norges mest fornøyde optiker kunder

Interoptik best av fire optikerkjeder i Norsk Kundebarometer 2021. Et forskningsprosjekt ved Handelshøyskolen BI. [www.kundebarometer.com](http://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 81 butikker i Norge. Vi gir deg mulighetene du trenger for utvikling, både for deg som ønsker å jobbe som optiker og deg som ønsker å bli partner.

**Jobb for oss** i Kristiansund, Harstad, Tromsø, Alta, Mosjøen, Mo i Rana, Tiller (Trondheim), Sogndal, Knarvik, Kristiansand, Sarpsborg.

**Er du optiker med ambisjoner om å eie din egen butikk?**

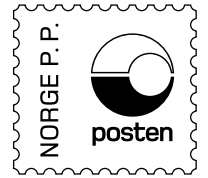
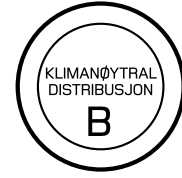
Nå er det muligheter for partnerskap flere steder i landet. Ta kontakt med Kjetil Ramsland på 93242108 for mer informasjon.

[join.specsavers.com/no](https://join.specsavers.com/no)

Specsavers

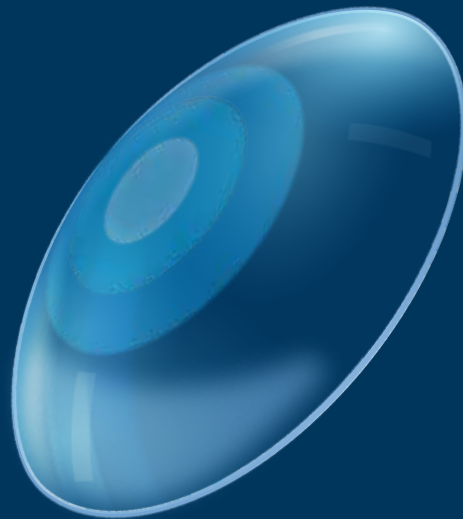


Returadresse:  
Norges Optikerforbund  
Øvre Slottsgate 18/20  
0157 OSLO



NEW

# SEAMLESS STABLE SIMPLE<sup>1,2,3,4</sup>



## 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