

OPTIKEREN

Tidsskrift for norsk optometri og synsvitenskap

Nº5



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 kundefrøfall.



**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.



Nº5

NYHETER

REPORTASJER

FAGSTOFF



Studentene er tilbake på Krona



Fem tiår med kontaktlinser



Bli oppdatert på norsk synsforskning

04 Leder

06 Start på en treårig reise

07 – NOF informerer
– Ikke for syns skyld

08 Nordisk optikermøte

10 Bli optiker på Instagram!

12 Du kan få støtte til
humanitært arbeid

13 Pioneren Rune er Sveriges
første optometri-professor

14 Optikeren er viktig for å
oppdage glaukom

46 **Bransjenytt:**
– Essilor lanserer Eyezen Kids
– Frank and Lucie

47 Modi lenshelfer

48 – Optos
– Lindberg

16 Optometri i Kenya

17 EYE-FX bygger kompetanse
i Afrika

18 Medlemsundersøkelsen 2021

22 Det handler om mennesker

26 Stensland styrt av optikere

28 Optikere på hjul

Jobbsøker?

Se stillingsannonser bakerst
i bladet

Forsidefoto: Mihai-Gabriel Puscasu



34 Nye retningslinjer for
synshjelpemidler

36 **Studentprosjekter**
– Barn og syn: Endring i sikte?

38 – Skader høye salgstall vår
faglige integritet?

40 Et dyppdykk i SJOVS-arkivet

42 Norsk innovasjon: Bulbitech

44 40 år med rehabilitering av
personer med nedsatt syn og
hørsel

OPTIKEREN

ANSVARLIG UTGIVER

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

OPTIKEREN

www.optikeren.org
redaksjonen@optikerforbund.no

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

REDAKSJONSKOMITÉ

Maria Jahr, Solveig Hovstein, Merete Bøe,
Kristin Seland Ågústsdóttir, Dag Øyvind Olsen

ANNONSESALG

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

DESIGN OG PRODUKSJON

Design: Bodoni
Trykk: Bodoni
Opplag: 2265

PLANLAGT UTGIVELSE

6 NUMMER PR. ÅR

NR.	MATERIELL- FRIST	UTG. DATO
6	12.11.21	20.12.21

Optikeren kommer ut med seks utgivelser i 2022. Utgivelsesdatoer publiseres i neste utgave.

VEILEDNING TIL ARTIKKELFORFATTERE

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

ISSN 0333-1598

DAG ØYVIND OLSEN
REDAKTØR



VERDSATT PÅ JOBB?

Hvordan har du det på jobb? Hva er bra, mindre bra og hva savner du? Hvilken rolle skal Norges Optikerforbund spille i fremtiden?

Det har vært tema for to medlemsundersøkelser som er gjennomført det siste året. Da er det kanskje spesielt nyttig å høre på hva yngre optikere har å si.

Mange nyutdannede føler at de har lite innvirkning på sine arbeidsoppgaver og sin arbeidstid. Det er viktig å merke seg, for optikeryrket har som mange andre, slitt med frafall. Og frafallet er som regel størst de første årene etter endt utdanning.

I etableringsfasen er det mye som skjer, og behovene for fleksibilitet kan være større da enn senere i livet. At det tar tid å komme opp på et lønnsnivå som utgjør gjennomsnittet, er naturlig. Men det tar ganske lang tid før det skjer.

Hva Norges Optikerforbund skal være, er også noe mange er opptatt av. Dette er noe styret jobber videre med, etter mange innspill fra medlemmene i en av disse undersøkelsene. Det som tydelig skinner igjennom som den viktigste verdien i yrket, enten man er ung eller gammel, er gleden over å kunne hjelpe mennesker til å se best mulig.

Det er takknemligheten hver enkelt opplever. En takknemlighet for at man utgjør en forskjell. For at man gjør en jobb som virkelig betyr noe.

God lesning! 📖

Dag Øyvind Olsen
Redaktør
dag@optikerforbund.no



AKTIVITETSKALENDER

Mange arrangementer er også i 2021 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 arrangement.

3. – 6. NOVEMBER

American Academy of Optometry
Boston, USA
www.aaopt.org

6. – 7. NOVEMBER

Optometrikonference
København, Danmark
www.optometrikonference.dk

16. – 18. NOVEMBER

Kongsberg Vision Meeting
Kongsberg, Norge
www.usn.no

2022

14. – 16. JANUAR

OPTI Brillemesse
München, Tyskland
www.opti.de

12. – 14. FEBRUAR

MIDO Brillemesse
Milano, Italia
www.mido.it

5. – 6. MARS

Copenhagen Specs
København, Danmark
www.copenhagenspecs.dk

23. – 25. APRIL

Landsmøte Norges Optikerforbund
og Fagkonferanse
Stavanger, Norge
(Informasjon kommer senere)

PS! Du finner oppdatert informasjon på de aktuelle nettsidene.



UNNGÅ SLITNE ØYNE. ONLINE OG OFFLINE.

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



ESSILOR

Eyezen™



1. Daglig leder Tina Alvær i Synsinformasjon informerte om bransjeorganisasjonen, optikerkjedene og hvordan optikerne ble løftet frem som en yrkesgruppe med et viktig samfunnsoppdrag under covid-19 pandemien.
2. Hans Torvald Haugo fikk med seg mange nye studentmedlemmer etter å ha informert om Norges Optikerforbund.
3. Alle de nye studentene fikk hver sin NOF-sekk
4. Godt å være i gang, synes årets nye optikerstudenter
5. Pizzalunsj som hyggelig avslutning på presentasjonen

START PÅ EN TREÅRIG REISE

Årets førsteklassestudenter i optometri fikk en krevende start på studiet, men nå er de godt i gang.

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

Oppstarten ble amputert på grunn av et smitteutbrudd som rammet førsteklassestudentene hardt. Men i begynnelsen av september var de fysisk på plass og til stede på Kronsberg. Da kunne Norges Optikerforbund og Synsinformasjon ønske dem velkommen til studiet og bransjen, og informere om organisasjonene.

Hans Torvald Haugo ønsket velkommen til en ny verden, og starten på reisen som er den treårige optikerutdanningen. Her kan du glede deg til mange muligheter og utfordringer. Haugo snakket om viktigheten av å forstå andres syn, og at å lytte til andre mennesker er kjempeviktig.

– Finn en god kobling til pasientene deres. Og er det egentlig mulig å vite

hvordan andre mennesker ser? Hvorfor oppleves synet så personlig som det gjør?

Det var spørsmål han ba studentene reflektere over. Og han ba dem bli kjent med andre mennesker og forsøke å forstå hvordan de har det.

– Vær nysgjerrig på menneskene dere skal møte. Det er gøy!

Han fortalte at Norges Optikerforbund er en fag-interesseorganisasjon, at det er god plass til optikeren i samfunnet, og at optikerutdanningen på Kongsberg er en av de beste i verden

– Her skal dere tilegne dere teoretisk kunnskap, praktisk kunnskap og sosiale egenskaper. 🍷

Økende utfordringer i arbeidslivet

Blinde og synshemmede møter økende utfordringer i arbeidslivet. Dette var tema for Blindeforbundets arrangement på Arendalsuka i august, der vi var til stede.

Digitale workshops

Styret håper å kunne møte medlemmer rundt om i landet på digitale workshops for å følge opp spørreundersøkelsen "Hva skal NOF være". Mer informasjon kommer senere.

Publikumskampanje

11. november lanseres publikumskampanjen for Gjør kloke valg, som vi deltar i. Følg med i mediene i tiden fremover.

Synshjelpemidler – NAV

NAV har gjort ytterligere endringer innen regelverket rundt synshjelpemidler. Du kan lese mer ved å gå inn på NAV.no, synshjelpemidler. Du finner vedlegg 7 til ftrl § 10-7 a, c, d under fanen; Regelverk. Se også artikkel i dette bladet.

IKKE FOR SYNS SKYLD

Det var tittelen på foredraget, der professor Helle Falkenberg så tilbake på hva hun har jobbet med, hva hun gjør nå, og hva som kommer i fremtiden.

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

Helle Falkenberg er opptatt av å formidle viktigheten av å ta vare på egen helse, for å bevare best mulig livskvalitet, der man er i livet. Det var en rød tråd gjennom hennes innsettelsesforedrag som professor som hun holdt på Kongsberg i september.

Helle har vært professor siden 2019, men ikke minst på grunn av koronapandemien, tok det tid før hun ble hedret med et fysisk arrangement. Tverrfaglig samarbeid er viktig innen



På Landsmøtet i april ble Professor Helle Falkenberg tildelt Samfunnsprisen av Norges Optikerforbund, for sitt omfattende engasjement.

synsfeltet. I dag er helsetjenestene for fragmenterte, sa hun.

I foredraget gikk hun gjennom hvordan synet og øynene endrer seg hele livet. Vi bruker øynene for å kommunisere fra vugge til grav. Synet er viktig for læring og mestring i skolen som barn – og for å ha det godt hjemme når vi blir eldre.

Vanene vi legger oss til i livet, er viktige både for helsen og synet. Røyking er eksempelvis et område der optikere

kan gi livsstilsråd, mener hun.

– For en bærekraftig fremtid har vi behov for bevisstgjøring. Vi må øke helsekompetansen innen syn. Godt syn bidrar til god helse, sa professor Helle Falkenberg.

Etter forelesningen ble Helle, som er Norges andre kvinnelige optometriprofessor, hedret med taler, gaver og kaker på Krona, Kongsberg under arrangementet i høst.

Generalsekretær Hans Torvald Haugo i Norges Optikerforbund, sa i sin hilsen at Helle alltid er til stede i det hun gjør og at hun har et vinnende vesen i møte med andre mennesker.

– Du tenker syn som en funksjon som påvirker store deler av livet, og du har betydd mye for nordmenns øyehelse, sa Haugo, og fremhevet Helles omfattende engasjement i NOF.

Helle Falkenberg har bidratt i samarbeid med andre organisasjoner, og har blant annet satt røyking og syn, og fallulykker blant eldre, på dagsorden under Arendalsuka og i media. ●

NORDISK OPTIKERMØTE

I Finland er fem prosent av landets optikere uten jobb.
I resten av Norden er det knapphet på optikere.

TEKST: DAG ØYVIND OLSEN FOTO: PRIVAT



Danske Heidi Buchholt (t.v.) får det synlige bevis på at hun nå er president i Nordisk Optiker Råd. Rådet møtes en gang i året. Generalsekretær Hans Torvald Haugo deltok fra Norges Optikerforbund.

Av 1550 optikere i Finland, har 1100 rett til å bruke diagnostiske medikamenter, og de er dermed godt kvalifiserte til å jobbe i Norge. De fleste av dem snakker svensk. Noe å tenke på for norske arbeidsgivere?

I september kunne endelig lederne fra de nordiske optikerorganisasjonene igjen samles til fysisk møte i København i Nordisk Optiker Råd. Her ble rapporter om status fra hvert enkelt land lagt frem.

Optikere i alle de nordiske landene har nok å gjøre, og de har klart seg ganske greit gjennom pandemien og med gode smitteverntiltak. Og siden vi starter med Finland: Her står kliniske tjenester for hele 24 prosent av omsetningen i bransjen, noe som er langt høyere enn for nabolandene. Det kan delvis skyldes at finnene er dyktige til å levere kliniske tjenester, men også at mange har øyeleger tilknyttet butikkene.

I Danmark er det nå en omorganisering på gang i optikerbransjen. Dansk Selskab for Optometri jobber tettere sammen med Optikerforbundet (som representerer bransjen), men de vil fortsette å være to adskilte organisasjoner.

Danskene har startet arbeidet med å lage kliniske retningslinjer, og de er i gang med å lage faktaark som viser hva forskning sier om ulike temaer. Kommunikasjon med medlemmene skal utvides med podkast.

Danske optikerforretninger hadde tilsyn før pandemien brøt ut, for å se på hygiene og smitteverntiltak, noe som har vist seg å være bra for bransjen. Da fikk de anledning til å skjerpe rutiner, der det var nødvendig.

På Island jobbes det med å utvide rettigheter for optikere innen bruk av diagnostiske medikamenter og rettig-

heter til førerkort. Bedre flyt i helsetjenesten er et viktig satsingsområde, og en refusjonsordning for briller til barn jobbes det også med.

I Sverige er trafikk og syn høyt på dagsorden. Som i Norge er det knapphet på optikere, men det har vært gode søkertall til studiet i år.

Norges Optikerforbund rapporterte til Nordisk Optiker Råd om: Landsmøtevedtaket der det skal jobbes med å innfase bruk av terapeutiske medikamenter, endringer i administrasjonen, covid-situasjonen, og at det er gode søkertall til optikerutdanningen, som for øvrig feirer 50 år siden oppstart neste år. Digitalisering i bransjen og at det arbeides med en ny klinisk retningslinje innen myopi og barn, var også tema i Norges rapportering. ●



CooperVision®

Vi har gjort endagslinsene våre plastnøytrale gjennom vårt partnerskap med Plastic Bank®^{1,2}

For havene våre. For alle.

Vi har innledet et samarbeid med Plastic Bank® for å stanse plast som risikerer å havne i havet. Det gjør vi gjennom å kompensere for plastforbruket vårt og delta i deres program Certified Plastic Neutral. Her i Norge kjøper vi credits som tilsvarer vekten av plasten vi bruker i endagslinser¹, blister- og sekundærpakningen (den ytre kartongen)² – og en tilsvarende mengde plast samles inn av Plastic Bank®.

Fordi havene våre er like unike som øynene våre. For en lysere fremtid, en dag av gangen.

Du finner mer informasjon på
www.coopervision.no/plastic-neutral

¹Endagslinser defineres som bestillinger av disse linsene og omfatter produkter som selges og distribueres av CooperVision i Norge.

²Plastnøytralitet oppnås gjennom kjøp av credits fra Plastic Bank. En credit tilsvarer innsamling og konvertering av en kilo plast som ellers kan havne i hav eller vassdrag. CooperVision kjøper credits som tilsvarer vekten av plast i endagslinsene som bestilles i løpet av en viss tidsperiode. Plastmengdene i endagslinsene beregnes ut fra vekten av plasten som finnes i blisterpakningen, linsen og sekundærpakningen (kartongen), inklusive laminat, lim og annet (f.eks. blekk).





Frida Fossedal (t.v.) og Pernille Øie er godt i gang med å levere innhold til Bli optiker på Instagram i høst.
– Følg oss! oppfordrer de.

BLI OPTIKER PÅ INSTAGRAM!

Pernille Øie og Frida Fossedal er høstens studentambassadører for optikeryrket på Instagram. De vil gjerne ha flere følgere på Bli optiker!

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

Bli optiker er optikerbransjens satsing på rekruttering til yrket, gjennom informasjonsarbeid til potensielle søkere. Frem til 2019 var deltakelse på fysiske utdanningsmesser det viktigste elementet. Messene ble holdt i mange byer og der kunne man treffe tusenvis av potensielle søkere. Det er laget egen nettside, informasjonsfilmer, brosjyrer og annet materiell.

Nå er det informasjonsarbeid på digitale flater som er det viktigste satsingsområdet. Synsinformasjon samarbeider tett med informasjonsavdelingen ved Universitetet i Sørøst-Norge om å være tilstede med god informasjon der de unge er, som på Instagram, Snapchat og Facebook. Det bidro til en formidabel økning på trafikken inn til



USNs nettside om optikerutdanningen i vinter og vår, og søkertallene var så gode i år at det var mer enn to søkere til hver studieplass.

