

# OPTIKEREN

Tidsskrift for norsk optometri og synsvitenskap

Nº6

## Trivsel på jobb

BRANSJETALL

VERDENS  
SYNSDAG

CLINICAL  
CONFERENCE



# NOTHING IS COMING



SNART KAN DU OPPLEVE GLEDEN VED  
TOTAL30™ KONTAKTLINSE  
I BUTIKKEN DIN

FEBRUAR 2022

Se bruksanvisningen for fullstendig informasjon om anvendelse, forsiktighetsregler, advarsler og kontraindikasjoner.

© 2021 Alcon NOR-D-T30-2100018

**Alcon**



Nº6

## NYHETER

## REPORTASJER

## FAGSTOFF



Gjør kloke valg

- 04 Leder**
- 06** – Landsmøtet flyttes  
– Digital fagkonferanse 2022
- 07** – NOF informerer  
– Verdens synsdag 2021
- 08** Studentene samlet til karrieredag
- 10** – De første optometristene i Moldova  
– Vil du hedre en kollega?
- 12** – Har pandemien påvirket barns syn?  
– Når små mennesker og gnomer går rundt i huset
- 13** – Barnebriller på dagsordenen  
– Status for pasientskader
- 14** Synlige optikere gjør kloke valg
- 47 Bransjenytt:**  
– Opo Scandinavia + Bollé brands
- 48** – Nyheter fra Hoya  
– KIWI Holmenkollstafetten er tilbake!  
– Unikt håndlaget displaysystem av Monoqool



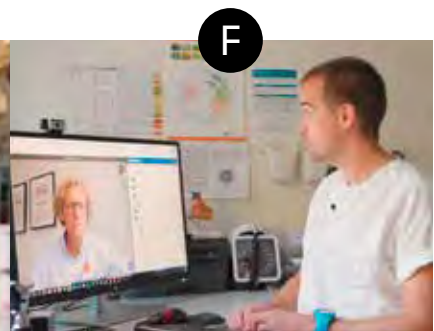
Hvordan trives optikere på jobb?

- 16** Annerledesåret
- 18** Vi trenger større anerkjennelse
- 20** Unge optikere trenger støtte
- 22** Med lidenskap for kontaktlinser
- 26** Optikerbransjen 2020  
Pandemi-året
- 30** Med frivillighetsarbeid og brukte briller som valgfag

### Jobbsøker?

Se bakerst i bladet

Forsidefoto:  
Optiker Sindre Stenhammer  
(Foto: Dag Øyvind Olsen)



Digitale fagkonferanser

- 32 Clinical Conference**  
– Innovasjon av optisk utstyr
- 33** – Fremtidens optometri
- 35** Hvordan gjenkjenne akkommodasjons-spasmer
- 36** Vitreous floaters; bare plagsomt eller et faresignal?
- 40 Verdens synsdag**  
– Når hode- og hjerneskade rammer synet
- 41** – Lysømfintlig etter fall
- 44** Synsvansker etter hjerneslag og andre hodeskader
- 45** – Unikt kurstilbud  
– Fagutvalget informerer
- 46 Leserbrev:** Brønnpissing og fortsatt medlemskap
- 47** Ulovlig prissamarbeid er nettopp, ulovlig

# OPTIKEREN

## ANSVARLIG UTGIVER

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

## OPTIKEREN

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

Redaktør  
Dag Øyvind Olsen  
Epost: [dag@optikerforbund.no](mailto:dag@optikerforbund.no)  
Tlf: 92 45 00 39

## REDAKSJONSKOMITÉ

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

## ANNONSESALG

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

## DESIGN OG PRODUKSJON

Design: Bodoni  
Trykk: Bodoni  
Opplag: 2265

## PLANLAGT UTGIVELSE

6 NUMMER PR. ÅR

NR.	MATERIELL- FRIST	UTG. DATO
1	10.01.22	21.02.22
2	11.03.22	25.04.22
3	20.05.22	27.06.22
4	29.07.22	05.09.22
5	16.09.22	24.10.22
6	11.11.22	19.12.22

## VEILEDNING TIL ARTIKKELFORFATTERE

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

ISSN 0333-1598



DAG ØYVIND OLSEN  
REDAKTØR



# OMSTILLING OG ENDRING

I høst fikk jeg snakke om Optikeren til optometristudentene på Kongsberg igjen. Denne gang var det en hybridløsning. Noen satt i auditoriet, mens flesteparten fulgte med på en skjerm hjemmefra.

Det ble et bilde for meg på hvordan dette året har vært. Litt tilbake til normalen, men også med pandemiske hensyn. Det er ikke så greit å ha det sånn. Vi ønsker oss helt tilbake til normalen. Det fikk jeg en følelse av på Optometrikonferencen i København i oktober. Det var så fint å se optikere og bransjefolk samlet igjen, men ble det for tett med folk? Sånn har det vært på jobb for de fleste også. Smitteverntiltakene har ligget på lur. Usikkerheten har fulgt med oss gjennom dette året.

Men for optikerens del har det meste gått greit, med lite smitte i butikk eller på klinikk. Det har vært høy aktivitet, folk har gått til synsundersøkelse som før. Verre har det vært for studentene på Kongsberg, med både koronautbrudd og den tragiske hendelsen som satte dype spor i mange.

Omstilling og endring hører med på alle arbeidsplasser og i alle organisasjoner. Det skjer på din jobb og det skjer i Norges Optikerforbund. Det kan du lese mer om i denne utgaven.

Engasjement og trivsel blant NOFs medlemmer er på dagsorden, og du kan i denne og neste utgave møte optikere som brenner for jobben sin. Jeg håper du får en fin jul og at det nye året byr på fremskritt og glede i jobben. 🍷

God lesning!

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



#### AKTIVITETSKALENDER

Flere arrangementer som skulle blitt holdt i vinter flyttes på. Det er på grunn av den fortsatte smittesituasjonen med covid.

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

Mange webinarer settes opp med kort tidshorisonnt fra annonsering til arrangement.

#### 2022

##### 22. – 24. JANUAR

100% Optical British internasjonal fagmesse  
Excel, London, England  
[www.100percentoptical.com](http://www.100percentoptical.com)

##### 12. – 14. FEBRUAR

MIDO Brillemesse  
Milano, Italia  
[www.mido.it](http://www.mido.it)

##### 5. – 6. MARS

Copenhagen Specs  
København, Danmark  
[www.copenhagenspecs.dk](http://www.copenhagenspecs.dk)

##### 19. – 20. MARS

Optometridagene 2022  
Ørebro, Sverige  
[www.optikerforbundet.se/utbildning/optometridagarna](http://www.optikerforbundet.se/utbildning/optometridagarna)

#### APRIL

Landsmøte Norges Optikerforbund  
(informasjon kommer)  
[www.optikerne.no](http://www.optikerne.no)

#### 22. APRIL

Generalforsamling Synsinformasjon

##### 13. – 15. MAI (FLYTTET FRA JANUAR)

OPTI Brillemesse  
München, Tyskland  
[www.opti.de](http://www.opti.de)

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.



Eyezen™

# LANDSMØTET FLYTTES

Styret i Norges Optikerforbund innkaller til ekstraordinært digitalt landsmøte søndag 16. januar. **TEKST OG FOTO: DAG ØVIND OLSEN**



*Det opprinnelige oppsatte fysiske landsmøtet er planlagt flyttet til Oslo-området. Det bestemte styret på sitt møte i desember. Her fra et tidligere landsmøte i 2018.*

Det opprinnelige oppsatte landsmøtet skulle vært avholdt i Stavanger fredag 22. april. Dette ønsker styret å endre på. Det blir derfor et ekstraordinært digitalt

landsmøte 16. januar. Dette møtet må til for å flytte på dato og sted for det opprinnelige oppsatte landsmøtet. Det ønskes flyttet til Oslo-området til 24. april.

Det blir dermed ikke noen landsmøtehelg i Stavanger 22.-24. april som planlagt.

– Vi har behov for å gi medlemmene informasjon om det som har skjedd i og rundt Norges Optikerforbund dette året. Vi har også behov for å ta stilling til en del spørsmål om egen organisasjon. Det ønsker vi å drøfte med medlemmene, sier generalsekretær Hans Torvald Haugo.

Den drøftingen er planlagt på det fysiske landsmøtet til våren.

– Vi trenger å få innspill til veien videre for forbundet. Utgangspunktet for dette er medlemsundersøkelsene vi gjennomførte høsten 2020 og våren 2021. Frem til slutten av januar holder vi også digitale innspillmøter fra de forskjellige landsdelene, sier Haugo.

Landsmøtet skal bli mer fokusert rundt NOF som organisasjon i nåtid og fremtid enn det landsmøtet har vært tidligere.

– Vi er i en brytningstid og det er nå viktig for oss å møte engasjerte medlemmer som ønsker å si hva de vil at NOF skal være i fremtiden, sier generalsekretæren.

Informasjon med innkalling til ekstraordinært landsmøte og lokasjon for det fysiske møtet, kommer senere. Se også intervju med styreleder Simon Dørheim på side 16-17. **🔴**

## DIGITAL FAGKONFERANSE 2022

Synsinformasjon arrangerer en digital fagkonferanse til våren.

– Basert på positive erfaringer fra i år, ønsker vi å videreføre den digitale fagkonferansen neste år, sier daglig leder Tina Alvær i Synsinformasjon.

Det er flere årsaker til at også neste års konferanse blir digital. Smittesituasjonen er en av dem.

– Vi er da sikre på at vi kan få gjennomført en konferanse som vil være tilgjengelig for flest mulig i bransjen. Å holde en digital fagkonferanse gir oss dessuten mer handlefrihet enn om den skulle være fysisk, sier Alvær.

Dato for konferansen er ikke fastsatt ennå, men den vil bli utenom normal arbeidstid. Synsinformasjon vil holde sin generalforsamling fredag 22. april. Også den blir digital. **🔴**



## Fornuftig smittevern gjelder fortsatt

Selv om smittevernstiltakene på klinikk og butikk nå er nedskalert, vil vi oppfordre til fortsatt fornuftig bruk av smittevern. Følg med på ny veileder som er på gang i de kliniske retningslinjene.

## Året er oppsummert

Det har vært møte mellom styret og NOFs undergrupper, der vi alle har blitt oppdatert på året som har vært.

## Inspill til regjeringen

Det har vært regjeringsskifte, og NOF har sendt innspill om behandlingsbriller til den nye regjeringsplattformen.

## Takk og velkommen!

Lene Luraas går av som leder av fagutvalget den 31. desember 21. Vi ønsker å takke henne for en flott innsats og ønsker Jon Gjelle velkommen som ny leder.

## VERDENS SYNSDAG 2021

Den 14. oktober ble Verdens synsdag markert flere steder i vårt langstrakte land.

Både i perioden før og på selve dagen, observerte vi annonser, oppslag og innlegg på sosiale medier om feiringen. Det var flott å se enkeltoptikere og bransjen sette fokus på egne humanitære prosjekter, og gi informasjon om viktigheten av syn- og øyehelse.