Synsinformasjon bidrar slik at USN kan produsere og distribuere innhold

til relevante mottakere på ulike flater i sosiale medier, og den viktigste egen-satsingen nå er å drifte Bli optiker på Instagram. Det arbeidet er det studentene selv som gjør. I høst er det tredjeklassestudentene Frida Fossedal og Pernille Øie som har tatt over kontoen. Begge er 22 år gamle, og du kan følge dem i studier, praksis og på fritiden på Instagram. På nyåret økes satsingen med informasjon om optikerutdanningen i flere kanaler, og kanskje får tredjeklassestudentene selskap av flere ambassadører på Instagram. De håper du vil følge dem, og at du tipser andre som kan være interessert i optikeryrket om å gjøre det samme. 📌

**A
TRUE
AMERICAN
ICON**

SERENGETI®

DU KAN FÅ STØTTE TIL HUMANITÆRT ARBEID



Hanna Fosså, Anne N. Jervell, Kristine Skjøtskift, Martin Leander Olsen og Sarkis Younan. Henning Friedrich var ikke til stede, men er også med! (Foto: Dag Øyvind Olsen)

I 2019 lanserte Norges Optikerforbund NOFs stipend til humanitært arbeid. Bakgrunnen for stipendet er det langvarige engasjementet organisasjonen har hatt for å redusere antall unødvendige synshemmede og blinde i Norge og internasjonalt. NOF ønsker at flere skal engasjere seg og delta i synsrelaterte humanitære prosjekter.

Norske optikere liker å bruke kunnskapen sin i humanitært arbeid, og med det hjelpe mennesker som ikke har tilgang til eller mulighet til å benytte seg av våre tjenester. Dette har Humanitært utvalg fått erfare blant annet ved besøkene vi har hatt i fengslene. Det har ikke vært vanskelig å få med seg optikere til å bruke en fridag eller tre for å engasjere seg i prosjekter. Mange optikere, kjeder og organisasjoner har også egne prosjekter i inn- og utland. Det har man kunnet lese om i Optikeren. Norske optikere liker å engasjere seg.

Men: Hvorfor har ingen søkt på NOFs stipend til humanitært arbeid? Det kan jo skyldes at covid-19 og pandemiens begrensninger har gjort det vanskelig å utføre humanitært arbeid direkte, både

i inn- og utland. Det er lett å skylde på covid, men realiteten kan også være at altfor få av NOF sine medlemmer vet om stipendet. Fra nå er det ingen unnskyldning!

✚ Har du et lite eller stort humanitært prosjekt i tankene, enten i Norge eller ute et sted i verden, så har du altså mulighet til å få litt økonomisk hjelp til å gjennomføre det. Hadde det vært fint med støtte til reisen? Eller trenger du å kjøpe inn utstyr for å gjennomføre prosjektet? Da vil vi oppfordre deg til å søke!

Stipendet deles ut årlig, og er på inntil 10.000 kr. Søknader behandles to ganger i året, og fristene for å søke er 15. juni og 15. desember. For å søke må du være medlem i Norges Optikerforbund. I ettertid av prosjektet ønsker vi at det publiseres en tekst i Optikeren, slik at andre også får høre om prosjektet som fikk støtte.

Du kan lese mer om stipendet på hjemmesiden til Norges Optikerforbund. Her finner du også søknadsskjemaet. Vi ser frem til å lese gjennom de gode ideene dere har til humanitære prosjekter!

Har du spørsmål, kan du sende en epost til: synsinfo@optikerforbund.no merket Humanitært arbeid.

PIONEEREN RUNE ER SVERIGES FØRSTE OPTOMETRI-PROFESSOR

Rune Brautaset er historisk. 1. september tiltrådte han som professor i optometri ved Karolinska Institutet i Stockholm. **TEKST: DAG ØYVIND OLSEN FOTO: KAROLINSKA INSTITUTET**



Rune Brautaset

Rune Brautaset har sin optikerutdannelse fra Kongsberg og England. Han kommer fra Grimstad og jobbet som optiker i butikk en kort periode i Oslo. Det er i Sverige han har etablert seg som en nybrottsmann innen optometri: Han er for tiden leder både i det svenske optikerforbundet, og for avdelingen for øye og syn ved Karolinska Institutet, som inkluderer optikerutdanningen. Denne stillingen har han hatt siden 2018.

Frem til nå har ikke Sverige hatt noen professor i optometri. Stillingen ble utlyst i fjor. Det var 17 søkere og to kandidater som stod igjen til slutt da rekrutteringskomiteen ved Karolinska skulle velge sin professor i sommer. Rekrutteringsprosessen var omfattende, og inkluderte både internasjonal gransking og en pedagogisk bedømming. Rektor ved Karolinska Institutet utnevnte Rune Brautaset til professor i august, og han tiltrådte 1. september.

Karolinska Institutet er et medisinsk universitet og er det høyest rangerte universitetet i Norden.

I Sverige utdannes optikere ved universiteter i Kalmar og Stockholm, og Rune Brautaset kunne ønske 60 nye

studenter velkommen til studiestart i høst.

– Vi har som mål å utdanne 50 optikere her hvert år og startet med full klasse i år. Vi har hatt bra søkning i år, og vi ser at det er en del eldre søkere enn før, som har hatt andre jobber eller som ønsker seg omskolering, sier Rune Brautaset.

Han forteller at undervisningen har foregått omtrent som i Norge under korona-pandemien. All teori-undervisning har vært digital, men praksis har vært gjennomført som før, men i mindre grupper.

Som i Norge er det knapphet på optikere i Sverige, og det har vært noe frafall i klassene det siste året, slik at litt færre vil bli uteksaminert de to neste årene. 📍

MERKEÅR I RUNE BRAUTASETS KARRIERE:

1994: Startet optikerutdanningen på Kongsberg. To år her, før han fullførte en Bachelor i Manchester.

2000: Ansatt som førsteamanuensis ved Karolinska Institutet i Stockholm.

2003: Fullførte doktorgrad i optometri ved University of Manchester og ble leder av optikerutdanningen i Stockholm. Han var den første optikeren med doktorgrad som jobbet ved et svensk universitet.

2018: Head of Division Eye and Vision ved Karolinska, som inkluderer forskning og studier innen oftalmologi, optometri, øyesykepleie og ortoptikk.

2021: Utnevnt til professor i optometri ved Karolinska Institutet.



OPTIKEREN ER VIKTIG FOR Å OPPDAGE GLAUKOM



– Tallene overrasker ikke. Optikere er dyktige til å oppdage glaukom og å henvise videre til øyeleger, kommenterer Olaug Skrøppa, fagsjef i Interoptik.
(Foto: Interoptik)



– Optikeren er en svært viktig medspiller i arbeidet med å oppdag glaukom tidlig, sier Charlotte Deijenberg, styreleder i Norsk Glaukomforening.
(Foto: V. Storbråten Øye)

Optikere er ofte de aller første til å avdekke et mulig glaukom. Det viser en ny undersøkelse blant drøyt 600 medlemmer i pasientorganisasjonen Norsk Glaukomforening (NGF).

På spørsmålet «Hvordan fikk du første gang mistanke om diagnosen glaukom?» svarte 41% at det skjedde tilfeldig hos optiker, og 19% tilfeldig hos øyelege. (Se graf).

– Tallene er ikke overraskende, kommenterer optiker og fagsjef Olaug Skrøppa i Interoptik. Optikeren er førstelinjen i øyehelsetjenesten, og de har kort ventetid. De undersøker det som i utgangspunktet er friske øyne og foretar grundige undersøkelser. De aller fleste optikere måler trykket, tar bilde av netthinnen og gjennomfører både perimetri og OCT, i tillegg til de vanlige synsundersøkelsene.

Skrøppa poengterer at optikere møter mange personer, og er dyktige til å oppdage glaukom og å henvise til øyelege.

VIKTIG MEDSPILLER

– Optikeren er en svært viktig medspiller i arbeidet med å oppdage glaukom tidlig, kommenterer Charlotte Deijenberg, styreleder i NGF. Mange optikere arbeider i dag tett med lokale øyeleger, hvilket er veldig positivt og trygt.

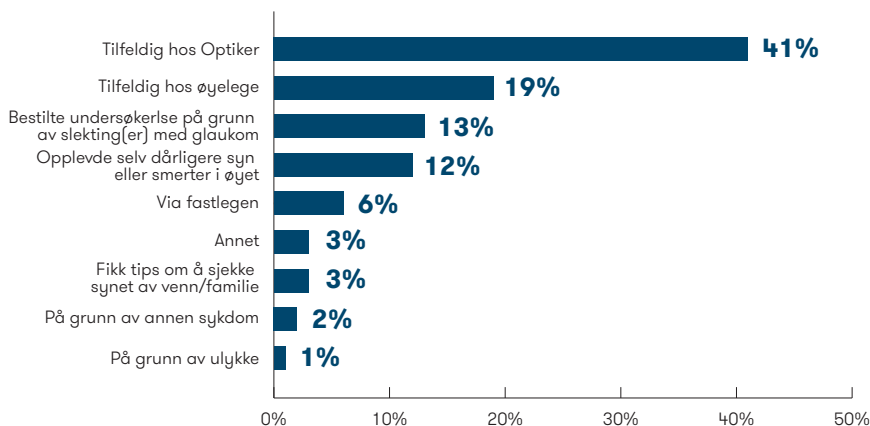
–Vi opplever også at stadig flere optikere er flinke til å oppdage og henvise pasienter med mistanke om normaltrykksglaukom (under 21mmHg).

BAKGRUNN

Undersøkelsen ble gjennomført som en anonym og postal spørreundersøkelse blant 1079 medlemmer i Norsk Glaukomforening i april 2021. IPSOS var ansvarlig for gjennomføring og rapport. Svarprosenten var 56%. 
(Kilde: Pressemelding)

41% sier deres glaukom tilfeldig ble oppdaget hos optiker

Hvordan fikk du først mistanke om diagnosen glaukom?





CONTACT LENSES AT / PERFECT VISION IN
NIGHT / DAYTIME

NATTLINSE

Nightflex med Relax teknologi for
Myopi kontrol

+3.00 / -9.00





OPTOMETRI I KENYA

Hvordan opplever en norsk optiker utveksling i Kenya? Her er Ida Ihler sin historie

TEKST OG FOTO: IDA IHLER

Eg reiste tidleg 2019 til Kakamega, ein liten by ca 30 minutter nord for ekvator i vest-Kenya. Kakamega er ein by som ligg 1535 meter over havet og er senter i Kakamega county, der det bur ca. 1,8 millioner mennesker.

I Kakamega arbeidde eg ved avdelinga for Optometri og Synsvitenskap på Masinde Muliro University of Science and Technology (MMUST). Der vart eg del av dei nokså få ansat-

te ved avdelinga, og arbeidde mest med klinisk veiledning av studentene på den vesle klinikken dei hadde ved universitetet. Eg hadde også ansvar for å undervise i faget Binokulært syn i to semester.

Opplevelsen fra mitt opphald i Kenya var både utfordrande og svært spennande. Eg hadde ingen erfaring med undervisning fra før, men hadde ein del erfaring som leidar i ein butikk i mange år, så eg forsøkte å ta med meg den erfaringa vidare inn i prosjektet. Det var utfordrande, men takka vera veldig kjekke og lærevillige studentar, vart det ein utrulig fin og lærerik opplevelse.

Ein ting eg er spesielt stolt over, var at vi fikk utvikla og satt opp praktisk klinisk eksamen. Avdelinga mangla ordentlige verktoy og systemer for å halde praktisk eksamen. Vi var



EYE-FX BYGGER KOMPETANSE I AFRIKA

Eye Education Foreign Exchanges Project (EYE-FX) er et norskfinansiert prosjekt som skal bidra til bedre tilgang på øyehelsetjenester og optikere i Afrika.

TEKST: DAG ØVIND OLSEN

også heldige og fikk besøke ulike augesjukehus for å utvikle muligheter for framtidige praksisplassar for studentane.

Opphaldet i Kenya har gitt meg mykje erfaring og innsikt, auka sjølvtilitt, samtidig som eg lærte mykje frå mine kollegaer og studentar der. Det var veldig spennande å sjå korleis optometri fungerer i eit land som Kenya, og kor privilegerte vi er her i Norge med tanke på blant anna utdanning, tilgang på utstyr, og ikkje minst tillit hos andre helse-profesjonar.

Sidan dette var den første runden av prosjektet EYE-FX, så har det vore mykje å lære for alle, både deltakere og partnere. EYE-FX er eit flott prosjekt med gode moglegheiter for vidare utvikling og internasjonalisering. 📍

Det innebærer utveksling av optikere mellom Kenya og Norge. Samarbeidspartnere er Universitetet i Sørøst-Norge, Brien Holden Vision Institute South Africa, og Masinde Muliro University of Science and Technology i Kenya. Norwegian Agency for Exchange Cooperation (NOREC) finansierer arbeidet.

Hovedformålet til NOREC, som er underlagt Utenriksdepartementet, er å bringe mennesker sammen for å lære, dele og forstå hverandre bedre.

NOREC finansierer 25 prosjekter verden over som gir unge mennesker muligheten til å erfare hverandres realiteter og arbeidshverdag.

EYE-FXprosjektet tar blant annet sikte på å utvide kapasitet innen øyehelse i Afrika. Norske optikere og optikerutdanningen ved USN tilbyr forskning, innovasjon og utdanning som deles med de andre deltakerne i prosjektet. Målet er å utvikle optometrien og øyehelse over grensene og å dele kunnskap. 📍



MEDLEMS- UNDERSØKELSEN 2021

Hvordan har du det på jobben? Det retter vi søkelyset på i Optikeren i høst. Først skal vi dykke ned i medlemsundersøkelsen 2021.

TEKST: DAG ØYVIND OLSEN

Optikere trives generelt godt på jobb, men trivselsfaktoren har falt litt i det siste. Det samme gjelder muligheten for å kunne påvirke egen arbeidssituasjon. Kvinner har en bedre lønnsutvikling enn menn siste fem år, men henger fortsatt et godt stykke bak sine mannlige kolleger på lønnsfronten.

Dette er hovedfunn i medlemsundersøkelsen som ble gjennomført tidligere i år.

Mens menn generelt trives godt i jobben og i yrket, er trivselen noe synkende for kvinner. Når medlemmene blir spurt om de har mulighet til å påvirke egen arbeidstid, svarer få med kort ansiennitet at de kan det. Det samme er tilfellet for påvirkning av hvilke arbeidsoppgaver de har på jobb. Men det bedrer seg raskt etter fem år i yrket. Samtidig er det stor forskjell mellom kjønnene på disse punktene. Menn opplever langt større mulighet for påvirkning enn kvinnelige optikere. Det kan ha sammenheng med at flere menn enn kvinner har lederstillinger.

LØNN SOM FORTJENT?

Gjennomsnittslønn for en optiker i 2020 var 594 853 kroner. Det er en lønnsvekst på 7,8 prosent siden 2017, som er en årlig vekst på 2,6 prosent de siste tre årene. Det er en vekst som samsvarer med lønnsutviklingen ellers i samfunnet, og tallene i denne undersøkelsen er sammenlignbare med en kartlegging fra Statistisk sentralbyrå som ble publisert tidligere i år.

Hvis vi ser nærmere på detaljer i lønnsutviklingen, er den naturlig nok høyest blant ledere, eiere, butikksjefer og optikere med lang ansiennitet. Gjennomsnittslønn for optikere med mer enn 25 års ansiennitet er på drøyt 660 000. De som

FAKTA OM DELTAKERN

414 medlemmer i Norges Optikerforbund deltok i kartleggingen. Det er en overvekt av erfarne optikere som utgjør hovedtyngden av de som har svart på årets medlemsundersøkelse. 4 av 10 har mer enn 20 års ansiennitet, mens nær 6 av 10 er over 40 år. To tredeler av deltakerne er kvinner, en tredel er menn. Når det gjelder utdanningsnivå, har 43 prosent bachelor, mens 33 prosent har en mastergrad. 24 prosent har to- eller treårig utdanning.

har mindre enn fem års jobberfaring, tjener under 500 000. Gjennomsnittslønn for en butikksjansatt optiker er drøyt 545 000 kroner.