I år igjen gikk pengene som ble samlet inn gjennom vippskontoen «NOF gir syn», til optikerutdanningen i Moldova. Studieretningen har kommet godt i gang, men de mangler fremdeles utstyr og ressurser for å opprettholde kvaliteten på studiet. Hele 31 136 kr ble samlet inn, og disse vil komme godt til nytte ved utdanningen av nye optikere i Moldova.



Optikerstudentene med stand på Krona.

På Krona satte optikerstudentene opp stand for å markere dagen. Her snakket de om problematikken synshemming i verden, om studiet i Moldova og mulighetene for utveksling der. På kveldstid var det visning av Miraklet i Moldova i kinosalen på skolen. I ettertid ble det også arrangert brillekro på studentbaren. Her samlet brillekledd optiker-

studenter og internasjonale studenter inn hele 4500 kr til «NOF gir syn»!

Vi takker igjen for all deltakelse og initiativ, og ser frem til å se hvordan dere markerer det igjen til neste år! 🍷

*Norges optikerforbunds  
humanitære utvalg*

# STUDENTENE SAMLET TIL KARRIEREDAG


Studenter fra alle tre trinn kunne endelig i oktober møtes til karrieredag arrangert av Synsinformasjon. Her fikk de møte kjedene under ett tak.

**TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN**

Lenge var det usikkert hva som ville skje med karrieredagen på grunn av korona-situasjonen. I fjor høst ble denne viktige dagen for optikerbransjen heldigital og amputert.

I år ble det en fullverdig fysisk samling. Programmet ble noe endret sammenlignet med tidligere år, i hovedsak av smittevern hensyn.

Utstillingsområdet var flyttet fra den åpne foajeen i Krona til det lukkede Musikkteateret. Her ble klassene fordelt puljevis, slik at bare ett trinn hadde adgang om gangen. I tillegg ble det holdt kjedepresentasjoner tilpasset hvert trinn og det var satt av intervjurom der kjedene kunne møte studentene til jobbintervjuer.

Det var stort fremmøte av studenter, til tross for at dagen ble holdt uken etter de tragiske drapene i byen der flere studenter ble vitner. Tidligere i høst var det også et stort smitteutbrudd blant optikerstudentene, der spesielt mange førsteklasinger ble rammet. Det var derfor ekstra mange varme smil og mye gjensynsglede å se denne dagen. 

*Daglig leder Tina Alvær i Synsinformasjon loset i havn en karrieredag som ble litt annerledes. Men den ble vellykket, ifølge tilbakemeldinger fra deltakerne i etterkant.*



# brilleriet



## Nært og personlig med over 170 butikker i ryggen

Som eier og medlem av c)optikk kan Arnhild og resten av gjengen i Brilleriet dyrke en lokal og selvstendig profil, samtidig som de er en del av et større fellesskap.

Arnhild Myklebust var 24 år da hun tok over driften av Synssenteret på Stord. Siden den gang har optikerforretningen blitt Brilleriet, med to butikker i henholdsvis Leirvik og Heiane. Som eier og medlem av c)optikk er Brilleriet en del av et større lag, uten at det går på bekostning av den lokale tilknytningen.

Når ansatte i over 170 butikker deler kunnskap og inspirerer hverandre blir resultatet deretter. «Gjennom c)optikk har vi tilgang på flinke folk og smarte konsepter, i tillegg til gode avtaler med attraktive leverandører. Det er kjekt å være en del av et større nettverk der vi gjør hverandre gode», sier Arnhild.

### Nært og personlig

Fellesskapet går ikke på bekostning av den nære, personlige profilen som definerer Brilleriet. Her plukker de ut hver enkelt brille selv, og sørger for at utvalget skiller seg ut i mengden. Arnhild kjenner kundene sine og vet hvilke farger, fasonger og merker som faller i smak. «Det gjør at vi differensierer oss fra de store kjedene. Vi kan tilby noe ikke alle andre har og lytte til kundene våre på en annen måte», sier Arnhild.

Det er nok av engasjement og stå på-vilje hos optikeren fra Stord. Arnhild har ikke fulgt i noens fotspor, men heller gått sine egne veier. Yrkesvalget kom som følge av en tur til optikeren som økonomistudent.

«Det vekket interessen min for faget. Jeg syntes det virket så kjekt å jobbe med mennesker på den måten», forteller Arnhild.

Ambisjonen er at Brilleriet skal være den mest attraktive brillebutikken i verden. Intet mindre. «Vår filosofi er at kundene skal være litt gladere når de går ut døra hos oss», sier hun.

**“Gjennom c)optikk har vi tilgang på flinke folk og smarte konsepter, i tillegg til gode avtaler med attraktive leverandører.”**

### En unik mulighet

Arnhild har jobbet som optiker siden 2005. Da hun fikk tilbud om å overta en optikerforretning på hjemstedet, var hun rask på ballen. «Det var en mulighet jeg ikke kunne gå glipp av», utbryter hun. Hverdagen som optiker er variert, og preget av møter med mange ulike mennesker. «Jeg har flinke folk rundt meg som inspirerer meg hver dag. Det å hjelpe folk til å få en optimal synshverdag kjennes verdifullt», forteller hun.

Arnhild trives aller best når hun er «ute i felten». Den tekniske biten av yrket tiltaler

henne, og tilpasning av spesiallinser og nattlinser er en favorittsyssel. «Jeg elsker også at jeg får jobbe med mote og trender i jobben min».

### Verdifulle konsepter

Arnhild er opptatt av at Brilleriet-gjengen henger med på utviklingen både faglig og motemessig. I regi av c)optikk deltar de hvert år på to messer med innholdsrike fagdager. «I tillegg får vi tilbud om spennende kurs og samlinger utenom. Opplæringsprogrammet for ansatte som ikke er optikere har vært spesielt nyttig», sier Arnhild.

Det er ikke bare de ansatte som drar nytte av c)optikk sine konsepter. Arnhild ser stor verdi i å kunne tilby kundene sine netthandel, linseabonnement og fordelsprogram. «Som en lokal, privateid bedrift er det gull å ha tilgang til disse trygge og gjennomarbeidede konseptene. Og det beste av alt er at vi forblir personlige og nære, samtidig som vi er en del av et større lag».

c)optikk®

Ta kontakt for mer informasjon på telefon 32 72 27 27

**God Jul**



## DE FØRSTE OPTOMETRISTENE I MOLDOVA

I juni i år ble de første studentene ferdig uteksaminert etter fire års studier. Det var ni studenter i det første kullet. Alle har fått jobb, noen på sykehus, noen på private øyeklinikker, noen i optiske butikker, og dessverre har to av nye optometristene forlatt landet.

**TEKST: HANS BJØRN BAKKETEIG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN**

Den 22. september samlet vi, Bonnie Uchermann og Hans Bjørn Bakketeig, de nye optikerne og lærerne på studiet til en avslutning med middag.

På grunn av covid-restriksjoner og sykdom, var det kun tre av de nye optikerne som kunne møte. Det ble en hyggelig kveld, med utdeling av gaver som gode samarbeidspartnere i Norge hadde gitt, og avslutningsmiddagen var også gitt fra Norge.

Optikerne fikk hver sin visustavle for barn og noe utstyr som de trenger i synsprøverommet.

Etter mine mange år i Moldova har jeg sett at det er et stort behov for disse tavlene. Det var en kjærkommen gave, og de nye optikerne var svært takknemlige. I tillegg ble det gitt tre prøvekasser med tilbehør til studiet. Det er fortsatt et stort behov for diverse utstyr til bruk i undervisningen og for kliniskarbeid. Takket være prosjektet gjennom DIKU og gode samarbeids-

partnere i Norge, blir utrustningen og mulighetene på studiet gradvis bedre.

Det er gledelig at universitetet «Nicolae Testemitanu» har lovet å satse på optometriutdanningen, og en ny 1. klasse er nå i gang. I år er det 13 nye studenter på studiet og det er kvinner.

Det kommende avgangskullet er det største, med 17 studenter. Jeg takker alle gode samarbeidspartnere i Norge for god støtte. Det ble diskutert med studenter og nyutdanna optometristere om å danne en interesseorganisasjon.

Dette var øyelegene uenige i, og mente dette burde øyelegene først diskutere. Jeg sa at dette er en egen profesjon, som også er godkjent i Moldova, og at de nyutdanna må få lov til å gjøre dette uten innblanding fra legene og at vi fra Norge vil hjelpe til med dette.

Også studentene på studiet vil etablere en studentorganisasjon for optometri. 📍

## VIL DU HEDRE EN KOLLEGA?

Det kan du bidra til ved å nominere en kollega til en av Norges Optikerforbunds priser.

Beste forbilde skal gå til en optiker/optometrist eller et team som er et forbilde innad, ut fra ett eller flere av følgende kriterier:

- Gjennom sitt virke stimulerer til bedre rutiner i bransjen internt, som bedrer pasientens/kundens totalopplevelse.
- "Det nytter" – er inspirerende dra-hjelp for kolleger og gir kreativitet eller nytenkning innen faget som pasienten eller kolleger kan ha nytte av.

### SAMFUNNSPRISEN

Prisen kan tildeles enkeltpersoner eller grupper som har:

- Bidratt med samfunnsnyttig kreativitet.
- Bidratt med samfunnsinformasjon som tjener bransjens anseelse og har betydning for samfunnet/pasienten.
- Utført veldedighet av samfunnsnyttig, forbrukerrettet funksjon.
- Gjennom aktivitet bidratt til økt tillit hos helsemyndigheter, presse eller befolkning.
- Bedrevet forskning relatert til noen av de ovennevnte punkter.

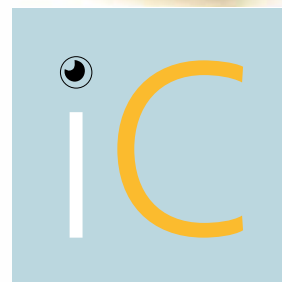
### NORGES OPTIKERFORBUNDS HEDERSTEGN I GULL - GULLMERKET

Gullmerket tildeles for særlig utvist interesse og aktivitet til fremme av faget.

### HOMMERSTADPRISEN

Norges Optikerforbunds høyeste utmerkelse for eksepsjonelt og langvarig engasjement for optikerutdanningen og den yrkesfaglige utviklingen av optikerfaget. Prisen deles kun ut i spesielle tilfeller.

Send din nominasjon til [hans.torvald@optikerforbund.no](mailto:hans.torvald@optikerforbund.no) innen 10. januar 2022. 📍



OPTICAL GROUP

# Full frihet, eierskap og svært gode innkjøpsavtaler!

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

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

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

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

## Fakta iC Optical Group AS

- Ble stiftet etter at innkjøpsgruppene Frie Norske Optikere og Interlens slo seg sammen, og har vært i drift siden april 2017
- Har i dag 31 medlemsbedrifter spredt over hele landet
- Hver butikk beholder sin egenart i sitt lokale miljø
- Svært gode leverandørbetingelser
- Alle medlemsbedrifter er medeiere i selskapet
- Ingen medlemsavgift

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

Telefon: 991 01 417  
E-post: [ic@opticalgroup.no](mailto:ic@opticalgroup.no)

[icopticalgroup.no](http://icopticalgroup.no)



# HAR PANDEMIEN PÅVIRKET BARNES SYN?

Kinesiske barn har blitt mer nærsynte i løpet av pandemien. Det samme har ikke skjedd med norske barn.