Det er lønnsforskjeller mellom menn og kvinner av betydning, men kvinner har hatt en sterkere prosentvis lønnsøkning enn menn de siste fem år. Likevel: Mens menn tjener i gjennomsnitt 622 000 kroner, har kvinner et snitt på 581 000 kroner.

UTDANNING LØNNER SEG

Hva betyr så arbeidssted for hvor mye man tjener? Optikere med lederstillinger på kjedekontor eller hos leverandør, kommer desidert best ut med en snittlønn på over 750 000. Ansatte optikere hos leverandør, kjedekontor og hos øyelege eller på sykehus, har relativt lik lønn på rundt 600 000. I butikker er gjennomsnittslønn for ansatte optikere i underkant av 550 000, mens butikksjefer og eiere tjener nær 650 000. Det lønner seg å ta utdanning. Mens snittlønn for en optiker med bachelorgrad er 550 000, tjener optikere med mastergrad i gjennomsnitt over 80 000 kroner mer i året.



På kursnivå er det kurs innen okulær allergi og inflammasjon som lønner seg best, tett fulgt av pediatrik optometri, arbeidsplassoptometri, og tårefilm og tørre øyne. Minst uttelling i lønningsposen er det for Europeisk diplom. Men forskjellene her er ikke så store, og de fleste optikere med videreutdanning og kompetanse tjener over 600 000.

Generelt skjer den største lønnsveksten når man har passert 10- og 20 års ansiennitet.

Det er interessant å merke seg at en mastergrad i mye større grad lønner seg nå, enn for fem år siden.

HVA BETYR NOF?

På fritekst-spørsmålene om hva som er den viktigste årsaken for å bli i optikeryrket, er gjengangere trivsel i yrket faglig og menneskelig. Opplevelsen av å hjelpe mennesker er det viktigste punktet.

De viktigste årsakene til å være medlem i Norges Optikerforbund er faglig oppdatering, faglig samhold, politisk arbeid, at man kan snakke med en felles stemme, og få juridisk bistand. Noen stiller spørsmål ved medlemskapet og mener det ikke er tydelig hva man får igjen for det. Flere trekker frem gratis og rabatterte synsundersøkelser som et problem, og de ønsker at NOF skal gi større oppbakking og være en sterkere stemme for optikeren. Mer tverrfaglig arbeid og samarbeid med øyelege, fastlege, helsesykepleier og andre, anses som viktig av flere medlemmer.

På de neste sidene ser du en del av fritekst-kommentarene som er kommet inn. I årets siste utgave av Optikeren får flere stemmer si sin mening, i intervjuer om hvor optikere er i dag og veien videre. Ta gjerne kontakt om du har innspill, eller ønsker å skrive leserbrev om dette temaet! 



Det er en givende jobb med hyggelige pasienter. Folk blir gladere når de ser godt.



Vi som autoriserte optikere må få en større plass og anerkjennelse i Norge. At vi ikke blir fremstilt som selgere.

Jeg elsker å jobbe som optiker, men dessverre er mye av jobben basert på salg og effektivitet og lite fokus på helse og faktisk passe på øyehelsen.

Jeg håper jeg klarer å henge med i utviklingen i faget. For den har mildt sagt vært enorm de siste 20 årene.

Noe må endres i bransjen for at jeg skal jobbe som optiker om fem år. Jeg har de siste årene jobbet beinhardt for å opparbeide fagkompetanse. Fremdeles sitter jeg igjen med mye kveldsjobbing, helgejobbing, lav lønn og gir ut rabatterte synsundersøkelser.

Mer konkurransedyktig lønn er viktig, men det viktigste er nok at det blir mer tiltro og informasjon om vår kompetanse hos andre fagfolk, politikere og kunder. Slik at flere skjønner at vi gjør og kan mer enn å «bare» finne ut brillestyrke.



Det er viktig for meg å ha en seriøs arbeidsplass som tar faget på alvor.

Et sterkt NOF som jobber for å bevare helsestatus, troverdighet og tillit i samfunnet og hos myndigheter er viktig.



Det er takket være et sterkt og samlende forbund at faget vårt er der det er i dag.

Som daglig leder i en fleksibel bedrift har jeg mulighet til å tilpasse min hverdag. Det samme kan ikke sies om optiker som jobber på storsenter.

Han har hatt nestorene Nils Teigland, Stein Bruun og Arild Krogh som læremestere. Sven-Erik Schjelderup Mathiesen har alltid vært opptatt av å følge utviklingen innen kontaktlinser, være oppdatert og ha nær kontakt med yngre optikere.



Kontaktlinser

DET HANDLER OM MENNESKER

Lytt. Vær nysgjerrig og sulten på å lære nye ting. Det er egenskaper Sven-Erik Schjelderup Mathiesen har holdt fast ved i fire tiår som kontaktlinsetilpasser.

TEKST: DAG ØYVIND OLSEN FOTO: MIHAI-GABRIEL PUSCASU



Få av dagens yrkesaktive optikere har jobbet like lenge og allsidig med kontaktlinser. Sven-Erik har fulgt utviklingen fra kontaktlinsene hadde sitt store gjennombrudd på tidlig 1980-tall, og frem til i dag, der utvalget av linser for svært mange typer synsfeil er tilgjengelige for optikere.

Opp en trapp fra butikken, og vi befinner oss i den velutstyrte kontaktlinseavdelingen til Krogh Optikk på Majorstuen, kjedens flaggshipsbutikk. Det er her Sven-Erik har jobbet siden 1980-tallet.

Hvilke erfaringer kan dagens unge optikere ha nytte av å ta med seg fra en slik erfaren fagmann? Det er vi nysgjerrige på.

– Det handler om å se hele mennesker, og å spørre hvordan de har det med synet og med kontaktlinsene. Det er fint med litt livserfaring og masse empati, sier veteranen, som både tar seg god tid til forberedelse og gjennomføring av hver enkelt synsundersøkelse.

Her har han fulgt generasjoner, tatt imot besteforeldre, foreldre og barn, mange har gått her i flere tiår.

Aldri kjedelig?

– En morsom jobb! Kontrer Sven-Erik. Hans karrierevei er også på mange måter historien om kontaktlinser i Norge. Jovisst var det kontaktlinser å få før 1970-tallet. Men de var harde, ubehagelige å gå med, og noe få mennesker benyttet seg av. Og optikere, de måtte gå stille i dørene. Bransjen har vært igjennom en myk revolusjon. I førersetet satt optikere med kompetanse fra utlandet, som Arild Krogh og Stein Bruun. Stein var landets første sykehusoptiker på Ullevål sykehus.

Med en onkel som var øyelege, og med sommerjobb på Radiumhospitalet, fattet Nordstrandguten interesse for faget på gymnaset. Dermed bar det til Kongsberg og fullført optikerutdanning i 1976. Den gang var utdanningen relativt ny, og kontaktlinser var det få som drev med.

Første stopp var Mosjøen. Arbeidet hos optiker Roar Stensland var variert, med mange refraksjoner og mye klinisk arbeid, og et pilotprosjekt med synsscreening av 4-åringer.



– Kontaktlinser vil fortsatt være viktig. Det kommer stadig nye løsninger og flere kan få synshjelp med spesiallinser, sier Sven-Erik Schjelderup Mathiesen

Optikerstudentene på Kongsberg fikk oppleve tett samarbeid og kontakt med City University i London, og de stod for kontaktlinsekurs, som Sven-Erik tok høsten 1977. Herfra gikk veien raskt videre.

– Optiker Arild Krogh var min sensor og formann i kontaktlinseforeningen. Jeg tok kontakt for et engasjement som linsetilpasser. Krogh hadde på denne tiden ett kontaktlinseinstitut i Oslo. Det ble utvidet til Østfold og Majorstuen i Oslo, og her ble jeg etter hvert leder.

På den tiden var det lite kunnskap om kontaktlinser i befolkningen. Men de som fikk tilpasset linser, opplevde ofte at de fikk økt livskvalitet.

På slutten av 70-tallet skjedde det noe revolusjonerende: Myke kontaktlinser kom. Sakte bygde optikere opp profesjon, kompetanse og bevissthet om mulighetene linser kunne gi stadig flere.

Sven-Erik leder praksisen på Majorstuen, med flotte lokaler og resepsjon, og med en assistent som et nav i virksomheten. Praksisen ble bygget opp til å bli Norges største.

– Sammen med Arild Krogh fulgte jeg fagseminarer, og vi var en liten gruppe linsetilpassere som på 80-tallet håndterte 80 prosent av linsemarkedet i Norge.

Man gikk forsiktig i dørene i begynnelsen, med varsom markedsføring, men kommunikasjon er alltid viktig.

– Det lar seg ikke gjøre å bare snakke folk i gang med kontaktlinser. Du må forklare og vise. Du må få aksept fra brukeren. Du må få til en dialog og etter hvert bygger du tillit, sier Sven-Erik med et lunt smil.

I dag følger Sven-Erik opp mange linsebærere med over 30 års relasjoner.

– En hyggelig tilbakemelding av en som kom tilbake, var at det holder å være utro en gang!

SUKSESS MED NYE PRODUKTER

De siste fire tiårene har det skjedd en stor produktutvikling innen kontaktlinser. Linsene har fått bedre fysiologi, slik at de kunne brukes til langt på natt.

– Vi i Krogh Optikk fant raskt ut at å gå rett på slike linser, måtte bli vellykket. Hyppig linsebytte og godt renhold, sammen med slike linser, ble derfor en suksess. Samtidig var det noen som hadde problemer med linsevæskene, og vi måtte ty til ukonserverte væsker.

Da endagslinsene tok av i Norge, ble det en ny æra, forteller Sven-Erik oss. Nordmenn var helt i front, og har økonomi til å bruke slike linser. Produsentene var også klar over det, og Sven-Erik var den første optikeren i verden som fikk ta i bruk premiumlinsen Total 1 kommersielt.

VIRUS OG BAKTERIER

Dagens covid-19-situasjon betyr at man som kontaktlinsetilpasser må ta ekstra hensyn. Men det er ikke noe nytt, og det var fra starten faglige utfordringer knyttet til hygiene og smittevern.

– Desinfisering og renhold har alltid vært viktig når vi håndterer kontaktlinser. Og det blir stadig viktigere.

Det lar seg ikke gjøre å bare snakke folk i gang med kontaktlinser. Du må forklare og vise. Du må få aksept fra brukeren. Du må få til en dialog og etter hvert bygger du tillit.

Acanthamoeba-keratitt er eksempler fra nyere tid, men skruer vi tiden tilbake til 80-tallet, var det også frykt for HIV-smitte ved kontaktlinsetilpassing.

– Hos smittede finnes viruset i alle kroppens væsker, også tårevæske. Vi var urolige for hvordan vi skulle forholde oss, men professor Stig Frøland beroliget oss. Smitten kunne ikke overføres fra tårevæskene.

Siden kom både svineinfluensa og fugleinfluensa, og nå sist covid 19, som medfører innskjerpelser alle optikere nå har fått praktisere.

– Det har vært nok av faglige utfordringer. Endringer og betennelser på øyet i ulike former er sjeldent, og det har vært viktig for meg å være oppdatert på ulike tilstander. Idrett og film

Kontaktlinser er midt i blinken når man har en aktiv livsstil, driver med fysiske aktiviteter, sport og ikke minst ballspill.

– Syn og sport har alltid vært viktig i vår praksis. Gode idrettsfolk blir jo bedre med godt syn. Det har mange innsett, for hit kommer både toppidrettsutøvere fra Olympiatoppen og alpinlandslaget, og i flere tiår har Sven-Erik undersøkt synet til kvinnelandslaget i håndball.

Krogh Optikk på Majorstuen er også leverandør av briller til produksjonsselskaper innen TV, film og scene. Men det stopper ikke der, ivrer Sven-Erik.

– Ulike effektlinser til film, noen håndmalte, kan gi god effekt. Vi fikk for eksempel laget linser slik at Hamsuns øyne endret seg i livets ulike faser, at Baalsruds øyne var autentiske i filmen Den tolvte mann, og ikke minst de to gamle damene på NRK humor som er aktuelle nå.

KONTAKTLINSER FOR FREMTIDEN

I dag handler mange kontaktlinser på internett. Flertallet sier likevel at de følger anbefalte kontrollrutiner og får

linsene tilpasset av optiker. Det er denne jobben som optiker gjør, som Sven-Erik mener er nøkkelen til suksess.

– Vi i Krogh Optikk mener at vi optikere har et stort og viktig konkurransefortrinn her med den fagkompetansen og erfaringen vi har. Et fortrinn vi må være tydelige på å fronte. Som kliniker skal man gjøre denne jobben skikkelig, og man skal ta seg betalt for den kompetansen vi har. Avanserte produkter krever også skikkelig tilpassing og oppfølging. Som optikere skal vi kunne leve av å ta synsundersøkelser, avslutter Sven-Erik.

– Kontaktlinser vil fortsatt være viktig. Det kommer stadig nye løsninger, og flere kan få synshjelp med spesiallinser. Nattlinser, myopikontroll og ulike sklerallinser til keratokonus er alle eksempler på det. Med dagens krav til syn, og økende myopi og levealder, vil det være et stort behov for optikere. Vi er nå førstelinjetjeneste på øyehelse. Tiden for optikere og kontaktlinser er langt fra forbi. ●

Her får optikerens redaktør tilpasset sine første multifokale kontaktlinser. Dette er et produkt med stort potensiale for presbyope





STENSLAND STYRT AV OPTIKERE

Hos Synspunkt Stensland i Mo i Rana er det optikere som styrer klinikk, butikk og slipeverksted. Det er optikere i alle nøkkelroller og med stor selvstendighet.

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

Det er en stor og veletablert butikk i sentrum av Mo som André Stensland har hånd om. Roms-
lige lokaler, lokal utsmykning, med trimrom i
kjelleren og egen glass- og slipebedrift i andre
etasje. Av alle de ansatte er det kun én person
som ikke er optiker. De aller fleste har lokal forankring, og
de møter oss fra veggen på store reklameplakater.

André Stensland har, som sin far Roar, lenge vært en profi-
lert optiker. Begge har markert seg og gjort ting annerledes.
Butikkene som familien Stensland fortsatt driver i Mo og i
Mosjøen, er kjent for å ha et godt faglig og sosialt miljø, med
høy trivselsfaktor blant medarbeiderne.

For halvannet år siden kom nyheten om at Synspunkt
Stensland går mot strømmen og tar vare på det meste av
verdikjeden selv, med eget selskap som produserer briller og
sliper glass. Slipeservice Rana AS eies av fem optikere i Mo.

– Selvstendighet og frihet er drivkraften, sier André. Å stå
helt på egne ben koster tid og penger, men det er en invest-
ering han tror vil lønne seg – økonomisk og trivselsmessig.

– Jeg har drevet butikk i 36 år og hadde et godt kun-
degrunnlag. Vi har alltid vært ryddige og hatt tillit blant
befolkningen, og ikke minst har vi vært bevisste den
spesielle rollen vi har som helsepersonell og selgere.

Selvstendighet og frihet er drivkraften.

Stensland liker å sammenligne det med å gå til optiker, som
å gå til lege midt i et apotek som legen selv eier.

– Tenk deg da at konsultasjonen skal være gratis. Hva skal
legen leve av da? Da må han kanskje skrive ut enda flere
medisiner for å overleve, for å finansiere livet sitt. Sånn kan
vi ikke ha det i optikerbransjen. Det handler om ærlighet, å

*Optiker Erik Nygaard Nilsen har nok
å gjøre på slipeverkstedet.*



*Å stå på egne ben lønner seg, ikke minst
trivselsmessig, mener André Stensland.*

kunne se folk i øynene når jeg blir pensjonist, sier den enga-
sjerte optikeren og butikkeieren.

Når det så kommer til produktene, mener Stensland kjedene
og sammenslutningene i bunn og grunn er ganske like.
Leverandørene er som regel de samme og det er lite differen-
siering.

– For å kunne produsere gode produkter til en god pris,
må du selge mange enheter. Du må ha volum. Derfor har
Stensland laget et eget produksjonsløp med Slipeservice
Rana AS, med egenimport av glass. Målet på sikt er å få flere
med og dermed kunne leve godt helt på egne ben.

– Butikkene våre har gode driftsresultater og vi har hatt
flere på besøk for å se hvordan vi gjør det nå. Slik det er i
dag mener jeg alle aktører er høyprofil, som selger de samme
varene fra samme leverandører. Vi holder oss for eksempel
til tre leverandører på innfatninger, og vi tar ikke inn de
dyreste merkene deres. Ingen innfatninger hos oss koster
mer enn 2199 kroner.

Det er selvstendigheten som er drivkraften, ikke bare for
eier, men for den enkelte optiker, sier Stensland.

– Nå kan vi levere enstyrkebriller på to timer i vår egen
produksjonsbedrift for briller. Vi tar hånd om hele produk-
sjonen og vi har kapasitet til å levere til mange. 📍

OPTIKERE PÅ HJUL

Oculomotorius er gruppen for alle motorinteresserte innen optikerfaget, enten du kjører på to eller fire hjul. I august gikk turen til Vestlandet i strålende vær.

TEKST OG FOTO: MARIANNE MATHISEN





Hvert år tar vi i løpet av sommeren en tur på Norges vakre og langstrakte landeveier. I år gikk turen til Myrkdalen ved Vossestrand utenfor Bergen. Deltakerne kom som vanlig fra hele landet med flertallet fra Sør-Vestlandet og Østlandet. Den som uten tvil hadde reist lengst var André Stensland, som hadde kjørt hele veien fra Mo i Rana for å bli med på treff! Fredag 20. august møttes alle på hotellet etter hvert som vi ankom fra våre respektive hjemsteder. Det ble reservert felles middag på hotellet på kvelden, hvor vi kunne kose oss med en deilig tre-retters i særdeles hyggelig selskap. Etter et år med lite sosiale sammenkomster var alle glade for å møte både kjente og nye fjes igjen.

Lørdag formiddag kjørte vi i strålende solskinn langs morsomme veier over Vikafjellet til Vangsnes, hvor vi tok fergen over til Hella. På fergen oppdaget vi at vi hadde kjørt fra en uheldig stakkar som ble sittende igjen på do på bensinstasjonen vi nettopp hadde hatt en pause på. Han fortalte i etterkant at han ante fred og ingen fare da han plutselig hørte et voldsomt motorbrøl idet 7 motorsykler og 6 sportsbiler startet opp på likt. Da var det bare å få opp farta!

Fra Hella gikk turen langs Sognefjorden opp til Solvorn ved Lustrafjorden. Her fikk vi nyte lokal eplecider ute i den vakre hagen til Norges eldste hotell, Walaker hotell, før en deilig

to-retters lunsj ventet innendørs i historiske omgivelser. Turen tilbake til hotellet gikk samme veien som vi hadde kommet, i motsatt retning føles det helt som en ny vei! Denne gangen savnet vi også en mann ved fergeleiet, men nå var det på grunn av motorhavari. Endre Gorm Hansen stod fast i Solvorn og fikk ikke start på Triumph Scrambleren sin. Heldigvis var hotelleieren en ivrig motorsyklist som kunne hjelpe til med oppstart, og med litt kreativitet fikk Endre også lagd startkabler på en lokal bensinstasjon til bruk neste dag.

Tilbake i Myrkdalen ble det en kort pause før vi var invitert på grillfest på hytta til Richard von Volkmann. Her ble det høytidelig utdeling av premier for «Årets Favoritt», «Årets lengste tur» og «Årets havarist». Årets favoritt gikk til Jon Richard Helø og hans Goldwing som han hadde bygd om til en caféracer. Årets lengste tur gikk ikke overraskende til André Stensland, mens Endre Gorm Hansen ble årets havarist. I år ble det i tillegg delt ut en ekstra pris til Jan Erik Haraldseth som ikke bare hadde klart å kjøre med 10 cm dødgang i rattet, men som også hadde klart å finne 3. giret på Holgeir Klausen sin Land Rover. Med en girkasse hvor girene helt tilfeldig byttet plass var dette litt av en prestasjon.

Søndag morgen var det fotoshoot utenfor hotellet og så tid for hjemreise. For vår del gikk turen hjem via Vøringsfossen over Hardangervidda, også det i strålende solskinn. En fantastisk helg med mye morsom kjøring i godt selskap. Takk til Ottar Helø og Richard von Volkmann for en godt arrangert tur. Vi gleder oss allerede til neste år! 📍

Sjekk gjerne ut www.oculomotorius.no og bli med på tur du også!



TILBY ALLE MULIGHETEN TIL Å BRUKE KONTAKTLINSER

Nylig samlet kontaktlinseleverandøren Bausch+Lomb og tidsskriftet Optometry Today optikere fra Norge, Sverige og Storbritannia for å diskutere behovene til presbyope med astigmatisme, og hvordan de introduserer Bausch+Lomb ULTRA® Multifocal for Astigmatism i sin praksis.

For mange optikere har det vært en krevende oppgave å tilpasse kontaktlinser til presbyope med astigmatisme, og noen sier til og med at det er en oppgave de har valgt å styre unna.

I takt med at livsstilen hos presbyope astigmatikere har endret seg, til en mer aktiv livsstil, både sosialt og på jobb, har kravene til synet også forandret seg.

I begynnelsen av 2021 lanserte Bausch + Lomb ULTRA® Multifocal for Astigmatism, en ny multifokal torisk linse, som skal dekke behovene til denne pasientgruppen.



Med Bausch + Lomb ULTRA® Multifocal for Astigmatism, med Moisture Seal™ teknologi, 3-Zone Progressiv™ Design for sømløst syn og OpticAlign™ Design for stabilitet, utvider Bausch + Lomb ULTRA®-familien av månedslinser.

PANELET

- Stefan Skjöld, Skjöld/Skjöld & Grönvall, Sverige
- Geir Kjølberg, Lillestrøm kontaktlinse-institutt, Norge
- Michelle Beach, Park Vision, Storbritannia
- David Barker, Rawlings Opticians, Storbritannia
- Joseph Seaman, Claudine Ickeringill Optometrists, Storbritannia
- Sarah Smith, Page and Smith Opticians, Storbritannia



Pasientgruppen

Forumet startet med å kartlegge behovene til presbyope med astigmatisme, og Joseph Seaman fra Claudine Ickeringill Optometrists, mener at disse har endret seg drastisk de siste 30 årene.

«Tidligere så vi for oss en person som satt i stuen og strikket eller leste en bok, samtidig som hun eller han så på TV. I dag ser vi for oss noen som som gjør en rekke utendørs og dynamiske aktiviteter, som bilkjøring, også om natten, trening, ulike oppgaver på nær, og som også sitter mer foran skjerm.»

David Barker fra Rawlings Opticians var enig i at presbyope lever mer aktive liv, og fortalte at ofte når de blir rundt 40–50 år «så blir valget monovision eller lesebriller i kombinasjon med linser, og det fungerer ikke så godt for de fleste presbyope i dag».

Nylig har behovene til de presbyope endret seg igjen og Seaman viste til erfaringer fra det siste året. Han mente at svært mange presbyope som har vært vant til å delta i fysiske møter, der deres visuelle løsninger kanskje fungerte godt, så «foregår i dag mange av disse møtene på nettet og denne trenden vil nok fortsette. Jeg tror det er mye viktigere å snakke om et balansert og behagelig binokulært syn på mellomavstand».

Styre samtalen med pasienten

Sarah Smith fra Page and Smith Opticians fortalte at når hun snakker med pasienter om muligheten for å bruke kontaktlinser, så tror pasientene ofte at det ikke passer for dem. Dette fordi de har blitt fortalt at de ikke kan bruke linser, eller de tidligere har forsøkt.

Når det handler om å håndtere pasientenes forventninger, sa Smith: «Jeg pleier å si at kontaktlinsene gjør 95 % av det du vil de skal gjøre, så de må alltid ha i bakhodet at 'jeg bør kanskje ikke bruke dem hvis jeg skal kjøre veldig langt, eller at de kanskje ikke kan hjelpe meg hvis jeg skal tre i en nål'.» Barker fortalte at tidligere «omtalte jeg dem sikkert litt negativt», men med nye resultater har han inntatt en mer positiv holdning når han håndterer pasientenes forventninger.

Kompromiss eller balanse?

Ordet «kompromiss» dukket stadig opp under diskusjonen, og optikerne diskuterte om dette begrepet fortsatt var aktuelt.

Barker poengterte at selv progressive briller innebærer en form for kompromiss, og sa: «Men, vi snakker ikke om kompromiss for progressive briller, så kanskje vi burde slutte å snakke om kompromiss og heller se mer positivt på det.»

I tillegg til å snakke om friheten du får med kontaktlinser, anbefalte Seaman å la pasientene delta i avgjørelsen om hva de ønsker av synet sitt. Smith var enig i dette, og la til at hun er bevisst på ikke å snakke om kompromiss, men heller si «balansert syn».

Stefan Skjöld hos Skjöld/Skjöld & Grönvall opplever også at pasientene er vant til en viss grad av kompromiss, selv med briller og på hvilke avstander de klarer å se godt. Han nevnte spesielt at de har større visuell frihet med kontaktlinser.

Dimple Zala, Professional Affairs Manager Storbritannia/Irland og Norden hos Bausch+Lomb, sa: «Det er flott å høre at vi er i ferd med å legge bort ordet kompromiss, med den nye utviklingen av teknologi», og la til at «det lille kompromisset er selvsagt fortsatt der, men ikke på langt nær så mye som før».

«Utrolig fornøyde» med den nye linsen

Etter lanseringen av Bausch+Lomb ULTRA® Multifocal for Astigmatism tidligere i år, snakket optikerne om sine erfaringer med linsen og hvordan de bruker den i sin praksis.

Skjöld fortalte at han er fornøyd med den nye kontaktlinser, og mener at en viktig grunn til at linsen fungerer, er at den er stabil, noe som er spesielt viktig for denne pasientgruppen.

Smith beskrev seg selv som «positivt overrasket» over kontaktlinser. Hun var først tvilende til å tilpasse sine pasienter med høy addisjon, fordi hun var bekymret for at det ville 'ødelegge avstandssynet helt'. Hun oppdaget snart at de fikk mye bedre lesesyn uten at det påvirket synet på avstand for mye. «Det får deg helt klart til å tenke: Hvis den fungerer på krevende eldre pasienter, så vil den fungere på de yngre pasientene også.»

Da linsen ble tilgjengelig, forklarte Beach at hun allerede hadde en liste med pasienter hun gjerne ville prøve den på, og hun sa videre at hun hadde fått flere 'wow-reaksjoner' fra pasientene. «Det som er så bra med disse linsene er stabiliteten: Det virker som de alltid sitter godt, at de alltid fungerer, og at de alltid gir et behagelig og nøyaktig syn.»

Hun fortalte at hun i begynnelsen var nølende til å retilpasse enkelte pasienter fra premium daglinser med høyt væskeinnhold over til månedslinsen. Erfaringen viser at ingen klagde på verken ubehag eller tørre øyne, eller følte at de måtte ta ut linsene oftere.

En stor fordel Barker har opplevd med den nye linsen har vært kombinasjonen og han har fått mange positive tilbakemeldinger fra pasienter. «Noen av pasientene mine har sagt: 'Jeg har aldri sett så godt som dette med noen av løsningene du har gitt meg tidligere'. At det er en enkel tilpasningsprosess er en annen viktig faktor».

Geir Kjølberg fra Lillestrøm kontaktlinseinstitutt fortalte også at linsen er enkel å tilpasse. Han viste til flere pasienter som hadde fortalt at de var «utrolig fornøyde» med linsen og synet.

Optikerne forklarte også at det at linsen er på lager og raske leveringer har gjort dem enda mer positive til linsen.



Avdekke behov hos de presbyope

Med den nye linsen på plass snakket optikerne om hvordan de skal tilpasse Bausch+Lomb ULTRA® Multifocal for Astigmatism på flere pasienter i tiden fremover. Her fremhevet de hvordan nøkkelen til kommunikasjonen om kontaktlinser, er å stille de rette spørsmålene om hvordan pasientene kan ha nytte av linsene i hverdagen.

På klinikken til Beach i Nottingham snakker de om kontaktlinser med alle pasienter «Mine ansatte og jeg snakker alltid mye med pasientene om deres sosiale liv og aktiviteter, og hva de har lyst til å gjøre», sa hun. For pasienter som er usikre eller tidligere ikke har vist interesse for kontaktlinser, kan det hjelpe å snakke om i hvilke situasjoner de kan ha nytte av kontaktlinser, fortalte Beach: «Jeg tror det er da de begynner å tenke at 'dette kan faktisk være veldig bra for meg'».

Kjølberg nevnte også at det er enklere å få frem fordelene med kontaktlinser de ansatte er engasjerte, og fortalte at hans ansatte er «veldig opptatt av kontaktlinser og gjerne forteller om alle mulighetene og de positive tingene med kontaktlinser».

Det å virkelig forstå pasientene og hvilke visuelle løsninger som kan passe for dem, forklarte Seaman, «løser nesten problemet».

Skjöld mente at en velfungerende tilpasning av kontaktlinser kan være god markedsføring for linsen, og sa: «Vi kan få mange ambassadører.»

Beach var enig i dette, og sa: «Jeg tror vi alltid vil at pasientene skal forstå at vi er opptatt av hva som er best for øynene og helsen deres.» Hun la til at det er viktig å informere og oppdatere pasientene om ny teknologi: «Jeg tror at hvis du er opptatt av og begeistret over disse nyvinningene, så lar pasientene seg også begeistre.»

Avslutningsvis i forumet mente Zala at selv om kontaktlinser kunne «styrke klinikken», kunne den også føre til mer lojale pasienter som en «mulighet til å tilby fordelene med multifokale kontaktlinser til disse pasientene». Zala trakk frem kommentarene om å aktivt snakke om fordelene med kontaktlinser, og sa: «Jeg tror faktisk det er der vi bør starte.»

Hvilke råd vil du som optiker gi kollegaer som synes det er utfordrende å tilpasse multifokale

linser til pasienter med skjeve hornhinner? Dimple Zala, Professional Affairs Manager Storbritannia/Irland og Norden hos Bausch + Lomb:

Jeg tror det handler om å tilby alle pasienter muligheten til å prøve linsene, og å være proaktiv. Vi vet at alle opplever situasjoner hvor det er upraktisk med briller. Hvis vi kan få en bredere tankegang om, at 'én løsning ikke nødvendigvis passer til alle funksjoner og aktiviteter,' så kan vi virkelig få opp øynene for, og snakke med pasientene våre om muligheten for kontaktlinser. Vi kan tilby de en synskorrigerende løsning, som faktisk fungerer, også for helt bestemte oppgaver, og gjøre pasienten trygg på at det ikke nødvendigvis må være et kompromiss.

Vi har snakket om kompromiss i forbindelse med tilpasning av multifokale kontaktlinser, men med dagens avanserte teknologi, materialer og design tilhører dette fortiden. Det er også vår plikt som optiker å kunne tilby det vi mener er best for pasienten.

Min oppfattelse er at gruppen i forumet fortalte at det faktisk ikke er så vanskelig med tilpasning av denne kundegruppen.

Med tilpasningsguiden sørger vi for at den første tilpasningen er korrekt, slik at pasienten umiddelbart kan få den gode wow-følelsen.