Forskning.no forteller i en pressemelding at barn i Hongkong har blitt mer nærsynte i løpet av pandemien. Av alle barn mellom seks og åtte år har andelen nærsynte økt fra 16 % til 27 %. Forskerne tror at grunnen er at barna har vært mindre utendørs. I Hongkong bor familier i små leiligheter i store høyblokker, og mulighetene for å være utendørs var færre enn normalt.

I en gruppe på 1793 barn mellom seks og åtte år som deltok i en studie, ble tiden barna var ute og lekte redusert fra 1,5 time daglig før pandemien, til 25 minutter daglig i løpet av pandemien. I tillegg økte barnas tidsbruk foran dataskjermen fra 2,5 timer til nesten 7 timer daglig.

Forskning.no har spurt professor Rigmor Baraas fra Universitetet i Sørøst-Norge om man kan se tilsvarende økning av nærsynthet i Norge. Hun mener at det ikke er noe som tyder på at forekomsten har endret seg i de nordiske landene. En norsk studie fra 2018 konkluderer med at 13 % av norsk ungdom er nærsynte. Dette nivået har ligget stabilt siden 1970-tallet. 📍

(Kilde: forskning.no)



©Colourbox



©Colourbox

## NÅR SMÅ MENNESKER OG GNOMER GÅR RUNDT I HUSET

Lilleputt-hallusinasjoner gjør at folk ser små mennesker og gnomer som beveger seg rundt i huset. Dette er en sjelden lidelse som kan ha mange årsaker. En av dem kan være synstap. **TEKST: INGER LEWANDOWSKI**

Det er Jonathan Swifts roman Gullivers reiser som har gitt navnet til Lilleputt-hallusinasjonene. I hans fortelling kom hovedpersonen til Lilleputtland, hvor menneskene var 15 centimeter høye.

Lilleputt-hallusinasjonen ble først beskrevet i 1909. Den kjennetegnes av at folk ser veldig små mennesker og fantasisesener som går og klatrer på vegger og stoler, eller på kroppen til den som ser dem. I år har nederlandske Jan Dirk Blom oppsummert forskningen ved å gjennomgå eldre og nyere forskningslitteratur med beskrivelser. Han fant 226 pasient-beskrivelser.

Både menn og kvinner i alle aldre kan rammes av tilstanden. Pasientene rapporterte å se fantasisesener som gnomer, romvesener og dverger, men også miniatyrdyr som små katter, tigere og flodhester. Hallusinasjonene varierte i lengde fra person til person, fra noen få sekunder til tiår. En 25 år gammel kvinne hadde for eksempel sett rundt 30 personer som var 50 cm høye, kledd i fargerike klær og rare, gule, spisse hatter. De beveget seg hele tiden, klatret, hoppet og red på hester.

Noen pasienter fortalte at små mennesker opptrådte i store grupper, mens andre bare så noen få. Nesten alle rapporterte at vesenene var i bevegelse, gikk i parader, danset, gjorde akrobatikk, snakket og hvisket. Lyd, lukt og taktil følelse fulgte også med for noen.

### SJELDEN LIDELSE

Eldre undersøkelser kan tyde på at så få som 30-80 av 10.000 psykiatri-pasienter får denne lidelsen. Nesten halvparten rapporterte at opplevelsene var skremmende, irriterende, slitsomme eller truende. 36 % syntes derimot at hallusinasjonene var morsomme, underholdende eller beroligende. Av alle tilfellene ble 62 % kvitt hallusinasjonene, mens de ble kroniske for 18 %.

I en tysk studie fra 2007 beskrives en 80 år gammel kvinne med sviktende syn, som hadde opplevd hallusinasjoner over 18 måneder. Hun så små menn og kvinner som hadde på seg blå og grå blader, og smugkikket på henne fra skuffer og skap og gjemte seg bak gardiner. Kvinnen slet med å sove på grunn av synene. Hun ble diagnostisert med Charles Bonnet Syndrome og ble gradvis bedre etter behandling.

### HVA ER ÅRSAKENE?

Alkoholmisbruk, synstap og schizofreni var årsak til 50 % av tilfellene. De resterende hadde fått påvist forskjellige diagnoser, blant annet hjerne-svulst, hjerneslag, Parkinson, epilepsi, demens, malaria og tuberkulose. Man forstår ikke hvorfor Lilleputt-hallusinasjonene frembringer mennesker og dyr i små størrelser. 📍

(Kilde: forskning.no)

# BARNEBRILLER PÅ DAGSORDENEN

Støtten til behandlingsbriller for barn er fortsatt en het politisk potet. Norges Optikerforbund tok opp ordningen i en høring i Stortinget i høst. **TEKST: DAG ØYVIND OLSEN**



Her er et utdrag av det generalsekretær Hans Torvald Haugo sa til Arbeids- og sosialkomiteen på Stortinget:

«Sammen med NAV har Norges Optikerforbund gitt våre medlemmer god informasjon om behandlingsbriller til barn, slik at ordningen praktiseres riktig.

Den nye ordningen har fungert i halvannet år og den fungerer godt for de barna som har behov for behandlingsbrille for å unngå skjevutvikling av synet – på fagspråket heter det amblyopi. Det var

oppstartsproblemer, men ordningen fungerer bedre nå. Faglig er dagens ordning mye bedre enn den gamle. Den er mer presis. Men det har kommet mange reaksjoner.

Jeg har snakket med foreldre og besteforeldre som har følt seg urettferdig behandlet. Den nye praksisen har ført til økte utgifter for mange barnefamilier og en opplevelse av tyngre saksbehandling.

Norges Optikerforbund har sagt mange ganger at ordningen fungerer godt for

mange, men kan falle svært uheldig ut for noen.

Den gamle ordningen fungerte litt som en sekkepost som kunne brukes til mye. Nå utelukkes barn som ikke tilfredsstiller kriteriene.

Noen havner mellom to stoler: For eksempel barn med høyt brilleforbruk fordi de ødelegger briller i affekt. De kan ha en diagnose og knuser brillene de er så avhengig av.

Denne gruppen faller utenfor ordningene fordi kriteriene ikke er oppfylt. Men de har et klart brillebehov og de har et høyt forbruk av briller – som ble dekket før.

Det samme gjelder barn med behov for behandlingsbriller med prizmer. De oppfyller kriteriene, men havner uheldig ut rent økonomisk sammenliknet med tidligere.»

Den nye regjeringen har uttalt at ordningen og støttebeløp er under vurdering. Finansminister Trygve Slagsvold Vedum fortalte mediene at de fortsatt ønsker å forbedre ordningen. Den forrige ordningen gjorde det for vilkårlig hvem som fikk støtte, mener han.

– Vi ønsker å bruke litt mer tid for å finne en løsning som er mer permanent. Det fikk vi ikke gjort på de, i praksis, et par ukene vi har fått jobbet med budsjettet, sa Vedum til NTB. ●

## STATUS FOR PASIENTSKADER

1248 årsverk som optiker er innmeldt til Norsk pasientskadeerstatning (NPE). De aller fleste, 1191, er gjennom Synsinformasjons kollektive avtale.

I november hadde NPE en gjennomgang av saker for alle bransjer i perioden 2009-2021. I privat helsetjeneste ligger det an til en økning i 2021. Det er leger og tannleger som havner høyest i samlet utbetaling for pasientskader. Medholdsandelen for pasienter er mye lavere for de som har kollektiv avtale enn de som står utenfor. I offentlig helsetjeneste er medholdsandelen på 28 %, mens den er på 35 % i privat

helsetjeneste. Gjennom Synsinformasjons kollektive avtale for optikere er det i perioden utbetalt 2,8 millioner kroner i pasientskadeerstatning. I 43 av 66 optiker-relaterte saker har pasientene fått avslag for erstatning fra NPE. Tre saker er fortsatt til behandling. Det har vært en nedgang i pasientklager på optiker siden 2017. I fjor var det kun to innmeldte saker til NPE på optiker gjennom kollektivavtalen.

Her er et eksempel på en som har gitt pasientskadeerstatning:

En mann på 59 år søkte erstatning for skade på synsnerven etter manglende oppfølging hos optiker. Ved rutineundersøkelse ble det funnet forhøyet trykk på begge øyne. Ny kontroll en måned senere ble ikke avtalt. To år senere ble det funnet skade på synsnerven hos øyelege. NPE konkluderte med at det var svikt i oppfølgingen da det ikke ble satt opp ny kontrolltime en måned etter den første undersøkelsen. Svikten har medført ytterligere tap av synsfelt, forsinket henvisning til øyelege og dermed forsinket behandling av grønn stær. Det er utbetalt 225 000 kroner i erstatning til mannen. ●

# MER ER IKKE ALLTID BEDRE

En nasjonal kampanje mot  
overdiagnostikk og overbehandling



#mererikkealltidbedre

[www.klokevalg.org](http://www.klokevalg.org)



DEN NORSKE  
LEGEFORENING



LANDSRUPPEN AV  
HELSESYKEPLEIERE NSF



Norges  
Farmaceutiske  
Forening



NORSK  
PASIENTFORENING



DEN NORSKE  
JORDMØRFORENING



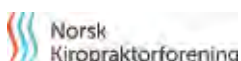
NORGES  
OPTIKER  
FORBUND



NORSK  
SYKEPLEIERFORBUND



NORSK  
RADIOGRAFFORBUND



Norsk  
Kiropraktorforening



NORSK  
FYSIOTERAPEUTFORBUND



Den norske  
tannlegeforening





Hans Torvald Haugo har sammen med Sigrid Midtbø Storkås vært sentrale representanter fra Norges Optikerforbund i kampanjen Gjør kloke valg. Her sammen med leder for styringsgruppen Stefan Hjörleifsson (t.v.) fra Den norske legeforening.



Foran et «samlet» Helse-Norge fikk Norges Optikerforbund presentert sin tilnærming til kampanjen og vist hva optikere gjør for å unngå overbehandling.

# SYNLIGE OPTIKERE GJØR KLOKE VALG

Norges Optikerforbund er en synlig partner i kampanjen Gjør kloke valg. Helseminister Ingvild Kjerkol lanserte publikumskampanjen i november på Folkets Hus i Oslo.

**TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN**

Generalsekretær Hans Torvald Haugo rettet søkelyset på syn og øyne i et eget innlegg, og han deltok i en påfølgende paneldebatt om overforbruk av helse-tjenester. Han pekte blant annet på at befolkningen sier de opplever at det er mer overforbruk i offentlig enn i privat helsevesen. Det viser tall fra Helsepolitisk barometer.

Bildedagnostikk med MR og CT var ett av områdene det ble sett nærmere på, og det brukes i dag mye mer enn før, ofte unødvendig.