BAUSCH + LOMB ULTRA® MULTIFOCAL FOR ASTIGMATISM

SEAMLESS

3-Zone Progressive™ Design – sømløst syn på nær og på avstand, og alt i mellom¹

STABLE

Optic Align™ Design – $\leq 5^\circ$ rotasjon hos 95 % av brukerne²

SIMPLE

Enkel tilpasning^{3,4}. På lager og klar for levering

Referanser:

Basert på en 'Round Table' diskusjon som opprinnelig ble publisert i Optometry Today, 14 Juli 2021.
"Offering the opportunity of contact lenses to everyone" www.aop.org.uk

1. ULTRA® Comfort Experience™ for Presbyopia Data Analysis Phase 1+2. 2017.

2. Bausch + Lomb ULTRA® Multifocal for Astigmatism stabilization study.

3. Scotton D., Perceptions of Bausch + Lomb PureVision 2 for Presbyopia field observation evaluation. Rochester, NY. 2013.

4. Results from a 7-investigator, multi-site 2-week study of Bausch + Lomb ULTRA® for Astigmatism contact lenses on 157 current soft contact lens wearers. 2017.

NYE RETNINGSLINJER FOR SYNSHJELPEMIDLER

(Vedlegg 7 til ftrl § 10-7 a, c, d samt annet og tredje ledd – Regler for særskilte hjelpemiddelgrupper).

TEKST: MERETE BØE FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

Alle optikere som bistår synshemmede med hjelpemidler gjennom Folketrygden, må oppdatere seg på retningslinjene. Det har den siste tiden skjedd endringer både i forvaltningspraksis og lovverk, noe som igjen har gitt endring i hvilken stønad NAV kan gi.



Den siste store endringen kom i slutten av august 2021. Da ble kapittelet som omhandler synshjelpemidler i vedlegg 7 omarbeidet i sin helhet, med unntak av Brillor til behandling og/eller forebygging av amblyopi, som ble endret 01.03.2020.

Alt helsepersonell plikter å sette seg inn i nødvendige lover og regler som kreves for utøvelse av yrket. De av dere som kjente kapittelet om synshjelpemidler godt, vil se at det er en annen oppbygging av hele kapittelet.

PRESISERINGER, TYDELIGERE OVERSKRIFTER OG HISTORIKK

Det har blitt en tydeligere presisering av avgrensningen mot andre stønadsformer som er regulert i annet regelverk. Det er og flere lenker til selve loven (Folketrykkeloven) og rundskrivet som er av høyere rang enn vedlegg 7. Dette gjør det enklere å finne frem til relevant regelverk som kan være nødvendig for forståelsen av vedlegg 7.

Stønad til briller, kontaktlinser og filtre er spesifisert under egne overskrifter. Det er ikke lenger en uttømmende liste for når det kan gis stønad til briller/kontaktlinser slik det var før omarbeidelsen. Det er henvist til konkrete trykderettskjennelser som understreker at det skal være en restriktiv praksis rundt dette med stønad til briller og kontaktlinser. Et vedtak kan først ankes til Trykderetten når NAV Klageinstans har behandlet en klage på det aktuelle vedtaket.

Visus utgjør hovedkriteriet for kvalifisering til synshjelpemidler, men synsfunksjonen ses likevel på som en totalfunksjon, der visus kun er et av flere elementer. Det er derfor viktig å dokumentere flere elementer ved synsfunksjonen, når det skal søkes om stønad og visus er bedre enn 6/18 (0,33).

ENDRINGER DET ER VIKTIG Å VÆRE KLAR OVER

Selv om det ikke er en endring, er det viktig å presisere at det kun gis stønad

til briller/kontaktlinser der hvor sykdom, skade eller lyte utløser et behov for korrigering av en brytningsfeil. Det er kun gjort unntak for behandlingsbriller.

Med svaksyntoptikk menes løsninger som gir en forstørrende effekt. Det gis i denne sammenheng ikke stønad til briller med lavere addisjon enn +5.00 D eller mer. Nærbriller som brukes i kombinasjon med lese-TV, og har lavere addisjon enn +5.00 D, faller nå utenfor stønadsområdet til NAV.

FILTERBRILLER OG FILTERKONTAKTLINSE

Det kan kun gis stønad til filtre der som øyet eller synsbanene er direkte berørt av sykdom eller skade, og dette igjen har forårsaket unormal sterk grad av lysømfintlighet. Dette vil medføre at grupper som tidligere har fått innvilget filtre, nå ikke lenger vil fylle vilkår for stønad. Det nye vedlegget har og flere presiseringer rundt dette med filtre:

- Det er en forutsetning for stønad at filteret bidrar til at bruker kan nyttiggjøre seg sin synsrest.
- Lyse filtre som f. eks. 400nm og vanlige solbriller av god kvalitet, må være utprøvd før det søkes på filter.
- Fitover skal alltid vurderes først som rimeligste hensiktsmessige løsning.
- Progressive filterbriller kan kun unntaksvis dekkes.
- Filterbriller som forebygger eller behandler sykdom eller symptomer ved sykdom, dekkes ikke.

Filterbrilleinnfatning med sidebeskyttelse anses ikke som spesialinnfatning, og dekkes ikke utover den sats som fremkommer av oversikten over satser på nav.no.

Dersom filterbriller begrunnes med redusert kontrastsyn, kan det kun gis stønad ved sterkt nedsatt kontrastsyn. Både grad av kontrastsyn og bedring av kontrastsyn ved bruk av filter, må dokumenteres.

GENERELT OM STØNAD TIL BRILLER OG KONTAKTLINSE

Når det gjelder overflatebehandling, gjenanskaffelse grunnet styrke og reparasjon, er det de samme retningslinjene som gjelder alle briller og kontaktlinser som NAV gir stønad til. Pristilbudet skal være spesifisert med blant annet glasstype (navn) og overflatebehandlinger.

Ved førstegangstilpasning og retilpasning av stønadsberettigede kontaktlinser, dekkes kun utgifter til ekstra tidsbruk. I dette ligger det at bruker selv må betale for kostnader knyttet til tidsbruk til ordinær nyttilpasning.

For mange er lokal optiker 1. linjetjenesten når det kommer til syn og briller eller kontaktlinser. Det er derfor viktig å ha god kjennskap til endringene og hva dette innebærer dersom en skal søke om stønad til synshjelpemidler fra NAV Hjelpemiddelsentral. Det er viktig med god informasjon til bruker om hvilke muligheter som finnes, både i forhold til filtre og optikk. Dersom det er usikkerhet rundt vilkår eller stønad, ta kontakt med Hjelpemiddelsentralen i deres region. 

BARN OG SYN: ENDRING I SIKTE?

TEKST: MARIA NGUYEN, MARIA BORTHNE WESTRENG, MASOUMA MOHAMMDI, PAULINE SØRENSEN, PERNILLE ØIE, SIV SIMONSEN OG TUKA AYAD SABER

Dersom synsundersøkelse hadde vært et fritt tilbud for barn i den offentlige helsetjenesten, ville foreldre benyttet seg av det. Hvordan kan et tverrfaglig samarbeid mellom optikere og fylkeskommunene fungere? Det har en gruppe optikerstudenter sett nærmere på.



KONGSBERGS UNIKE SKOLESYNSTESTING

- + Kongsberg tilbyr skolesynstesting til alle barn i 2., 5. og 10. trinn. Dette tilbudet er gratis på grunn av at det utføres av optometristudentene ved USN. Her testes visus, samsyn og fargesyn, og det gjøres en enkel anamnese. Hensikten er forebyggende arbeid for å unngå større synsproblemer. Fra 2002-2012 fikk 14,7% av alle elevene som ble testet, påvist synsproblematikk som ikke var oppdaget tidligere. Det er ikke unaturlig da å tenke at en lik prosentandel finnes i resten av landets kommuner.

STUDENT-
PROSJEKTER

Likt for gamle og for unge er at synet er vår viktigste sans! I et barns skolehverdag med lesing, skriving og nærarbeid, er det viktig at det fungerer optimalt. Barn med uoppdaget synsproblematikk kan føle på konsentrasjonsvansker, skam for å lese høyt og vanskeligheter generelt med skolearbeid. Foreldre forteller at de gjerne skulle hatt mer informasjon om syn. De forteller også at dersom synsundersøkelser hadde vært et gratis tilbud i den fylkeskommunale helsetjenesten, hadde de benyttet seg av

synet. Man ser ofte at barn med mildere synsproblematikk ikke blir fanget opp ved 4-årskontrollen, og begynner dermed skoleårene med redusert syn. Etter 4-årskontrollen er ansvaret om å avdekke synsproblemer lagt på foreldre, ettersom det ikke finnes en offentlig øyehelsetjeneste for barn her i Norge. Her er det stort potensiale for tverrfaglig samarbeid mellom optikere og den fylkeskommunale helsetjenesten! Kanskje et system lik tannhelsetjeneste hadde vært en idé?

med synsfeil. Samfunnskostnadene vil øke, men som Gro Horgen Vikesdal ved USN forteller: «Barn med uoppdagede synsfeil kan i verste fall hoppe av skoleløpet i tidlig alder, ikke få noen form for utdanning og kanskje bli uføretrygdet gjennom livet. Og dette vil være en større samfunnskostnad i lengden!». Syn er en vesentlig del av skolehverdagen, og med gratis og jevnlig undersøkelser, som tannhelsetjenesten, kan man fortere hjelpe alle barn med synsproblematikk.

Syn er en vesentlig del av skolehverdagen, og med gratis og jevnlig undersøkelser, som tannhelsetjenesten, kan man fortere hjelpe alle barn med synsproblematikk.

dette. Hvordan kunne et slik tverrfaglig samarbeid mellom optikere og fylkeskommunen fungert?

SMÅBARN OG SYN

Helt siden 2001 har det vært faglige retningslinjer for den offentlige helsetjenesten for hvordan undersøkelse av syn hos barn skal utføres. Undersøkelsen skjer i all hovedsak på helsestasjoner og i allmennhelsetjenesten. Dette skal sikre barn opp til 4-årsalderen jevnlig synsundersøkelser, slik at man fort oppdager synsfeil eller forandringer i

RETTE TENNER OG KLART SYN

Tannhelsetjenesten er en del av den offentlige sektoren, og tilbyr gratis, årlige undersøkelser av barns tenner fram til de er 18 år. Dette skal sørge for nødvendig forebygging og behandling av tannhelseproblemer. Synsfeil kan være vanskelig å fange opp, men om man hadde et lignende system for okulær helse, slik som for tannhelse, kunne man kanskje fanget opp flere barn i en ung alder som trenger korreksjon! Familier med dårlig råd hadde da også fått muligheten til å hjelpe barn

FORANDRING I SIKTE

I 2019 kom det nye anbefalinger knyttet til retningslinjer om undersøkelse av syn i skolehelsetjenesten. Den roper etter mer kunnskap blant personell på skolen, foreldre og barn, og mer kunnskap om hvilke symptomer som er vanlig hos barn med synsfeil. Vikesdal forteller: «Det er sikkert behov for mer kunnskap blant befolkningen generelt, og blant lærere og helsesykepleiere spesielt». Den nye anbefalingen var oppe til høring i mai 2021. Da blir spørsmålet om syn skal inngå i helsekontrollen i 1. og 8. klasse. Helsesykepleieren skal da ved mistanke om synsfeil henvise eleven videre til optiker eller øyelege. Det blir spennende å se om det nye året vil føre til mer fokus på barn og syn i skolehelsetjenesten. ●

SKADER HØYE SALGSTALL VÅR FAGLIGE INTEGRITET?

TEKST: KRISTIN SYVERTSEN, HENA AL-MIRTAHA, FATUMA MOHAMMED ALI, ANDREA EINMO ENGDAL, SIRI SLÅBAKK BERG, ALI HAMZA CHAUDHRY, TYRONE PAUL ERIKSEN

Kommer rollen som autorisert helsepersonell og selger i konflikt med hverandre? Det ser denne studentgruppen nærmere på.

Optikere har et enormt ansvar, da synet er menneskets viktigste sans. Vi er helsepersonell med utdanning på minimum tre år, og forventer at det oppfattes som en verdig utdanning. Likevel har mange liten tiltro til vår yrkesgruppe. Vi står i fare for å miste forbrukernes tillit og faglig integritet fordi bransjen oppleves som kommerisiell.

De fleste optikere jobber i private foretak som er avhengig av profitt for å kunne drive, samt tilby tjenester. En optiker som helsepersonell i en optometrisk praksis skiller seg derfor fra annet helsepersonell, da vi må ta betalt for løsningen til bedre helse i form av ulike synshjelpemidler.

Optikere har dermed to sentrale roller; autorisert helsepersonell og selger. Ofte oppleves det rolle- og interessekonflikt rundt dette, da de fleste andre helse-tjenester i Norge er helt eller delvis statlige, og ikke oppleves på samme måte. Det mange glemmer er at statlige tjenester betaler man for i form av skatt, og 16,7% av all skatteinntekt i 2019 gikk til helsetjenesten (Statistisk Sentralbyrå, 2020).

Dersom ønsket er å bli oppfattet på lik linje med andre helsefaglige tjenester, til tross for privatisert drift, hviler et

stort ansvar på optikere for å styrke vår helsefaglige integritet.

Varer og tjenester kan kategoriseres som et behov eller et ønske. Et behov er en nødvendighet for forbruker, mens et ønske er noe forbruker føler er nødvendig. Da mange optometriske praksiser er lokalisert på store kjøpesentre eller i handlegater, vil markedskommunikasjon om salg og mote være nødvendig for å skape differensiering, samt konkurransefortrinn blant aktørene. Som private aktører er vi avhengige av disse salgsinntektene for å drive virksomhet og appellere til forbrukernes ønsker.

MARKEDSKOMMUNIKASJON HANDLER IKKE BARE OM REKLAME

Markedskommunikasjon handler ikke bare om fysisk reklame, men om all kommunikasjon som foregår rundt et produkt, en tjeneste eller bedrift. Informasjonsformidling har størst effekt når mottaker har høy troverdighet til avsender. Helsepersonell har ofte høy troverdighet grunnet faglig autoritet, og dermed stor påvirkningskraft. Til tross for synkende trend, viste en forbrukerundersøkelse for Synsinformasjon gjort av Kantar i 2020, at 72% fortsatt har høy tillit til optikere. Vi har derfor stor påvirkningskraft hos mange grunnet vår helsefaglige autorisasjon,

men hva med butikkansatte som ikke har autorisasjon?

Salg og anbefaling av briller er ofte hovedansvaret til butikkansatte uten autorisasjon. Her er forsvarlig og saklig informasjonsformidling viktig, da dette påvirker pasientens valg. Opplæring av butikkansatte er derfor viktig. Det burde fokuseres på det faglige (ikke salg), da feilinformasjon kan skape misbruk av tillit som vil svekke faglig integritet, renommé og ikke bibeholde pasientens beste.

For å oppnå tillit som helsepersonell, er det avgjørende med riktig markeds- kommunikasjon!

Som yrkesgruppe tilbyr vi helsetjenester annet helsepersonell ikke har kompetanse til, og vi er ansvarlige for at pasienter alltid får behandling og veiledning som gjenspeiler autorisasjonen – uavhengig av om disse først prater med en optiker eller butikkansatt.

RIKTIG BALANSE

For å oppnå tillit som helsepersonell, er det avgjørende med riktig markeds-kommunikasjon! Da markedskom-

FOR VIDERE LESING, SE:

- + Helsepersonelloven, kapittel 2, paragraf 5 – Bruk av medarbeidere
- + Synsinformasjon – Forbrukerundersøkelsen 2020 utført av Kantar; Tillit til optikere
- + Statistisk Sentralbyrå – Skatteinntekt i 2019
- + Norges Optikerforbund – Den Etske Plakat
- + Markedskommunikasjon – skrevet av Adrian Peretz og Lars Erlend Olsen
- + Markedsføringsledelse – skrevet av Arve Pettersen, Runar Framnes og Hans Mathias Thjømøe

STUDENT-
PROSJEKTER



munikasjon fra bransjen rettes mer mot salg enn helse, vil våre tjenester bli oppfattet som ønsker, ikke behov. Det vil skape en kommersiell profil og true tillit hos forbruker. Som helsepersonell har optiker fokus og ansvar innen synsproblematikk, og våre tjenester burde i stor grad oppfattes som behov, ikke ønske. Ved å kommunisere vår kompetanse innen refraksjon, synshjelpemidler, synsproblematikk og tverrfaglig nettverk, vil det gi fokus på optikerens autorisasjon, som på sikt vil øke faglig integritet og tillit.

For optikere vil markedet hovedsakelig bestå av segmenter med ulike behov innen synsproblematikk. Da markedsføring handler om å dekke markedets behov, burde markedskommunikasjonen være rettet mer mot vår faglige kompetanse, noe som er lett å glemme i en konkurransedrevet bransje. Likevel tilbyr vi også produkter som går under kategorien ønske, og dermed vil også markedskommunikasjon som appellerer til dette være viktig, da markedet vårt også består av disse segmentene.

Riktig balanse av markedskommunikasjon og faglig opplæring av butikksatte er dermed nøkkelen for å endre kommersielt inntrykk, styrke faglig integritet og øke troverdighet hos forbrukeren. Som helsepersonell burde vi ha pasienten i fokus og spørre oss selv: Ønsker vi at pasienter skal oppsøke oss på grunn av synshelse eller på grunn av kampanjetilbud? 📍

ET DYPTYKK I SJOVS-ARKIVET

TEKST: LENE A. HAGEN, 1.AMANUENSIS I OPTOMETRI OG SYNSVITENSKAP OG RIGMOR C. BARAAS, PROFESSOR I OPTOMETRI OG SYNSVITENSKAP

Mange norske skoleelever møter en mer krevende skolehverdag enn nødvendig fordi de ikke har tilgjengelig den synskorreksjonen som kunne gjort læringen så mye enklere. Dette viser en artikkel om synsfeil og leseforståelse blant ungdommer i Norge, som ble publisert i SJOVS i 2020.



Prevalensdata på brytningsfeil hos barn og unge i Skandinavia viser en høy forekomst av hypermetropi (Demir et al., 2021; Hagen et al., 2018; Hansen et al., 2021). Vi vet at hypermetropi ofte opptrer i kombinasjon med anisometropi, binokulære anomalier og økt risiko for amblyopi (Ip et al., 2008; Kulp et al., 2014). Vi vet også at ukorrigert hypermetropi kan påvirke lesing og skoleprestasjoner negativt (Kulp et al., 2016; Narayanasamy et al., 2015; van Rijn et al., 2014). Derfor er det avgjørende at unge hypermetrope får en tett og god oppfølging av syn og øyne.

Utfordringen er at det er ingen obligatorisk oppfølging av syn i Norge etter den obligatoriske undersøkelsen som gjennomføres på helsestasjonen når et barn er 4 år. Et barns øyehelse er altså avhengig av foresattes ressurser og mulighet for oppfølging. Her har norske politikere et viktig ansvar for å gi alle barn og unge den samme mulighet for god oppfølging av syn og øyehelse, uavhengig av foresattes ressurser. Og alle som jobber med syn og øyehelse i Norge har et ansvar for å gi god, objektiv og lett forståelig informasjon som bidrar til at foresatte prioriterer barnets syn og øyehelse. Godt syn og god øyehelse bør likestilles med god tannhelse!

Dessverre viser forskningsdata at mange barn og unge i Norge aldri har

fått undersøkt synet og øynene sine, og flere barn og unge bruker ikke synskorreksjon på tross av at de har en synsfeil. Data fra en studie gjennomført blant norske 16–19-åringer ble nylig publisert i SJOVS (Hagen et al., 2020). Resultatene viste at 62% av ungdommene hadde en vanlig synsfeil, definert som brytningsfeil og/eller redusert binokulært syn eller redusert akkommodasjonsamplitude på minst et øye. Av de med synsfeil hadde 34% aldri hatt en synsundersøkelse, mens 64% oppgav at de ikke bruker synskorreksjon. Leseforståelse ble målt til å være dårligere blant ungdommene med synsfeil enn de uten synsfeil, og det var en sammenheng mellom hyppig hodepine og redusert akkommodasjonsamplitude.

Den norske studien bekrefter altså at synsfeil kan gi hodepine og påvirke skoleprestasjoner negativt, og det er derfor bekymringsverdig at så mange barn og unge i Norge møter skolehverdagen med uoppdagede og ukorrigerte synsfeil. Man kan anta at redusert visus på avstand er en avgjørende faktor for å bestille en synsundersøkelse, siden så mange som 98% av de myope ungdommene i den norske studien hadde undersøkt synet sitt. Hypermetrope barn og unge er da spesielt utsatt for å gå uoppdaget, siden hypermetropi av lav og moderat grad ikke nødvendigvis gir redusert avstandsvisus.

Når barn og unge kommer til en synsundersøkelse, er optikerens oppgave å tilby en grundig undersøkelse av syn og øyehelse. I en grundig synsundersøkelse inngår både en god anamnese, evaluering av binokulær synsfunksjon, okulær biometri og cycloplegisk refraksjon. Øyets aksiallengde gir viktig informasjon om barnets synsutvikling, og det er heldigvis mange norske optikere som har skaffet seg et okulært biometer. Det er også avgjørende at cycloplegiske øyedråper blir brukt for å avdekke hypermetropi hos barn og unge. Optikeren har en viktig rolle i å møte hver enkelt pasient med gode og individuelt tilpassede løsninger, hvor både symptomer, binokulær synsfunk-

sjon, okulære biometriske mål og refraksjon sees i sammenheng. Heldigvis er mange norske optikere gode på dette! Samtidig viser resultatene fra den norske studien at vi må jobbe sammen for å bli enda bedre.

Målet må være at barn og unge med synsfeil får en tett og god oppfølging av

syn og øyehelse hos optiker, uavhengig av foresattes ressurser. Et veletablert system for syn og øyehelse må sikre at synsproblemer oppdages tidlig, og at barn og unge med synsfeil i Norge møter skolehverdagen med gode og individuelt tilpassede løsninger. ●

REFERANSER

- Demir, P., Baskaran, K., Theagarayan, B., Gierow, P., Sankaridurg, P., & Macedo, A. F. (2021, Jul). Refractive error, axial length, environmental and hereditary factors associated with myopia in Swedish children. *Clinical & Experimental Optometry*, 104(5), 595-601. <https://doi.org/10.1080/08164622.2021.1878833>
- Hagen, L. A., Gilson, S. J., & Baraas, R. C. (2020). Vision status and reading test results in adolescents in Norway. *Scandinavian Journal of Optometry and Visual Science*, 13, 2-7. <https://doi.org/10.5384/sjovs.vol13i2p2-7>
- Hagen, L. A., Gjelle, J. V. B., Arnegard, S., Pedersen, H. R., Gilson, S. J., & Baraas, R. C. (2018, Sep 7). Prevalence and Possible Factors of Myopia in Norwegian Adolescents. *Scientific Reports*, 8(1), 13479. <https://doi.org/10.1038/s41598-018-31790-y>
- Hansen, M. H., Hvid-Hansen, A., Jacobsen, N., & Kessel, L. (2021, Mar). Myopia prevalence in Denmark - a review of 140 years of myopia research. *Acta Ophthalmol*, 99(2), 118-127. <https://doi.org/10.1111/aos.14562>
- Ip, J. M., Robaei, D., Kifley, A., Wang, J. J., Rose, K. A., & Mitchell, P. (2008, Apr). Prevalence of hyperopia and associations with eye findings in 6- and 12-year-olds. *Ophthalmology*, 115(4), 678-685. <https://doi.org/10.1016/j.ophtha.2007.04.061>
- Kulp, M. T., Ciner, E., Maguire, M., Moore, B., Pentimonti, J., Pistilli, M., Cyert, L., Candy, T. R., Quinn, G., & Ying, G. S. (2016, Apr). Uncorrected Hyperopia and Preschool Early Literacy: Results of the Vision in Preschoolers-Hyperopia in Preschoolers (VIP-HIP) Study. *Ophthalmology*, 123(4), 681-689. <https://doi.org/10.1016/j.ophtha.2015.11.023>
- Kulp, M. T., Ying, G. S., Huang, J., Maguire, M., Quinn, G., Ciner, E. B., Cyert, L. A., Orel-Bixler, D. A., & Moore, B. D. (2014, Apr). Associations between hyperopia and other vision and refractive error characteristics. *Optometry and Vision Science*, 91(4), 383-389. <https://doi.org/10.1097/OPX.0000000000000223>
- Narayanasamy, S., Vincent, S. J., Sampson, G. P., & Wood, J. M. (2015, Feb). Impact of simulated hyperopia on academic-related performance in children. *Optometry and Vision Science*, 92(2), 227-236. <https://doi.org/10.1097/OPX.0000000000000467>
- van Rijn, L. J., Krijnen, J. S., Nefkens-Molster, A. E., Wensing, K., Gutker, E., & Knol, D. L. (2014, Apr). Spectacles may improve reading speed in children with hyperopia. *Optometry and Vision Science*, 91(4), 397-403. <https://doi.org/10.1097/OPX.0000000000000206>

NORSK INNOVASJON: BULBITECH

TEKST: SOLVEIG HOVSTEIN FOTO: BULBITECH

Medamerateknologien i en egenutviklet VR-brille, er målet til Bulbitech å kunne avdekke sykdom i øyet og nevrologiske problemer på et tidlig stadium.



Bård Dalhøi, gründer og daglig leder i Bulbitech

BulbiCAM, somamerateknologien deres heter, gjør forskjellige funksjonsundersøkelser av øyet. Dette forteller Bård Dalhøi, gründer og daglig leder i Bulbitech.

Den 15. september var det presentasjon og foredrag for inviterte i salen ved øyeavdelingen på Ullevål og de som fulgte med på Zoom. Etterpå var det mulig å prøve teknologien selv.

I dag måler man øyebevegelser og pupillebevegelser medamerateknologien. Det som kan måles så langt er: Funksjonell synsfeltundersøkelse (eye movement perimetry), pupilleundersøkelse, ptoseundersøkelse, Amslertest og W4D-test.

Det er flere tester som er under utvikling, som funksjonell visusundersøkelse, funksjonell kontrastsensitivitet, mørkeadaptasjonstest, sakkadetest, motilitet, fiksasjonstest og nystagmus-test.

Disse testene er under validering, og Bulbitech starter nå et klinisk forskningsprosjekt i samarbeid med øyeavdelingen på Ullevål, nevrologiavdelingen ved Rikshospitalet og Helgelandssykehuset, både med nevrologisk avdeling og øyeavdelingen.

Dalhøi forteller at selskapets prosjekt med å bygge en teknologi, startet i 2015/16. Produktet er et multitestprodukt og mange nye tester vil utvikles gjennom selskapet, men også i samarbeid med forskere over hele verden. Det kan benyttes av optikere, øyeleger og nevrologer, siden øye- og pupillebevegelse er styrt av hjernen og nervesystemer til øyet.

Bård Dalhøi selv er opprinnelig osteopat, og jobbet sammen med optiker Nils Morten Wentzel. Idéen ble unnnfanget av Wentzel som mente det var et behov for automatiserte målinger av øyebevegelser og pupillebevegelser, og idéen ble utviklet videre derfra. Wentzel driver i dag Wentzel Optikk i Langevåg utenfor Ålesund, og er medeier i Bulbitech.

Bulbitech har også tre andre gründerere i tillegg til Dalhøi: Teknologidirektør Hans-Peter Kurz, markeds- og salgsdirektør Dennis Hens og øyelege Bjørn Helland Hansen, medisinsk ansvarlig.

– Vi jobber nå mot tidlig diagnostikk av sykdommer i øyet, som glaucom, katarakt, AMD og diabetes retinopati. Innenfor nevrologi undersøker vi muligheten for tidlig diagnostikk av MS, Parkinson, ataxi, opticus nevropati og intrakraniell hypertensjon, forklarer Dalhøi.

UTVIKLING OG FORSKNING

Kamerateknologien og egne algoritmer for å følge pupillens bevegelser og andre type tester, har de selv utviklet. Programmeringen gjøres av team på 12-14 maskin- og programvareingeniører fra flere land i Øst-Europa, under ledelse av Hans-Peter Kurz. Kurz har ca. 7 års erfaring med utvikling av «eye-tracking»-teknologi fra sin tid som produksjef i Tobii (Sverige). Det utvikles også datadrevet kunstig intelligens som skal integreres. Denne er tenkt å identifisere relevante parametre ved øyebevegelser. Ved å se på og måle øyebevegelser, kan man finne ut mer om hvordan øynene og hjernen virker sammen.

Screening av diabetes retinopati basert på kunstig intelligens, er også noe det forskes på.

Teknologien har gått fra å ta plass i en kuppel på størrelse med en gammeldags hårtørker, til å få plass i en VR-brille, som var medisinsk godkjent med CE-merking i 2020.

– Optikere er førstelinjetjeneste



VR-brillen settes på en maske tilpasset ulike ansikt.

for mange som sliter med syn og øyehelse. En optiker må kartlegge for mulig sykdom før optikeren starter sin optiske vurdering. Behovet for førstelinjeundersøkelser er økende i takt med en voksende eldre befolkning. Optikere som helsepersonell er derfor veldig viktig. Med BulbiCAM vil optikeren objektivt kunne avdekke mulig sykdom på øyet, og vil bli bedre i henvisning til øyeleger, mener Dalhøi.

BulbiCAM kommer i tillegg til andre optiske instrumenter som tester øyet og tar bilder av øyets strukturer og anatomi. Funksjonsundersøkelser gjøres gjerne manuelt, og vurderes subjektivt i dag. Dette gjelder både for øyeleger, optikere og nevrologer. Med BulbiCAM får de en automatisk og objektiv undersøkelse som både gir objektive svar og sparer tid for brukeren.

TELEMEDISIN

BulbiHUB er programvaren hvor alle målinger fra BulbiCAM lagres. Den inneholder analyser i form av diagrammer, grafer og tall som er viktig for optikere og leger.

– BulbiHUB er også designet for å koble til andre optiske instrumenter (autorefraktor, tonometer, OCT etc.), slik at man får alle målinger og bilder elektronisk lagret for hver pasient, forklarer Dalhøi.

– HUB er også rigget for en fremtidig telemedisinløsning, slik at optikeren kan få fjernhjelp med pasienter de trenger eksperthjelp med, for eksempel ved å la øyelegen koble seg til HUB for å vurdere måledata som er utført. Vi mangler fortsatt godkjenning for en telemedisinsk løsning som har et ISO-standard krav som må oppfylles (ISO 27001-pasientsikkerhet). Dette

vil komme i løpet av 2022. HUB har også en videokonsultasjonsmulighet. Denne er ISO-godkjent for pasient-samtaler.

– Vi håper telemedisin-forskningen blir i samarbeid med optikerutdanningen på Kongsberg. Vi skal søke Norges forskningsråd om prosjektmidler til dette.

Veien videre går nå sammen med Oslo universitetssykehus, og deretter Universitetet i Sørøst-Norge og optikerutdanningen. Det er også pågående forskningsprosjekter i Nederland og i India, og nye forskningsprosjekter med andre partnere vil komme etter hvert.

Maria Lorentzen, optiker hos Koren Optikk i Trondheim, skal i løpet av mastergraden sin ved USN, gjøre forskning med BulbiCAM på pasienter som kommer til forretningen.