Tall for behandlinger av ulike mindre alvorlige tilstander ble gjennomgått. Det er store geografiske variasjoner. Tallene viser at det foregår mye overdiagnostisering og overbehandling fortsatt.

Det er mange drivere for at dette skjer. Økonomi og refusjonsordninger kan være en av årsakene, pasientenes forventninger en annen. NOF valgte å kartlegge både over- og underforbruk av undersøkelser, metoder og bruk av


utstyr i bransjen, i sin tilnærming til kampanjen Gjør kloke valg.

Medlemmene har vært engasjert fra starten av, og det ble blant annet holdt en egen workshop i forbindelse med Landsmøtet i 2019. Det ble laget en liste med fem råd for å unngå overforbruk blant optikere.

Haugo fortalte i sitt innlegg at optikerbransjen har endret sine rutiner og prosedyrer under pandemien. Flere undersøkelser som tidligere var standardrutiner er endret, kuttet ut eller tilpasset.

– Covid hjalp oss å unngå samlebåndstanken, og tvang oss til å se hver enkelt pasient. Jeg tror det er for enkelt å gå tilbake til slik det var før.

Tall fra England viser at tilpasningsgraden innen optometrifaget var svært høy, da mer enn halvparten av undersøkelsene ble justert.

– Jeg tror det er på tide å hente ut potensiale innen øyehelsetjenestene, og unngå unødvendig overforbruk av helsetjenester, sa Hans Torvald Haugo. 



## DETTE ER OPTIKERBRANSJENS KLOKE VALG:

- Unngå standardiserte oppfølgings- og innkallingsrutiner som ikke ivaretar individuelle behov.
- Unngå henvisning på mangelfullt grunnlag.
- Unngå henvisning til spesialisthelsetjenesten hvis tilstanden ikke kan behandles eller krever aktiv oppfølging, eller at pasienten ikke ønsker eller ikke er motivert for behandling.
- Unngå ukritisk bruk av avansert avbildningsteknologi.
- Unngå håndtering av pasienter i standardiserte systemer som ikke ivaretar pasientens individuelle behov.



# ANNERLEDESÅRET

2021 ble et år med mange endringer for Norges Optikerforbund og Synsinformasjon. Administrasjonen ser annerledes ut enn ved inngangen til året. Begge organisasjonene har blitt mer selvstendige og er ikke like tett knyttet sammen som før.

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

**N**OF og SI har i mange år vært både selvstendige og sammenvevd med en felles administrasjon som har jobbet for begge organisasjonene. Det har i stor grad vært overlapp av satsingsområder, arbeidsoppgaver og strategi. Kostnadsmodellen har også knyttet NOF og SI tett sammen. Det er tatt grep som nå gir større grad av selvstendighet, slik at begge kan styrke sin egenart. Samarbeid er fortsatt et mål, men ikke på samme måte som før.

Hans Torvald Haugo jobber fra nyttår utelukkende for Norges Optikerforbund som generalsekretær og daglig leder. Han var tidligere også fagsjef for SI i en 50 prosent stilling. Stina Olsen Klæboe var frem til i sommer administrator i både NOF og SI. Nå jobber hun utelukkende for NOF. Den eneste i administrasjonen som fortsatt jobber i begge organisasjoner er Dag Øyvind Olsen. Han er fortsatt redaktør i

Optikeren (NOF) og informasjonsansvarlig i SI. Tina Alvær er nå i en 100 prosent stilling i SI som daglig leder og det jobbes med å ansette en ny rådgiver i SI.

Omorganiseringen fører til økte utgifter for NOF, og det jobbes med budsjettene, for målet er å holde aktivitetsnivået oppe og samtidig ha en sunn økonomi.

## NYE MULIGHETER

Dermed får bedriftene en tydeligere bransjeforening, og NOF får spennende nye muligheter i fremtiden, ifølge styreleder Simon Dørheim. Vi setter oss ned med ham for en oppsummering etter dette året.

– Mye har skjedd det siste året. Både for meg som styreleder og for styret har det blitt mange oppgaver som vi ikke så helt for oss da vi gikk inn i styrevervene. Mye av det som har kommet, er et resultat av et naturlig behov for å gå opp en

løpe for drift av organisasjonen. Vi har fått på plass mye i løpet av dette året som det har vært viktig å få en avklaring på.

– Det er gjort et stort arbeid i organisasjonene for å tydeliggjøre rollene til de ansatte, hvilke arbeidsoppgaver den enkelte skal ha, kontrakter er endret og oppdatert, og det er skrevet ny husleiekontrakt.

Organisasjonene har vært tett sammenvevd på mange måter før. Nå har det blitt endret.

– Det har blitt tydelig at det er det beste at hver organisasjon har hver sin klart definerte leder, sier Dørheim. Det har også vært en gjennomgang av kostnader. Ikke alt er landet ennå, men i sum får NOF økt sine kostnader, både på lønn og drift.

– Ja, det er en konsekvens. NOF har fått mer utgifter enn tidligere. Det må vi ta inn over oss. Vi har et sterkt ønske om å beholde aktiviteter i organisasjonen og i undergrupper, men det er helt naturlig at vi må tenke annerledes nå som kostnadsbildet endres. Vi må også se på nye inntektsmuligheter for å holde på aktivitetsnivået.

#### *Hva betyr det for forbundet at Hans Torvald Haugo nå utelukkende skal jobbe for NOF?*

– Det betyr blant annet at vi får frigjort tid og kapasitet til å styrke arbeidet for NOF. Kanskje vil det bli lettere å være en enda tydeligere stemme for NOFs medlemmer, enn i en delt rolle for to organisasjoner.

#### *Hva kan en større rendyrking av NOF innebære?*

– Vi er til for medlemmene, og medlemmene er optikere. Jeg tror vi kan vie mer tid til å styrke optikers rolle på ulike arenaer. Det gjelder både innen fagpolitikk, og ved å ha bedre tid til å følge opp henvendelser fra medlemmer. Fremover skal vi ha enda større fokus på å hjelpe optikere som ansatt i bedrift.

#### *Blir det en utvikling som kan skape spenning og være negativt for bedriftene?*

– Nei, tvert imot. Er optikeren fornøyd på jobb, vil vedkommende være en god ambassadør for yrket og for bransjen, noe som kan hjelpe til med å rekruttere enda flere kloke hoder og flinke folk til optikerbransjen. Nøkkelord her er samarbeid, medvirkning og medbestemmelse.

### **TETTERE PÅ MEDLEMMENE**

For øyeblikket foregår det en digital norgesturné, der medlemmer skal kunne komme med innspill til hva NOF skal være i fremtiden.

– Vi har sett behovet for å komme tettere på medlemmene, få vite mer om hvorfor de er medlem, og hva som skal

til for at de fortsatt vil være en del av NOF. Når vi nå er i en omstillingsposisjon, trenger vi å få vite mer om hva vi skal legge vekt på fremover.

Noe som er gitt, er at styret nå er i ferd med å slutføre en ny arbeidsplan for perioden 2022-2027, som er et verktøy for satsingsområder i NOF. Det politiske arbeidet er prioritert, og det har vært to høringer på Stortinget i høst der NOF har deltatt.

Hovedoppgaver vil fortsatt være innen lange politiske prosesser, som barn og syn, og arbeide for å kunne bruke terapeutiske medikamenter. Noe er avsluttet fra forrige periode, mens noe nytt vil komme til.

– Jeg opplever at optikere blir oftere nevnt i ulike fora nå enn før, både blant politikere og andre helsepersonell. De peker stadig oftere på optikere som førstelinje på syn. Vi skal fortsatt å fortelle at optikere kan bidra til å få ned ventelister, og at vi kan ta på oss flere oppgaver innen øyehelsefaget. Det har vi både kapasitet og kompetanse til.

En utvikling Dørheim mener det er viktig å henge med på, er den teknologiske. Med maskiner som kan gjøre mye av jobben, innen blant annet refraksjon, følger faglige utfordringer.

– Vi skal huske på at også refraksjon er en viktig del av helsetjenesten vi yter som optikere. Det er ikke noe man bare kan trekke ut og gjøre til en selvstendig greie. Det må ses i sammenheng med hele synsundersøkelsen. Det er viktig at vi holder fast på det viktige grunnlaget i faget vårt, som en god refraksjon er. ●

*Simon Dørheim har som styreleder i Norges Optikerforbund fått være med på en omfattende endringsprosess. En prosess der medlemmene skal bli hørt.*





- Det bør være like gjevt å gjøre klinisk karriere i butikk som på et øylegesenter eller en øyeavdeling, mener Heidi Refseth.

# VI TRENGER STØRRE ANERKJENNELSE

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN OG KAIA MEANS

**H**eidi Refseth har sittet i NOFs styre de siste årene. Hun har to mastergrader og jobber i butikk på Lillehammer. Hun er glad i sin egen arbeidsplass og skryter av sin arbeidsgiver. Hun får tid til å gjøre grundige synsundersøkelser, jobbe mye med barn, og hun føler ikke på salgspress. Men det mener hun mange andre gjør, og hun har dykket ned i svarene fra medlemsundersøkelsen som har kartlagt lønn og trivsel blant NOFs medlemmer. Hun kjenner seg igjen i mange av svarene.

Selv har hun erfaring fra forskjellige deler av bransjen. Både som optiker og butikksjef, men har også vært en tur innom klinikk for synskirurgi.

– Den jobben vi optikere gjør i førstelinja, har stor samfunnsnyttig verdi. Vi foreskriver synshjelpemidler. Og oppdager vi en tilstand eller øyesykdom, bestemmer vi om den skal følges hos oss, eller om den må til øyelege. Pasienter kan i prinsippet være hos oss helt til de trenger behandling hos en øyelege. Kunnskap, selvtillit, utstyr og anledning avgjør hvordan og hvor lenge en optiker håndterer en pasient.

## HVA ER VIKTIGST?

– Dessverre har vi en kultur i bransjen der klinikken ikke har så stor verdi. Vi henger ved det gamle der butikken står høyere i kurs enn klinikken. Arbeidsgiveren får heller ikke målt verdien av klinisk kompetanse. Mange ser ikke den verdien. Fravær av verdi kan føre til klinisk latskap. Og da har vi en ond sirkel.

I mange butikker gis det altfor lite tid på undersøkelser, optikere blir satt til å passe butikk på kveldstid og på lørdager. Mange får ikke ta etterutdanning, får ikke tid til å dryppe, blir presset på salg, og det er mangelfulle krav til journalskriving. Mange øyeleger rapporterer om dårlige henvisninger. Når en optiker skriver en dårlig henvisning til øyelege, er det også et arbeidsgiveransvar.

– Dette får ettervirkninger: Pasienter mister tillit, øyeleger tar oss ikke seriøst. Samarbeid med andre profesjoner stagnerer. Dedikerte optikere slutter i jobben sin.

– Jeg ønsker større anerkjennelse for jobben som optikere har valgt å investere tid og utdanning i, både fra arbeidsgivere og fra øyeleger. Vi blir liksom aldri bra nok. De som synes vi er bra nok, det er de vi hjelper til å se godt. Og det ser vi også fra medlemsundersøkelsen, det å hjelpe og føle seg nyttig, er det som gjør at vi står i jobben om fem år, sier Heidi Refseth.

I dag er det knapphet på øyeleger og eldrebølgen er her.

– Kanskje det sitter øyeleger rundt og venter på refusjonsordninger for optikere. Da kan man ansette optikere for å gjøre øyelegens arbeid mer effektivt. Flere øyeleger jobber på denne måten. En konsekvens kan være at optikere fordufter fra butikkene for å kunne jobbe helt klinisk og ha fri fra butikk, salg, solbrillesalg, lørdagsjobbing og kjøpesenter.

## KLINISK KARRIERE I BUTIKK

Det er kjedenes og arbeidsgivers ansvar å gjøre førstelinjen attraktiv for helsepersonellet, fremholder Refseth.

– Vi bør ha høyere lønn og god lønnskompensasjon for ugunstig arbeidstid, bør få klinisk karriere-stige og faglige krav i jobben. Vi bør slippe å bli utsatt for salgsjag, herunder oppsalg, mersalg, abonnementsalg og omsorgssalg. Og de som ønsker det, bør kunne unngå å passe butikken kvelder og lørdager. Vi bør også bli hørt når det gjelder reklame og markedsføring. Spesielt den kliniske markedsføringen svekker optikerens integritet, det er en oppskrift for ikke å bli tatt seriøst. Og gratis eller rabatterte synsundersøkelser – ja, det synes jeg oppsummerer ganske godt hva slags verdi vi har hos de aktuelle aktører.

– Det faktum at vi er krysssubsidiert med produktene vi selger, og at pasientstrømmen fra det offentlige (for eksempel helsestasjon, diabetes, hjerneslag) uteblir, gjør at vi blir

”

Det hjelper å føle seg nyttig. Det er årsaken til at vi står i jobben. Jeg ønsker større anerkjennelse fra andre helseprofesjoner, samfunnet og arbeidsgivere for den jobben optikere gjør. Men den største anerkjennelsen kommer fra dem vi hjelper hver dag.

knyttet opp mot «butikken» i for stor grad. Det kan gjøre vondt for en arbeidsgiver å øke din lønn hvis du ikke samtidig er en god selger. Det spiller nærmest ingen rolle for din arbeidsgiver om du er god på glaukom eller hva det måtte være.

Vi må jobbe for økt tillit hos andre profesjoner slik at vi får flere pasienter henvist til oss!

– Det er ingen fare med butikken. Eldrebølgen kommer dit og. De er mange, de har god råd og de vil se bra ut.

## OPPGRADERING AV YRKET

– Økt klinisk kompetanse fører til flere pasienter, flere oppfølgingskontroller og økt samfunnsnyttig arbeid. Hva er konsekvensen når det er den optikeren som er best på salg som belønnes? Man burde kunne gjøre klinisk karriere i butikk. Eller skal vi først som sist begynne å kalle det klinikk? – Jeg er heldig. Jeg jobber på gateplan og har en fleksibel arbeidshverdag. Sjefen er fremsynt, og det er godt samarbeid med øyelegene i kommunen. Det er likevel ikke til å stikke under stol at den kliniske karrieren i butikk ikke når særlig mye lenger enn til jungeltelegraf. Med det mener jeg at en person kan anbefale en annen person å dra til en spesifikk optiker, mens instanser vi kunne ønsket å samarbeide med, henviser få eller ingen. Hvor lenge skal vi orke å ”fyre for kråka”? Og hvor lenge skal arbeidsgivere benytte seg av den gratis motivasjonsfaktoren det er i å få hjelpe folk?

Heidi Refseth mener det er viktig for Norges Optikerforbund å styrke optikers verdi som helsepersonell i alle kanaler.

– Vi må få høyere respekt. ●



# UNGE OPTIKERE TRENGER STØTTE

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

**K**ristiansanderen tok optikerutdanningen i begynnelsen av 20-årene. Nå har han blitt 29 og har arbeidet sine første optiker-år midt i Oslo sentrum.

Ifølge medlemsundersøkelsen er det mange innspill og kommentarer på trivsel og lønnsutvikling fra optikere de første årene i jobb. Det skjønner Sindre godt.

– Overgangen fra å være student til å begynne å jobbe i en butikk forstår jeg kan være stor. Nyutdannede kan synes det er stressende og at de blir utsatt for press på å prestere i begynnelsen. Slik er det jo i de fleste yrker, men det kan nok komme som et lite sjokk dersom man ikke har jobbet litt ved siden av under studiene, sier Sindre Stenhammer.

Han mener tilrettelegging for nyutdannede fra arbeidsgivers side er veldig viktig.

– Ja, det er viktig å passe på. Som nyutdannet opplever man at dagene er hektiske. Det kan være lite tid til å snakke med andre på jobb og å bli kjent sosialt. Derfor er det viktig at arbeidsgiver legger til rette for at man har noen å snakke med.

– Tilrettelegging for nyansatte, inkludering av alle på arbeidsplassen og god kjemi der man roser hverandre og ikke «bare finner feil», er veldig viktig for at man skal trives på jobb og bli i yrket, mener Sindre Stenhammer.

*Hva tror du årsakene kan være til at noen velger å forlate yrket etter ganske kort tid?*



”

Mitt inntrykk er at de fleste optikere er fornøyde og føler seg godt ivaretatt på jobb. Det er viktig at man blir inkludert og får tilrettelegging som nyutdannet.

– Noen kan nok føle på et salgspress. Mens skolen har fremmet det faglige, opplever mange en hverdag i butikk som kan være annerledes enn man forventet. Relativt lav startlønn for mange kan oppleves som negativt. Jeg tror bedre tilrettelegging, med mentorordning på jobb kan demme opp for en del av dette.

#### *Hva er viktig for deg for å ha det bra på jobb?*

– Kjemi og trivsel blant ansatte er av stor betydning, og følelsen av å bli inkludert. Jeg har tro på gjensidighet på jobb, at man blir med på et fremtidig mål og å kunne påvirke hverandre positivt. Sosiale aktiviteter på jobb og samhold er også viktig, synes jeg, sier Sindre på jobb i travelt bymiljø midt i Oslo.

– Jeg gleder meg hver dag til å gå på jobb. Å hjelpe andre mennesker med briller og kontaktlinser er veldig givende. Jeg er glad i å jobbe med mennesker, sier Sindre Stenhammer. Han jobber hos Specsavers i Torggata midt i Oslo sentrum.

#### *Hva med lønn? Synes du den er rettferdig og reflekterer det en nyutdannet optiker gjør?*

– Jeg synes optikere burde tjene bedre og jeg opplever at det er et forbedringspotensiale i bransjen. Noen optikere er nok for snille i lønnsforhandlinger og det bidrar til lav lønnsvekst. Som relativt nyutdannet optiker kan det være vanskelig å forhandle lønn. Det er ikke lett å vite hva man kan forvente, når man står alene. Å sette en prislapp på seg selv som nyutdannet er umulig. Men vi representerer en nøkkelverdi for bedriften. Det forventes et høyt faglig nivå av oss, og det blir stadig høyere. Vi skal hele tiden holde oss oppdatert med maskiner og teknologi. Kundene forventer

at vi skal ha et høyt faglig nivå og det bør reflekteres i lønna vår, fremholder Sindre.

Han er opptatt av at de fleste optikere jobber i private bedrifter med god inntjening. Optikere med god kompetanse har stor betydning for den inntjeningen.

– Det er viktig at lønnen også reflekterer våre bidrag. Her må vi også huske på at det er litt todelt: Optikere som jobber i offentlig sektor blir ivaretatt på en annen måte, også lønnsmessig, med mer forutsigbarhet. I privat sektor er det pris og etterspørsel som bidrar til ulik lønn avhengig av hvor man jobber og jeg håper det blir mer likestilt i fremtiden, både geografisk og mellom kjønn.

#### *Hvilke tanker gjør du deg om Norges Optikerforbund, og hva NOF kan være i fremtiden?*

– Jeg ser på NOF som en representant for meg som jobber med å videreutvikle yrket og posisjonen vår i samfunnet. NOF informerer og formidler kunnskap om syn og tilrettelegger for videreutdanning. Jeg synes forbundet er på riktig vei når det gjelder for at vi skal bli mer spesialiserte. Det synes jeg er spennende, og håper vi en dag skal få til mer samhandling med spesialisthelsetjeneste og helsesektoren ellers. Det vil være et stort pluss for mange optikere.

#### *Kan noe bli bedre?*

– Jeg mener NOF kan bli bedre på å tilrettelegge faglige treff for en større gruppe optikere enn i dag. Det er mange av de samme som går igjen og jeg tror det er viktig å involvere alle. Så flere mindre, kortere samlinger ulike steder i landet der man kan treffe kolleger, tror jeg ville være bra! 📍

A close-up photograph of a hand holding a clear contact lens between the thumb and index finger. The background is dark, making the hand and the lens stand out. The lens is held in a way that shows its curved shape and the reflection of light.

# MED LIDENSKAP FOR KONTAKT- LINSER

TEKST OG FOTO: TRUDE ELISABETH HENRICHSEN

”

Det fine med å være utdannet optiker er at det gir så mange muligheter.



**E**tter først å ha jobbet ti år i Krogh Optikk i Oslo-området, er Kari Anne Jahr i dag ansatt som Bausch & Lombs Professional Affairs Manager i Norden. Hun brenner for mer linser til folket!

– For meg å få linser i en alder av ti år, var som en sann åpenbaring, forteller hun. – Jeg ble født med dårlig syn og fikk mine første briller bare noen få år gammel. Under synstesten på fireårskontrollen, satt jeg og gjettet hva jeg så. På vei hjem snudde mamma seg mot meg i bilen og spurte forferdet: Så du virkelig ikke noe?

#### **DEN STORE FORANDRINGEN**

Etter hvert fikk Kari Anne tykkere og tykkere brilleglass. – Det var ikke det at jeg ble mobbet for det, men jeg var bare

«hun med brillene». Da jeg var ti år kom jeg til en optiker som lot meg begynne med kontaktlinser, noe som ikke var vanlig for barn den gangen.

Hun utbryter engasjert: – Linsene gjorde meg rett og slett til en annen person! Det var som om det skjedde noe magisk. Fra å være en stille og beskjeden jente som for det meste satt og leste, ble jeg nå mye mer frempå og fysisk aktiv.

#### **MED VOKSENDE INTERESSE FOR OPTIKERFAGET**

Likevel var det ikke denne forhistorien som gjorde at hun valgte å bli optiker. Tvert imot var det en venninne som tipset om at Krogh Optikk på Strømmen trengte lørdagshjelp. Etter å ha jobbet en stund som optikerassistent, fikk hun

videre tilbud om heltidsstilling og jobbet rundt i ulike Krogh butikker.

– Jeg likte veldig godt de små kundemøtene i butikk, og å veilede kundene med å velge ut briller, snakke om linser og gjøre småreparasjoner, forteller hun. – Mange av butikkene og kjedene er gode på å utdanne sine optikerassistenter, og det var der interessen for å lære mer, og lysten på optikerfaget ble vekket.