– Oppgaven min går ut på å undersøke assosiasjonen mellom målinger som oppnås med BulbiCAM, og den vurderte risikoen for POAG (primary open-angle glaucoma), forklarer Lorentzen. – Det er kjent at tap av synsfunksjon ved POAG skyldes en reduksjon av retinale gangliaceller, og at omlag 50% av disse må være tapt for at POAG skal være en symptomatisk tilstand. Det er bevist at dette funksjonstapet kan forhindres ved tidlig oppdagelse av tilstanden. BulbiCAM kan potensielt være instrumentet som bidrar med nettopp dette; å avdekke forandringer i synsfunksjonen som tilsier glaukomutvikling ved et tidligere stadium, enn hva som er mulig med dagens målemetoder. I min oppgave er det ønskelig å finne ut om det i en norsk populasjon (40-70 år) kan avdekkes funn med BulbiCAM som avviker fra normalen og dermed kan indikere glaukomutvikling.

Målet for Bulbitech er nye diagnostiske metoder, forskning på disse og salg i det globale medisinske markedet. De har også signert en samarbeidsavtale og distribusjonskontrakt med Rodenstock Norge. 📍

40 ÅR MED REHABILITERING AV PERSONER MED NEDSATT SYN OG HØRSEL

TEKST: MERETE BØE FOTO: EIKHOLT

Eikholt nasjonalt ressurscenter for døvblinde ble åpnet av Kong Olav V 26. august 1980. 26. august 2021 ble det holdt en digital jubileumskonferanse som var åpen for alle. Det var mellom 100-130 tilhørere fra Norge, Sverige og Danmark. Det var et tverrfaglig publikum med syn- og hørselskontakter i kommunene, rådgivere, optikere, audiopedagoger og tegnspråktolker.

Døvblindhet i går, i dag og i morgen
Professor i audiologi og funksjonshemming ved Örebro universitet, Claes Möller, åpnet konferansen med et historisk tilbakeblikk. Helt fra Helen Keller og tiden da tegnspråk var hjemmelaget, til den enorme økningen i forskning rundt døvblindhet i de senere år. Mye av den siste forskningen omhandler genetisk kartlegging av Usher Syndrom. Norge, Sverige og Finland skiller seg fra resten av verden med større geografiske forskjeller i forekomsten av US. Det er 3 hovedgrupper av Usher Syndrom, men det er flere genetiske undergrupper.

- Usher type 1: Født døve, RP utvikles i tidlig barndom
- Usher type 2: Født middels til sterkt hørselshemmet, RP utvikles
- Usher type 3: Født med tilnærmet normal hørsel, RP utvikles

Forskning for å se om ulike Usher-varianter har ulik synsutvikling, er ekstremt viktig for å gi best mulig informasjon om progresjon av egen synsnedsettelse. Når det gjelder øvrig døvblindhet, er det vesentlig mindre forskning rundt dette.

Genterapi, spesielt ved Usher 1, har gitt håp til pasienter. Ved å detektere eksakt



hvor genfeilen ligger, kan en gå inn for å kunne redigere sekvensen i DNA ved hjelp av såkalt CRISPR. Enkelt forklart er dette en metode som kan klippe og sette sammen ulike deler av et gen for igjen å få et fungerende gen. Dette kan igjen regenerere strukturer.

Usher er så mye mer enn hørsel og syn. Mye av dagens forskning omhandler dette med psykisk uhelse. Rehabilitering har likevel en tendens i å være instrumentell når det gjelder syn og hørsel, med lite fokus på dette med psykisk helse.

PERSONORIENTERT HELSEARBEID

Tverrfaglig samarbeid, rehabilitering, ingen beslutning om meg uten meg, er alle momenter som omfattes av personorientert helsearbeid. Dette er noe Helle K. Falkenberg, professor ved Fakultet for helse- og sosialvitenskap på USN, er opptatt av. Det er flere globale helseutfordringer med en økende aldrende befolkning, større andel kroniske og sammensatte helseproblemer, ukoordinerte helsetjenester og ulikheter i helse. Dette skaper et stort økonomisk press, som igjen stiller krav til det potensialet som ligger i teknologien.

Øyet og synet utvikler seg hele livet, og blending og behov for mer lys ved lesing, er det alle merker som helt normale øyeforandringer. Optikere og annet helsepersonell har ansvar for å informere sine pasienter slik at de selv kan ta nødvendige endringer i livsstil og omgivelser. Personorientert omsorg krever at en har nok kunnskap om egen situasjon.

Bedre helsekompetanse vil og gi bedre helse for den enkelte. Tjenester må organiseres slik at det dekker de eldre sitt hjelpebehov.

EIKHOLTMODELLEN

Dette er en modell som beskriver arbeid, teoretisk og ideologisk ståsted. Den har utgangspunkt i brukerundersøkelser som omhandler brukers behov, og møte med de som arbeider på Eikholt. Innspill fra brukere og ansatte har blitt sammenfattet til 10 prinsipper:



- Lav terskel for kontakt
- Ekspert på eget liv
- Likeverd
- Brukerens advokat
- Arena for trygghet og utvikling
- En møteplass
- Bygge innsikt
- Bygge kunnskap
- Bygge ferdigheter
- Kunnskap om tekniske hjelpemidler.

Eikholtmodellen i praksis er en reise for bruker, som består av kartlegging, optimalisering av funksjon, og innsikt om egen situasjon. Dette resulterer i mestring i eget miljø, og deltakelse i samfunnet. Livsperspektivet vil alltid endre seg, så det vil stadig være behov for nye reiser.

Den Audio Visuelle (AV) klinikken AV-klinikken er et tett samarbeid mellom optiker og audiograf, og ble åpnet i 2015. Det kreves ikke henvisning fra øyelege, men alle som kommer til AV-klinikken er ferdig utredet. Hensikten er å optimalisere forholdene til aktivitet, og skape forståelse for egen syn- og hørselssituasjon, og utnytte syn- og hørselsrest optimalt.

Nedsatt kontrastsyn kan gi utfordringer med kommunikasjon. Mange har vært hos både øyelege og optiker uten å vite hva som egentlig er testet og hvorfor dette er gjort. Det er lite kunnskap om viktigheten av god og jevn belysning, og om hvordan man aktivt kan bruke

blikkretning avhengig av lysintensiteten der vi oppholder oss.

Forskning viser mer enn 30 % bedre forståelse hvis en benytter synet når en skal lytte. Kombinert syn- og hørselstap kan derfor ha stor påvirkning på selvbildet og livskvaliteten. Det som er spesielt på Eikholt, er ikke testene som utføres, men tidsbruk og kunnskap om brukers situasjon. Det benyttes tester som er standardiserte, men også observasjon kan gi mye informasjon, selv om dette ikke er standardiserte tester.

NY TEKNOLOGI

Det å gi informasjon og se muligheter med ny teknologi, er et av punktene i Eikholtmodellen. De fleste brukere av Eikholt har en variant av Usher Syndrom, og flere har et synsfelt på rundt 10 grader. Dette utgjør ca. størrelsen på en knyttneve på en armlengdes avstand. Siden 2019 har 4 brukere prøvd ut en AR-brille, RetiPluss, som kan tilpasses ut i fra brukers behov for forstørrelse, kontrast og synsfelt. Dette har omfattet alt fra kartlegging av synsfunksjon knyttet opp mot AR-brille, nødvendige tilpasninger, praktiske øvelser i bruk av Retiplus, og evalueringer. En viktig del av opplæringen er å se forskjellen mellom virkeligheten og videobildet.

Eikholt har publisert flere artikler og prosjektrapporter som alle ligger tilgjengelig på Eikholt sin hjemmeside. 

Bransjenytt



ESSILOR LANSERER EYEZEN KIDS

Fordelene med Eyezen enstyrkeglass er endelig tilgjengelige for barn. Synet spiller en viktig rolle i barns utvikling når de lærer og vokser – både på skolen og hjemme. Det er derfor avgjørende å sikre at de har brilleglass som passer til deres hverdag.

Eyezen Kids er et optimalisert enstyrkeglass som er spesielt designet for aldersgruppen 6 til 12 år. Ved å benytte DualOptim™-teknologi plasseres referansepunkter for avstand og syn på nært, slik at barnet får et bredere synsfelt. DualOptim™ Kids-teknologien tar hensyn til barns parametre, inkludert morfologi, avstand til gjenstander, og blikkretning for å optimalisere glassdesignet til deres behov.

Eyezen er et innovativt produkt som bidrar til å gi lindring og komfort foran skjermer i hverdagen. Eyezen-glass gir brukerne vår nyeste teknologi innen enstyrkekategori. Eyezen-glass er ment å levere eksepsjonelt syn, samtidig som de beskytter øynene foran skjermer og mot potensielt skadelig blått lys.

Ved at Eyezen Kids legges til i Eyezen-serien, har vi nå et Eyezen enstyrkeglass som passer for majoriteten av enstyrkebrukere gjennom hele livet. Fra seksårsalderen kan Eyezen Kids gi en optimalisert enstyrkeløsning for barn frem til de kan gå over til Eyezen Start. Eyezen-glass er enstyrkeglass av høy kvalitet for brukere også frem til de trenger progressive brilleglass. Progressive brukere kan gå over til Varilux progressive brilleglass, og fortsette livet med klart, skarpt og komfortabelt syn.

For mer informasjon, vennligst kontakt din Essilor-representant. 

(Kilde: Pressemelding)

FRANK AND LUCIE

Frank and Lucie holder til i London. De slipper nå sin nye lesebrillekolleksjon for høst/vinter 2021. Kolleksjonen har fått navnet "In the Mood again". Alle brillene er i acetat og har fleksible stenger. De satser på god kvalitet og glass med filter mot blått lys. De presenterer også serien Screen; 12 modeller som har filter mot blått lys, men er uten styrke.

Det startet slik: Lucie spurte om mannen hennes Frank kunne designe noen fine lesebriller for henne. – Når man liker fine sko, gode bøker og fantastiske lunsjer med gode venner, hvorfor skal man bruke billige lesebriller? lurte Lucie på. Frank hadde vært brilledesigner, men var nå pensjonert. Han ville designe briller til henne og lagde også et par til seg selv. De valgte fine farger, ikke for trendy, men elegante, og de ble fornøyde. De hadde lagd sitt eget brillemerke. Det var sofistikert og hadde litt vintage-preg.

Frank liker gode materialer, og valgte acetat som originalt er lagd av bomull. Materialet er sterkt, sitter godt og kan ha fine detaljer. Merket har også spennende brillelenser som tilbehør, i akryl, metall og acetat. 

(Kilde: Pressemelding)





MODI LENSHELPER

Vil gjøre det enklere å sette inn og ta ut linser med nytt redskap hvor man ikke trenger berøre linsene med fingrene.

TEKST: SOLVEIG HOVSTEIN

Corrine Jacqueline Omberg er gründeren bak Modi Lenshelper. Idéen kom av at hun selv slet veldig med å sette inn og spesielt ta ut kontaktlinser. Hun fikk stadig rifter på øyet med påfølgende sårhet og lette betennelser. I en samtale la datteren hennes merke til at Omberg hadde så røde øyne. Datteren fikk høre historien om linseproblemer, og foreslo å finne et verktøy som kunne hjelpe.

Omberg dro så rundt til optikerbutikker for å finne et verktøy som hun håpet kunne fungere. Ett alternativ var vakuumbasert applikator, men dette ble for tøft til bruk på dagslinser, øyet formelig vibrerte etter bruk, beskriver hun. Hun prøvde to andre applikatorer som heller ikke fungerte som hun ønsket. Ingen av disse hadde mer enn én funksjon.

Så kom idéen om å skape et fullverdig hygienisk produkt som fungerte slik hun ønsket.

– Jeg er helsepersonell og opptatt av hygiene. Jeg ville lage noe som kunne hjelpe meg å ta opp linsen fra koppen,

sette inn linsen og ta den ut uten bruk av fingre.

Etter å ha vært i kontakt med to industridesignere og brukt 2-3 år på utvikling, har produktet vært gjennom påfølgende testing og tilpasning.

– Vi har hatt testere underveis og tilpasset applikatoren etter deres utsagn, være seg diameteren eller gripeevne.

Applikatoren er testet med ulike typer linser, og de har fått positive tilbakemeldinger. Den kan brukes på månedslinser og dagslinser. Materialet er medisinsk silikon, og beholderen er designet i miljøvennlig materiale som kan resirkuleres.

Det er tre deler: En linsehenter, en linseapplikator og en beholder. Linseapplikatoren sikrer at man kan håndtere linsene på en måte som ikke skader øyet eller tilfører bakterier. Den leveres i en beholder som kan fylles med linsevæske, noe som gjør at applikatoren holder seg steril mellom hver gang den brukes. Med linsehenteren plukker man opp kontaktlinser fra beholderen og legger den på applikatoren uten å

berøre linsen. Hele applikatoren med beholderen er på størrelse med en leppestift, og enkel å ha i vesken eller i lommen.

Det har vært mange runder med håp og frustrasjon for å få til et optimalt produkt, forteller hun.

– Men ikke en eneste gang underveis har jeg vurdert å gi opp troen på at det kom til å bli funksjonelt og bra.

I 2018 fikk hun patent på Modi Lenshelper. Å være startup-bedrift og skaffe investor var en lang og vanskelig vei å gå. Hvem vil satse på et nytt produkt uten noen form for garanti om at det finnes et marked og behov? spør hun. Selv hadde hun stål tro på produktet. Det har vært opp- og nedturer. Hun har også tatt jobb innen helsevesenet for å betjene løpende utgifter og for å kunne ta patenter. – Jeg har vært heldig og hatt min sønn med på laget, Nicolai Åsberg. Da har jeg kunnet konsentrere meg om produktutvikling, og han det administrative med patent og andre ting, forklarer Omberg.

Nå ser det lyst ut. Etter markedsføringsundersøkelse, testere og demonstrasjon i det optiske markedet så har det løst seg. Behovet finnes og bedriften er klar for å starte opp produksjon.

Omberg mener applikatoren passer for alle de som sliter med innsetting eller uttaging av linser, de som er opptatt av hygiene og ikke vil bruke fingrene inne på øyet.

Det kan være en god løsning for barn som ønsker linser, for eksempel på grunn av idrett de er med på, hvor brilleglass dugger eller ikke er hendig.

– Nå starter vi opp i Norge, men vi har også tatt patent i mange europeiske land i tillegg til USA. Vi søker også etter internasjonale distributører og samarbeidspartnere, så vi etterhvert får lansert Modi Lenshelper i utlandet, avslutter Omberg, som har flere gode idéer for videreutvikling. ●

<https://dkvision.no/produktet>

Bransjenytt

OPTOS

Forbedring av bildeteknologi vil være nøkkelen til mer nøyaktig primærbehandling for pasienter, ifølge nye tall fra Optos, som er spesialister på produksjon av avansert bilde-teknologi.

Resultatene kommer etter en undersøkelse etter webinar, Staying ahead as patient demands evolve.

Fem hovedtemaer kom fram: Hvordan teknologi kan brukes til å forbedre primærhelsetjenesten for pasienter, fortsettelse av covid-19-sikkerhetstiltak som distansering, hvorfor informasjon om avansert bildeteknologi er nødvendig, fordelene med optomap®, og avkastning på investeringen.

Undersøkelsen viste at nesten en tredjedel (29 %) av fagpersonene mener at mangelen på avansert teknologi i primærhelsetjenesten har en negativ innvirkning på kvaliteten på øyepleie, noe som forsterker behovet for at optikerbutikker vurderer å ta i bruk denne teknologien.

Gareth Steer, visepresident for salg i Europa hos Optos, sa: – Våre nye data viser at til tross for noen krevende 18 måneder, har det dukket opp noen fordeler som forhåpentligvis vil bidra til å styrke øyehelsefaget ytterligere.

For eksempel, mens tilpasninger har vært nødvendig, planlegger flertallet av optikerne å beholde sikkerhetstiltak for å berolige pasienter og ansatte, noe som bare kan være bra.