### MED LIDENSKAP FOR KUNNSKAPSBYGGING

I 2007 var Kari Anne ferdig utdannet optiker fra høyskolen på Kongsberg, og etter et år som optiker i butikk, var det igjen tilbake til Kongsberg for å bygge på med kontaktlinsekompetanse.

Neste steg på karrierestigen var å takke ja til stillingen som butikksjef, da Krogh Optikk åpnet ny butikk på Storo i Oslo.

– Jeg stortrivdes og hadde egentlig ingen planer om å bytte jobb, men da jeg fikk høre at Bausch & Lomb søkte salgsrepresentant i Norge, ble jeg straks interessert. Om jeg ikke hadde noe kall på å bli optiker, fikk jeg nå et kall når det gjaldt å øke kunnskap om linser, sier hun og ler.

Når jeg tenker over hvilken enormt økt livskvalitet det har gitt meg personlig, synes jeg det er så viktig at vi optikere tilbyr denne muligheten til alle. Vi linseleverandører jobber utrettelig med å utvide produktporteføljen med innovative produkter med ny teknologi, og mange der ute vet ikke at deres synsfeil kan korrigeres med linser. Briller er supert, men linser gir deg en så mye større frihet.

### EN JOBB MED MANGE MULIGHETER

*Har du funnet målet og drømmejobben?*

– Det har jeg ikke tenkt så mye over, svarer hun kontant. – Jeg ser det sånn at man bygger på den veien man vil gå. Jeg gikk fra salgsrepresentant til produktspesialist, og byttet rolle igjen i 2021. Foreløpig er jeg ganske ny i denne stillingen min og ser mange muligheter internt, men er kjempesnytt med å være her. Jeg er veldig glad for at jeg har optikerutdannelsen i bunnen. Det åpner for så mange muligheter.

– Jobben som Nordic Professional Affairs Manager Vision Care som den offisielt heter, gir meg en fin blanding av fag, produktkunnskap og reisevirksomhet. Vårt kontor for Norden ligger i Stockholm, så jeg jobber mye hjemmefra og disponerer tiden stort sett som jeg vil. Jeg liker godt kombinasjonen av å holde den faglige kontakten med optikere, samtidig som jeg er med på å kommunisere om noe jeg virkelig brenner for. I Bausch & Lomb sier vi: «To help people to see better, to live better» – og det tror jeg virkelig på! 📍

*Kari Anne Jahr valgte optikeryrket ved en tilfeldighet, men er godt fornøyd med valget og alle dører det har åpnet.*

*– Å gå fra briller til linser gjorde meg til en annen person, sier Kari Anne Jahr, som ikke kan få lovprist nok hvilke muligheter kontaktlinser kan gi.*



# COPENHAGEN — SPECS

## NEXT FAIR: 05 — 06 MARCH 2022

Visit the most inspirational event for eyewear fashion, sustainability and independency in Scandinavia.

Finally, we can meet!

Read more on [copenhagenspecs.dk](http://copenhagenspecs.dk)

Follow the news from #copenhagenspecs and #barcelonaspecs



## MESSER I 2022

Opti, Mido og Copenhagen specs.  
Det blir messer første halvår i 2022,  
med noen justeringer.

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

Arrangørene av den tyske messen Opti i Munchen valgte før jul å flytte messen fra januar til mai på grunn av all usikkerhet rundt korona-pandemien. Men fra de andre arrangørene er det sendt ut pressemeldinger om at det blir brillemesser som planlagt i februar og mars.

Mido i Milano åpner dørene 12. februar på Fiera Milano Rho. Rundt 600 utstillere har bekreftet at de kommer. Av disse er 350 fra andre land enn Italia, i hovedsak fra Frankrike, Tyskland, Spania, England og USA. Arrangørene fremholder at det ikke er reiserestriksjoner innen Europa og at messen skal bli holdt med godt smittevern.

Copenhagen specs slår dørene opp igjen 5.- 6. mars 2022 i Lokomotivværkstedet i København etter en lang ufrivillig pause grunnet korona-pandemien.

– Så nå vil det endelig være mulighet for å bli inspirert av de mange internasjonale utstillere som allerede nå har meldt seg på, sier messegeneral Morten Gammelmark.

Copenhagen specs er den eneste brillemessen i Skandinavia som tiltrekker mange uavhengige brands og utstillere.

– Besøk oss, bli inspirert og finn briller som kan differensiere dere fra andre butikker i nærområdet, oppfordrer Gammelmark. ●

# OPTIKERBRANSJEN 2020

## PANDEMI-ÅRET

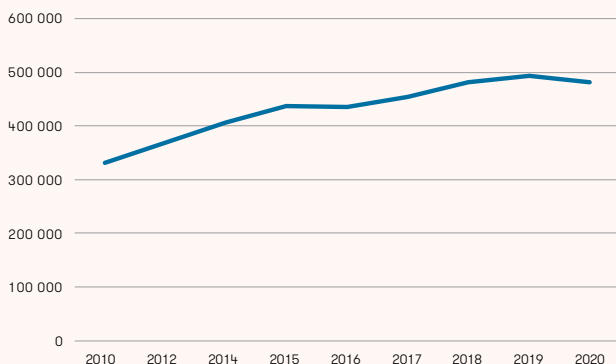
Koronapandemien rammet ikke optikerbransjen spesielt hardt i 2020, sammenlignet med flere andre bransjer. Det til tross for seks ukers nedstenging fra mars, redusert drift og permitteringer ut over denne perioden mange steder. Omsetningen falt med beskjedne 2,6 %.

TEKST OG ILLUSTRASJONER: INGER LEWANDOWSKI

**P**å grunn av koronaepidemien som førte til at Norge stengte ned i mars, ble 2020 et spesielt år – også for optikerbransjen. For første gang siden Optikeren begynte å lage slike økonomi-oversikter, det vil si nesten 20 år, er det en nedgang i bransjen. Men tilbakegangen er overraskende liten, bare 2,6 %, eller nesten 4 % hvis vi tar hensyn til generell prisstigning. Mange andre bransjer har hatt det mye vanskeligere.

Hvorfor har ikke flere ukers nedstengning gitt større problemer? Svaret er antagelig at optikere tilbyr helsehjelp som publikum må og vil ha, selv om de må vente. Det finnes ingen alternativer. Det er også trolig at lekkasjen til utlandet stoppet opp. Det var ikke mulig å reise utenlands, og synshjelpemidler måtte kjøpes i Norge. Vi vet ikke om netthandel utenom optikerbransjen har hatt en påvirkning i den ene eller andre retningen.

Interessant er det dog at samtidig med at omsetningen ble redusert, økte lønnsomheten, og den var i 2020 på samme nivå som i 2013 og 2014. Årsaken er entydig lavere lønnskostnader på grunn av permitteringer. Fordi stengningen av forretningene var et pålegg fra myndighetene, ble det innført en ordning med at arbeidsgiver kun måtte dekke de to første dagene av permitteringene. Resten ble dekket av det offentlige. Fordi omsetningssvikten ikke stod i forhold til lengden på stengningen av butikkene, betød dette økt lønnsomhet for vår bransje sett under ett, selv om dette ikke gjaldt alle aktørene.



Figur 1: Total omsetning i bransjen fra 2010-2020

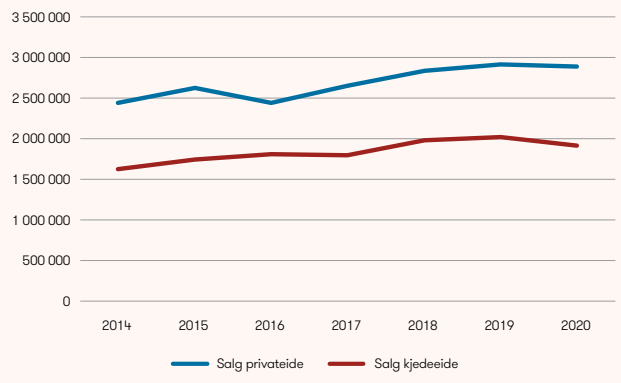
### KOMMENTARER TIL FIGURENE

#### Figur 1: Bransjens omsetning

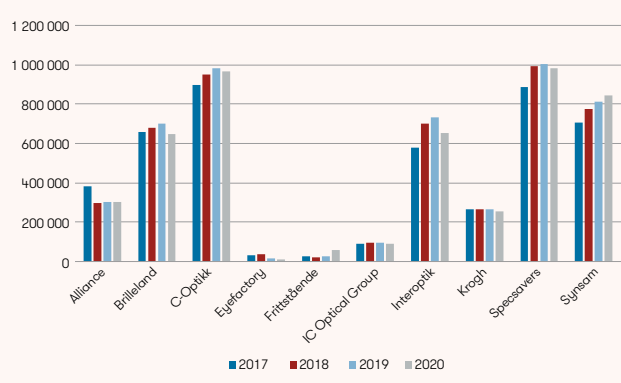
Bransjens omsetning sank med 2,6 % fra 2019 til 2020, og kom dermed tilbake på samme kronenivå som i 2018. Generell prisstigning (konsumprisindeksen) var fra 2019 til 2020 på 1,3 %, noe som tilsier at reell omsetningssvikt for 2020 var på nesten 4 %.

#### Figur 2: Omsetning for private og kjeder

Omsetningssvikten har i større grad gått ut over de kjede-eide forretningene enn de privateide. Tilbakegangen var på henholdsvis -0,7 % for private og -5,4 % for kjedene. De private hadde 60 % (2,9 milliarder) av total omsetning og kjedene 40 % (1,9 milliarder). Dette er en liten justering fra tidligere år, hvor forholdet har vært 59/41.



Figur 2: Omsetningsutviklingen for privateide og kjede-eide forretninger

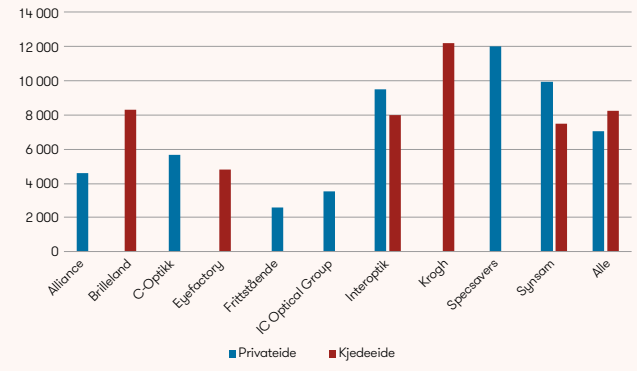


Figur 3: Omsetningsutvikling for hver av aktørene

**Figur 3: Aktørenes omsetning**

C-Optikk og Specsavers er de største aktørene, men begge hadde omsetningssvikt i 2020. Det hadde for øvrig også alle de andre bortsett fra Synsam, som gikk mot strømmen og økte sin omsetning med hele 4 %. Alliance Optikk hadde samme omsetning som året før.