Det er viktig at vi fortsetter å støtte kundene våre, og i sin tur pasientene deres. Derfor snakker vi kontinuerlig med fagfolk i bransjen, deler veiledning om beste praksis, og jobber for å komme ut av slike utfordrende tider i en sterkere posisjon.

Vi er overbevist om at vi som bransje kan fortsette å utvikle oss med de ulike kravene til pasientene våre, og gi dem verktøyene og veiledningen som trengs for å sikre at folk får best mulig øyepleie.

For å se hele webinar: <http://optos.is/OptosWebinars>. 

(Kilde: Pressemelding)



LINDBERG

Oppgrader barnas briller med stil og komfort dette skoleåret. LINDBERG har slitesterke og utrolig komfortable briller.

Hvis barnet ditt synes det er vanskelig å konsentrere seg, er ufokusert på skolen, eller er plaget av lyset og leser bøker på en rar avstand, trenger de mest sannsynlig briller. Barn som trenger briller, fortjener en innfatning som passer perfekt til ansiktet og nesten ikke kjennes at de er på.

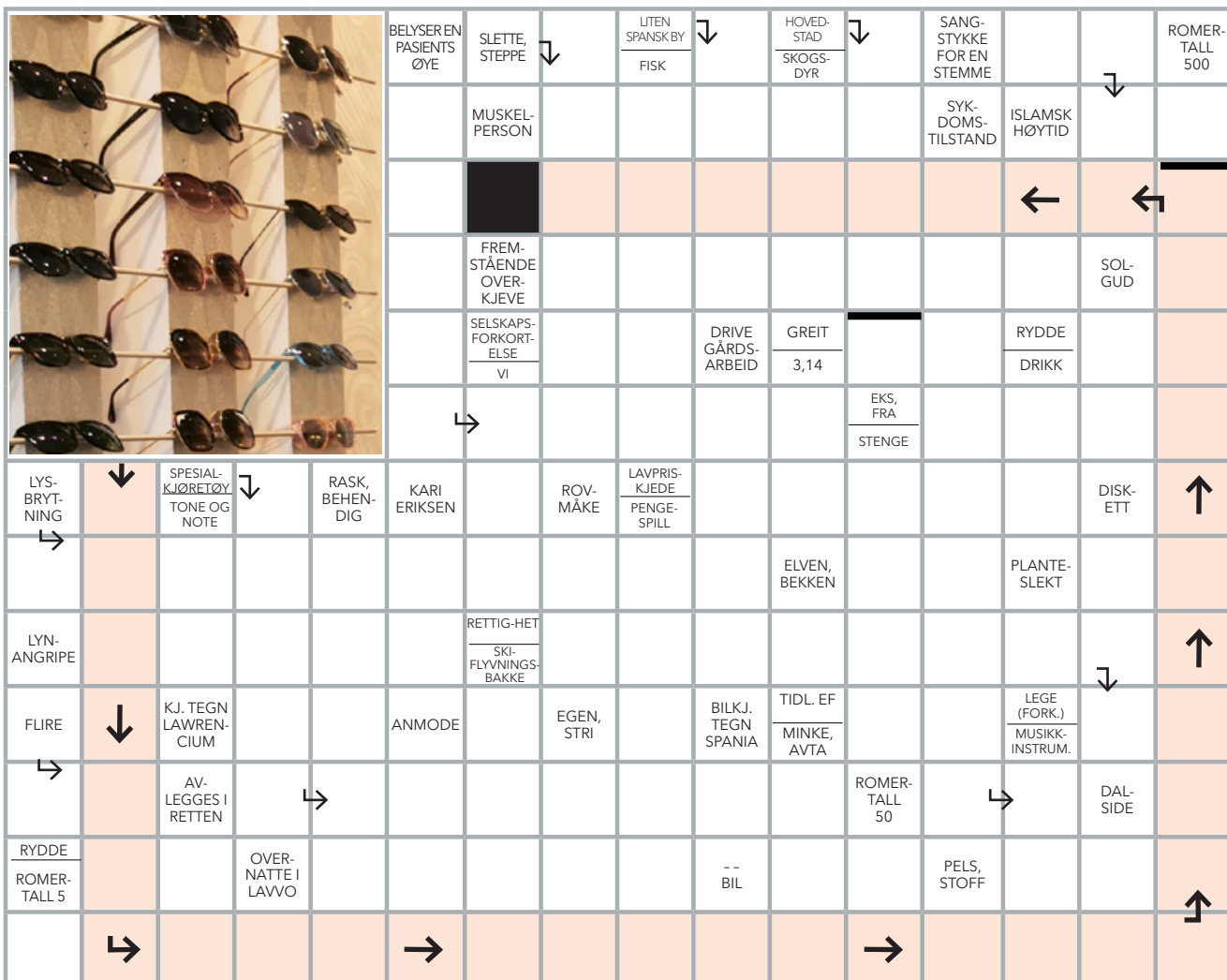
Barn er aktive av natur, og bør ikke begrenses av briller som ikke fungerer bra nok. Innfatningene for barn og tenåringer er stilige og funksjonelle, laget av ultralett titan.

Det danske brillemerket er kjent for sitt minimalistiske design og sin tekniske innovasjon. Kolleksjonen har allerede vunnet en rekke prestisjetunge internasjonale designpriser for sitt design og sin funksjonalitet, inkludert den anerkjente «Red Dot Award». LINDBERGs skrueløse briller er lette, fleksible, komfortable og holdbare, og sikrer at de varer hele skoleåret og i mange år fremover. 

(Kilde: Pressemelding)

KRYSSORD

LAGET AV: ROLF BANGSEID



VISSTE DU AT:

Et magasin som Optikeren har lang produksjonstid, blant annet fordi det må tørke i en uke etter trykking, før det kan sendes ut til deg!



LØSNING NO 4:

ØYNE AVSLØRER MUSIKKENS KRAFT

VINNERNE ER:

10 FLAXLODD:
Marianne Mellem
KONGSVINGER

5 FLAXLODD:
Ingrid Rekve
OSLO

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 12. november 2021.

Norges fremste innen Behavioral Optometry

Øyehelsesenter søker Optiker med ambisjoner!

Ved vårt øyehelsesenter på Kolbotn, søker vi nå etter Optiker. Øyehelsesenteret på Kolbotn er et av få i Norge som praktiserer Behavioral Optometry (Funksjonell Optometri).

Synsam Hansson Kolbotn er ledende i Norge når det gjelder kompetanse på barn og syn, samt kartlegging og synstrening på de som har bl.a. lese- og skrivevansker. I mange tilfeller har barn med adferdsvansker stor gevinst av synstrening.

Behavioral Optometry vurderer en persons visuelle krav som lesing, datamaskiner og læring i kombinasjon med måten du tolker det du ser. Metoden avhenger derfor ikke bare av hvor klart synet ditt er. Som optiker ved Synsam Kolbotn vil du være del av et fagmiljø med kunder fra hele Norge. Og møte mennesker med spesielle behov. Ønsker du å lære mer om funksjonell optometri? Ja, da er du den vi leter etter.



Elin Hansson er Fagansvarlig for Optikerne og synstreningssenteret ved Synsam Kolbotn. Elin er optiker og spesialist i funksjonell optometri, barn og syn, sport og syn, og synstrening. Etter utdanning som optiker i Norge, har hun en Master of Science og Doctor of Optometry (USA) og videreutdanning innenfor funksjonell optometri: barn og syn, synstrening for lese- og skrivevansker relatert til synsproblematikk, sport og syn, autisme og traumatisk hjerneskade.

Hvem er du?

- Autorisert optiker med linsekompetanse
- Du er ansvarsbevisst og selvstendig i din rolle
- Du har en positiv holdning og skaper gode relasjoner
- Du går frem som et godt eksempel for selskapet og bransjen
- Du er oppriktig interessert i pasientens perspektiv og behov, og er glad i folk

Har du noen spørsmål til stillingen eller andre stillinger i Norge? Ta kontakt med Talent Manager, Karoline Evandt
karoline.evandt@synsam.com



BRILLEHUSET BARDUFOSS SØKER NYE EIERE

Eieren av optikerforretningen vil pensjonere seg, og ønsker noen som kan ta over driften.

Butikken har vært drevet godt i 21 år og har i løpet av den tiden etablert en meget solid og trofast kundekrets. Den har ca 200 kvm moderne lokaler liggende på gateplan med ny og moderne butikkinnredning fra Lystad Spesiellinnredninger. Synsundersøkellesrommet er godt utstyrt med blant annet ny OCT fra Rodenstock.

Brillehuset Bardufoss AS ligger på Andselv i Målselv kommune med kort avstand til flyplassen og er medlem av C-optikk AS. Målselv kommune har i 2020 et innbyggertall på 6640.

Ved interesse eller spørsmål, ta kontakt med Jon-Steinar Olsen, mob: 977 03 930, eller e-post: jsolsen@live.no

BRILLEHUSET 
BARDUFOSS AS

Nerveien 34, 9325 Bardufoss • Tlf 77 83 78 98

ANNONSERE HER?

Kontakt
stina@optikerforbund.no

Tørre øyne behandling med **OASIS Medical** tåreplugger

1

OASIS Medical Extended Duration er en selv-oppløselig plugg som ofte brukes for å teste effekten av tårekanal plugging. Disse pluggene absorberes etter ca 90dager. De settes inn gjennom punctal åpningen i canaliculus for å blokkere tåreavløp gjennom det lacrimale drenerings systemet. De er tilgjengelige i 4 diametre fra 0,2mm – 0,5mm.

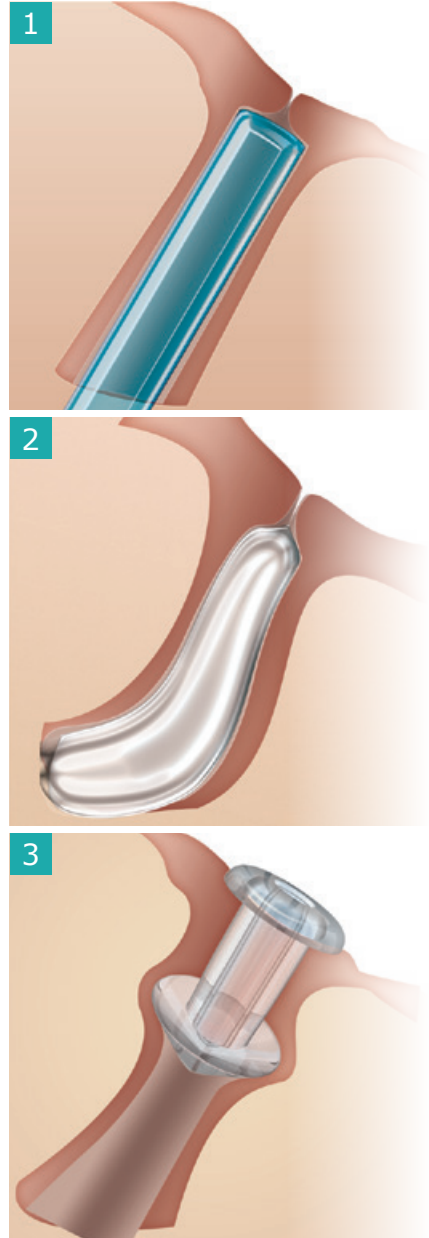
2

OASIS Medical FORM FIT er laget av et hydrogel-materiale som ekspanderer etter 10 min til et mykt, bøyelig, gelatinøst materiale når det kommer i kontakt med tårefilmen. Form fit er virkelig en god løsning for de pasientene med store punkta fra str. 0,3mm > og oppover. Ved fjerning av blokkeringen skylles de ut gjennom tårekanal systemet med en lacrimal kanyyle.

3

OASIS Medical (Soft Plug® Punctal Plug) permanente silikon plugg i str. 0,4mm - 0,8mm. Oasis silikon plugg settes inn i punctal åpningen for å kontrollere tåreavløp gjennom canaliculus. Hver punctal plugg er støpt av medisinsk silikon.

Se mer informasjon Aspectum.no eller mail se@aspectum.no





**VI I OPTIKEREN
ØNSKER DERE ALLE
EN RIKTIG GOD HØST.**

ÅRETS SISTE UTGAVE
KOMMER LIKE FØR JUL.

EYE FACTORY

SEE BETTER ■ LOOK BETTER

VI SØKER OPTIKERE TIL SKI & STRØMMEN

OM EYE FACTORY

Vi er et ungt team som brenner for faget og den personlige servicen. Vi håndplukker vårt unike utvalg av briller og solbriller fra de største til de minste leverandørene, alltid med øye for design og kvalitet. Vi samarbeider med de beste innen kontaktlinser, øyehelse og design.

KOM OG JOIN VÅRT STERKE TEAM

- Du er lidenskapelig opptatt av faget og yter alltid den beste servicen
- Du søker en arbeidsplass hvor du får medinnflytelse, og hvor det er kort vei fra ide til gjennomføring

HOS EYE FACTORY TILBYR VI

- Gode lønnsbetingelser
- Personlig og faglig utvikling i et selskap i vekst
- Gode karrieremuligheter for den rette
- Gode kollegaer og en arbeidsplass med stor takhøyde og innflytelse

Grip sjansen for en ny og spennende jobbmulighet!



**OPTIKERE,
JOIN OSS!**

Send søknad til: Tina@eyefactory.no For spørsmål om stillingen, ta kontakt med Tina Nyeman Tlf: 95881225. **Alle søknader behandles konfidensielt.**



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 83 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 Fredrikstad, Ski, Sarpsborg, Lade, Orkanger, Tiller, Hamar, Gjøvik, Kongsvinger, Tromsø, Førde, Molde, Kristiansund, Harstad, Mo i Rana, Mosjøen, Fyllingsdalen, Sogndal, Knarvik, Strømmen, Tveita, Manglerud, Grensen (Oslo).

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

Specsavers

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 Andresen, Lillehammer
- Interoptik Brillehjørnet, Arendal
- Interoptik Futura, Kristiansund
- Interoptik Geilo
- Interoptik Herkules, Skien
(vikariat til mars 2023)
- Interoptik Horisont, Åsane (butikksjef)
- Interoptik Jessheim
- Interoptik Ramstad, Sortland



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

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

interoptik

DET FINNES OPTIKERE OG DET FINNES INTEROPTIKERE.



Interoptik best av fire optikerkjeder i Norsk Kundebarometer 2021.
Et forskningsprosjekt ved Handelshøyskolen BI. www.kundebarometer.com



Vision for All

- Hjelp oss å hjelpe

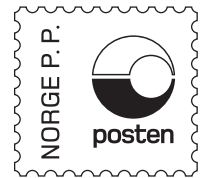
Brilleland engasjerer seg. I samarbeid med Vision for All reiser vi til land hvor tilgangen på synsundersøkelse og hjelpemidler er veldig mye dårligere enn her i landet. Vi hjelper mange mennesker med å se bedre. Dette handler i første omgang om bedre syn, men den positive konsekvensen av det er ofte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

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



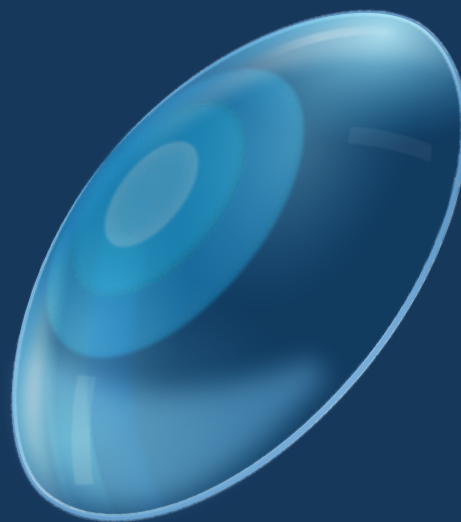
SCAN MED
MOBILKAMERA FOR
Å SE VÅRE LEDIGE
STILLINGER

Returadresse:
Norges Optikerforbund
Øvre Slottsgate 18/20
0157 OSLO



NEW

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



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