C-Optikk og Specsavers har hver 20 % av total omsetning. Deretter kommer Synsam med 18 % – en økning på 2 %poeng fra året før. Interoptik og Brilleland hadde hver 13,5 % av total omsetning, noe som er en nedgang fra 14 og 15 % i 2019.



Figur 4: Gjennomsnittlig omsetning per forretning

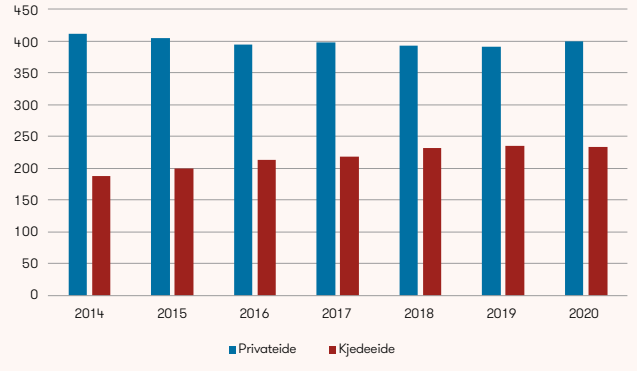
**Figur 4: Gjennomsnittlig omsetning**

Krogh Optikk og Specsavers har de største forretningene, med omsetninger på henholdsvis 12,2 millioner og 12 millioner per år. En gjennomsnittlig norsk optikerforretning omsatte i 2020 for 7,4 millioner.

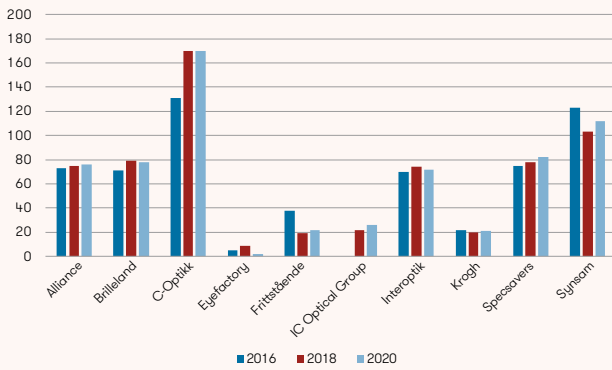
**Figur 5: Antall forretninger private/kjeder**

Totalt fantes det i Norge 661 forretninger som solgte optiske artikler i 2020. Av disse var det 38 såkalte kombinerte forretninger, som også selger ur, smykker og andre artikler. I figuren er det kun tatt med forretninger som er rene optiske forretninger.

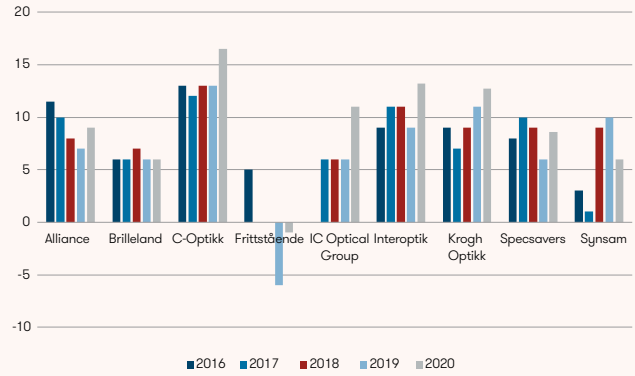
Totalt har antallet rene optikerforretninger økt jevnt og trutt, fra 599 i 2014 til 633 i 2020. Og økningen vil nok fortsette. I 2020 og hittil i 2021 er det i Brønnøysund registrert flere nye forretninger som enda ikke har tall å vise til.



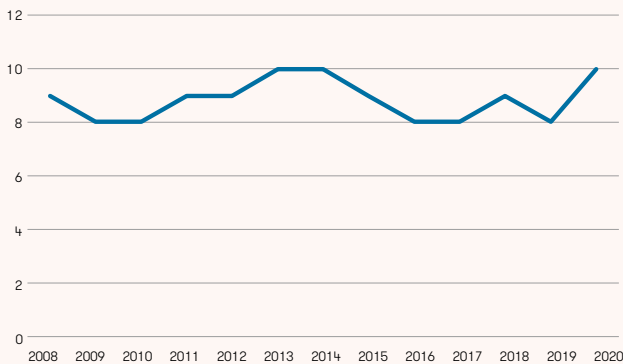
Figur 5: Antall forretninger private/kjeder



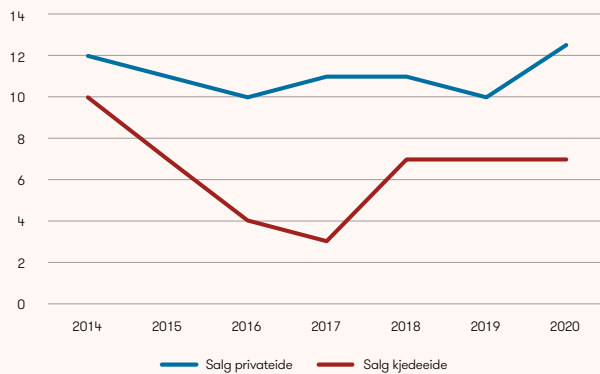
Figur 6: Antall forretninger i hver kjede/gruppe



Figur 9: Resultatgrad for hver enkelt aktør



Figur 7: Bransjens gjennomsnittlige resultatgrad (resultat i % av omsetning)



Figur 8: Resultatgrad for privateide og kjede-eide forretninger

**Figur 6: Aktørenes antall forretninger**

C-Optikk hadde også i 2020 flest forretninger under sin paraply – totalt 170. Nest største aktør er Synsam med 112.

**Figur 7: Resultatgrad**

Resultatgraden (resultat i % av omsetningen) vippet fra 2015 til 2019 mellom 8 og 9. Men i 2020 var den oppe på 10 %.

**Figur 8: Resultatgrad private/kjeder**

For kjedene har resultatgraden ligget konstant på 7 % fra 2018 til og med 2020. For de privateide har samme resultatgrad stort sett vippet mellom 10 og 11, men i 2020 gjorde den et byks opp på 12,5 % – et lite hakk høyere enn i 2014.

**Figur 9: Resultatgrad for hver enkelt aktør**

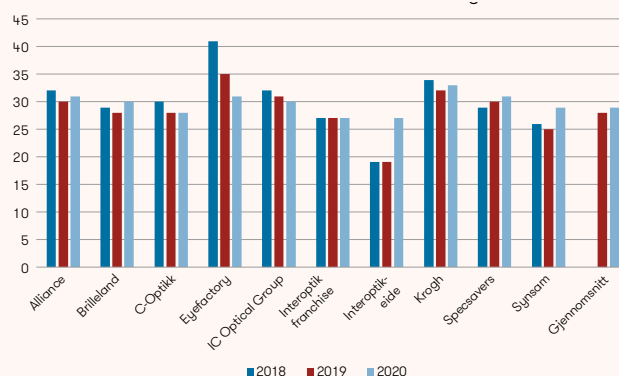
Nesten alle aktørene økte sin resultatgrad i 2020. Aller mest økte C-Optikk, fra 13 i 2019 til 16,5 i 2020. Det er to unntak fra dette: Brilleland som har samme resultatgrad (6) som i 2019, og Synsam som har redusert sin, fra 10 i 2019 til 6 i 2020.

Eyefactory er ikke med i oversikten. De hadde i 2020 en resultatgrad på -12.

Interoptik hadde en samlet resultatgrad på 13, men består av både franchise-forretninger og kjede-eide forretninger. Franchise-forretningene hadde en resultatgrad på 15, mens de kjede-eide hadde 8. Dette kommer ikke fram i figuren.

## FAKTA OM UNDERSØKELSEN

- + Tallene er hentet fra Bisnode (*www.credit-pro.no*) som igjen har hentet dem fra Brønnøysund-registrene
- + Alle tall er eksklusiv mva.
- + Omsetningen i enkeltmannsforetak er stipulert til 1 mill/ansatt
- + Det er kun sett på driftsregnskap og driftsresultat
- + Kjede/gruppe-kontorenes regnskap er ikke tatt med, med unntak av for Krogh Optikk, Brilleland og delvis Synsam, hvor tallene er med i totalen. Dette kan gi et noe skjevt bilde.
- + Etter ønske fra Alliance Optikk er omsetningen av optiske varer fra alle deres medlemmer som har kombinerte forretninger, beregnet til 60 % av total omsetning. Første gangen dette ble gjort var for 2016. Tallene for de kombinerte forretningene er kun tatt med i totaloversikten.



Figur 10: Forretningenes varekostnad – andel av omsetning

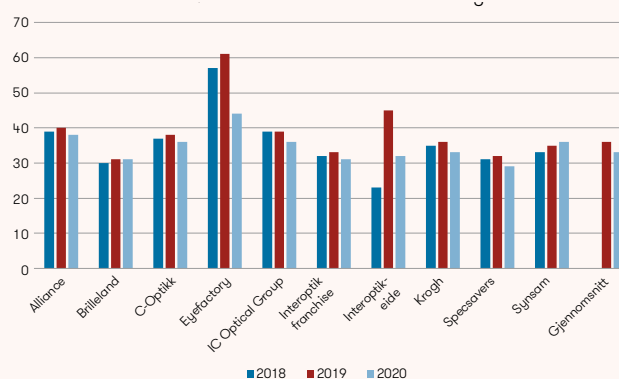
### Figur 10: Varekostnad – andel av omsetning

De ulike aktørenes varekostnad var uendret eller hadde en svak økning i 2020, og bransjens gjennomsnittlige varekostnad økte fra 28 % i 2019 til 29 % i 2020. Synsam og Interoptikk-eide forretninger hadde mest økning, Interoptikk fra 19 til 27 % og Synsam fra 25 til 29 %. For hele bransjen økte varekostnadene gjennomsnittlig fra 28 til 29 %. I kroner økte varekostnadene med 5 % for hele bransjen fra 2019 til 2020.

### Figur 11: Lønnskostnad – andel av omsetning

Bransjens gjennomsnittlige lønnskostnad sank fra 36 til 33 % i 2020. Med ett unntak hadde alle aktørene samme eller lavere lønnskostnader i 2020. Unntaket var Synsam, hvor andelen lønnskostnader økte fra 35 til 36 %.

I kroner var lønnskostnadene 11 % lavere i 2020 enn i 2019 for samlet bransje. Dette førte til en forbedring av resultatgraden. ●



Figur 11: Forretningenes lønnskostnad – andel av omsetning

# MED FRIVILLIGHETSARBEID OG BRUKTE BRILLER SOM VALGFAG



*Det har ikke stått på engasjementet blant elevene. Tilsammen har de samlet inn 554 briller fra venner og bekjente. Brilleorganisasjonen VFA vil så ta dem med seg videre til nye eiere i Peru, Kambodsja og Guatemala.*



– Det var ikke alle som forsto poenget med å samle inn brukte briller, eller at det finnes folk som er for fattige til å kjøpe sine egne, forteller Marit Grubben-Strømnes.

**TEKST OG FOTO: TRUDE ELISABETH HENRICHSEN**

**S**om lærer ved Nordseter Skole i Oslo har hun brukt brilleorganisasjonen Vision for All (VFA) som prosjekt i valgfaget “Frivillighetsarbeid”.

– Den opprinnelig planen var at elevene skulle hjelpe beboerne på eldreheimet vegg i vegg med skolen, forteller Grubben-Strømnes. – Da koronaen kom og landet stengte ned, ble det derimot nødvendig å tenke nytt. Målet ble å finne et annet prosjekt elevene kunne jobbe med, restriksjoner og hjemmeundervisning til tross. Flere forslag ble forkastet, før ideen med å samle inn briller hos familie

og venner til slutt ble godtatt av ledelsen. Et brilleprosjekt kunne la seg gjennomføre, selv med alle forhåndsregler og smittevern ivaretatt.

## **NYTT SYN PÅ BRILLEVERDIEN**

Dermed startet en utrolig kreativ og morsom planleggingsprosess med klassen. Elevene valgte selv en egen ledergruppe som holdt i trådene og delegerte oppgaver. Ideene til de ulike aktivitetene har dukket opp underveis i prosessen.

– Det tok litt tid før alle forsto hvilken betydning brukte

*Å jobbe med valgfaget "Frivillighetsarbeid", har vært en lærerik prosess på flere måter. Ikke alle elevene var seg bevisste hva en brille kan ha å si for en som ikke selv har råd til å kjøpe seg et par.*



briller kan ha for folk som ikke selv har råd til å skaffe seg sine egne. At det er land med så stor fattigdom at en brille kan være alfa omega for om et barn kan få gå på skole, eller at noen kan få seg en jobb, ga gode samtaler og refleksjoner. Ikke minst har det vært bevisstgjørende på hvor godt vi har det som bor her vi gjør, understreker hun.

Etterhvert som vi dykket ned i VFA sitt arbeid, vokste det frem en enorm bevisstgjøring og iver både blant elever og ansatte.

### ET ENGASJERENDE PROSJEKT

Valgfagklassen har bestått av 26 elever, som ikke bare har fått innblikk i hva frivillighetsarbeid går ut på. De har også stått for all kommunikasjon ut til resten av skolen. Nordseter Skole er en av Oslos største, med ca. 1100 elever som alle har blitt oppfordret til å samle inn briller av venner og familie.



### VISION FOR ALL

VFA er en uavhengig, ideell organisasjon som hjelper ressursvake folk i land som Peru, Kambodsja og Guatemala ved å foreta synsundersøkelser og dele ut briller. Brillene er både nye og brukte, og samlet inn i Norge.

Frivillige og optikere gjennomfører så prosjektreiser i de ulike landene der ikke optikere er allment tilgjengelige, og behovet for synshjelp er stort.

Les mer på [visionforall.no](http://visionforall.no)

Elevene i "Frivillighetsfaget" har selv stått for utarbeidelse av alt informasjonsmateriell, og de har produsert egne filmsnutter og tegnet plakater. De har også utarbeidet powerpoint og holdt egne foredrag rundt på de ulike klassetrinnene.

Til tross for usikre tider rundt pandemien og nedstengning: Prosjekt Frivillighetsarbeid kom vel i mål. Og den solide innsatsen ga 554 innsamlede og vaskede briller.

Disse skal så gjennom VFA få et nytt liv i Peru, Kambodsja og Guatemala så snart situasjonen rundt pandemien tillater det. 🍷

# CLINICAL CONFERENCE

## INNOVASJON AV OPTISK UTSTYR

TEKST: SOLVEIG HOVSTEIN

Specsavers årlige Clinical Conference ble for andre gang avholdt digitalt. Hver av de to dagene 4. og 5. oktober startet med et klinisk talkshow og etterpå kunne man velge blant mange spennende temaer som for eksempel AMD, floaters og framtidens kontaktlinser. En av paneldiskusjonene man kunne se, handlet om de nyeste innovasjonene innen optisk utstyr og teknologi, og hvordan dette kan påvirke den optiske hverdagen.



Pauline Schenk ledet denne panel-diskusjonen. Hun er Director of Professional Advancement i Specsavers. Deltagere var Jonas Upphagen, Optometrist hos EyeKnow AB, Sverige, Kristin Nistad, Clinical Excellence and Development Manager hos Memira i Norge, og Abinaya Priya Venkataraman, assisterende professor ved Karolinska Institutet i Sverige.

Mer digitalisering vil komme raskt. Kristin Nistad har jobbet med et digitaliseringsprosjekt hos Memira. Der ønsker de å være forberedt på framtiden, se hvordan de kan implementere ny teknologi, og hvordan dette kan føre til nye interaksjoner. De har mål om å kunne møte forventinger som enda ikke har kommet fra kundene.

### STOR UTVIKLING AV BILDER

Abinaya Priya Venkataraman har jobbet mye med perifere retina. Hun synes det har vært en veldig rask utvikling innen bildeteknologi. Fundusbilder korrigert for optiske abberasjoner gir nå så gode bilder at man for eksempel kan se på arterieveggene. Ultrawide-field-bilder gjør at man ser mer i periferien av retina. Det gjør at man kan se mye nytt, som man må lære seg om skal henvises eller ikke. Da er det lurt å bruke enten «shared care» eller ha noen andre å spørre om det man ser på bildene. Hun tror også «deep learning» innen kunstig intelligens vil hjelpe oss med å ta beslutninger ut fra hva den «ser» i de ulike bildetyperne.

OCT er ikke nytt, men oppløsningen og selve bildene har blitt veldig mye bedre siden det kom. Man ser også et større utsnitt av øyet på bildene. Hun mener detaljerte OCT-angiografier gir mange muligheter.

### BØLGEFRONTTEKNOLOGI

Jonas Upphagen trekker fram EyeFract, som bruker bølgefrontteknologi for å gjøre refraksjoner. Teleoptometri vil også utvikles videre, og det vil være mulig at optikeren sitter et sted og tar refraksjon på en pasient som sitter et annet sted. Assistenten kan også gjøre testene, men Upphagen tror ikke dette

vil være noen trussel for jobbene til optikere, for optikere kan mye mer enn å bare gjøre refraksjoner.

### BIOMETRI BASERT PÅ OBJEKTIVE MÅLINGER GIR HØY NØYAKTIGHET

Ved refraktiv kirurgi kalkuleres intraokulær linsestyrke med bare objektive målinger, forteller Kristin Nistad. K-mål og aksiallengde gjør at man kan beregne effektiv linseposisjon (ELP). Nye formler beregner ELP ved å bruke mer data som linsetykkelse, bredde på hornhinnen og kammerdybde. Det gjør alt enda mer presist, og 90 % av refraksjoner etter operasjon er mindre enn eller lik pluss/minus 0,50 D. Denne teknologien er basert på sentral strålegang. Med «Ray tracing» tar man også

hensyn til perifere stråler. Her vil et kraftig dataprogram kalkulere refraksjonen ved hver optiske overflate i øyet. Man bruker også OCT-data av øyet. Det gir en komplett analyse og et kart over øyets optiske system. En presis bildeteknologi i kombinasjon med avansert programmering, vil gi potensial til at biometrien blir enda mer optimal. I framtiden vil også kunstig intelligens og «big data» kunne tas i bruk sammen med dette for ytterligere optimering.

Deltakerne var enige om at kunstig intelligens vil komme raskt og vil bli mer tilgjengelig framover. utfordringene her vil være å ta godt vare på dataene til pasientene, både når data skal ligge i skyen og når de deles med annet helsepersonell. ●

## FREMTIDENS OPTOMETRI

TEKST: SOLVEIG HOVSTEIN FOTO: SPECSAVERS

Tør du å spørre en kollega? Og hva skjer med digitalisering i ulike land? Det var tema for internasjonal paneldebatt.

Sarah og Phillip Morgan var verter for talkshowet med internasjonal status på agendaen. Gjestene var Robert Anderson fra Finland, som er assisterende professor ved Salus universitet, Pauline Schenk, som er Director of Professional Advancement i Specsavers og fra Nederland, Tina Alvær fra Synsinformasjon og Rune Brautaset, professor i optometri ved Karolinska Institutet i Sverige.

De skulle snakke om framtidens optometri og skisserte hvordan situasjonen var i de ulike landene. Det viste seg å være litt ulikt.

I Finland er det en gammel helselov som sier at man ikke kan gi briller om visus ikke er «normal». Men hva som er normalt vil jo variere. Hva er normal visus for en på 80 år for eksempel? Ved kjent eller mistenkt øyesykdom, eller der det er utført kirurgi, skal pasienten til øyelege. Barn under 8 år følges også opp av øyelege.

I Nederland er markedet deregulert, det vil si at alle kan skrive ut styrke, selv om de ikke er utdannet optiker. Det er to nivåer av utdanning, optiker eller optometrist, men om man kommer inn i en butikk, kan en person uten utdan-



Panelet under talkshowet som ble sendt fra København: Sarah og Phillip Morgan var verter. Gjestene var Robert Anderson fra Finland, som er assisterende professor ved Salus universitet, Pauline Schenk, som er Director of Professional Advancement i Specsavers og fra Nederland, Tina Alvær fra Synsinformasjon og Rune Brautaset, professor i optometri ved Karolinska Institutet i Sverige. Brautaset var med på link fra Stockholm.

ning skrive ut styrke. Optikerforbundet i landet jobber mye med å sterkt anbefale folk å gå til fagperson. Da vil man få både refraksjon og øyehelsesjekk.

### SPØR EN KOLLEGA

Rune Brautaset trakk fram overhenvising og å sende riktige henvisninger. Han mente optikere kunne bli flinkere til å spørre en kollega om caser, og også huske at man kunne snakke med kolleger på tvers av kjeder. Både i Norge, Sverige og Danmark finnes ulike «second opinion»-tjenester, noen med betaling, hvor man spør en øyelege. Ingen kan alt, som Tina Alvær påpekte, spør gjerne kolleger mer aktivt, man lærer av hverandre.

I Sverige kommer folk i helgene inn på øyeavdelingen med presbyopi som hasesak fordi de har begynt å se dårligere. Optikere må prøve å informere bedre om synets utvikling og hva presbyopi er, slik at man unngår dette.

Husk å utdanne pasientene også, for eksempel ved å fortelle hva man ser på et fundusbilde. Da får pasienten troen på deg. I Sverige jobber de med



Tina Alvær fra Synsinformasjon la vekt på at god rekruttering til optikeryrket er en av de største utfordringene fremover.

«glaucom pathways», med temaer som når skal man henvise, når skal man ta pasienten tilbake og følge progresjonen. Dette blir en ny måte å praktisere på i Sverige.

### DIGITALE LØSNINGER

Tina Alvær fortalte om at i Norge får fortsatt pasienten opplysningene sine på papir. Vi skal etterhvert på et felles helsenett men det tar lang tid. Hele

journalssystemet bør endres, mente hun. Kan vi gjøre det på en bedre måte? Vi må prøve å få til digitale henvisninger og digital tilbakemelding. Robert Anderson fortalte at de i Finland har et elektronisk system, og at opplysninger fra optiker går til dette systemet.

*Optikere er helsepersonell, men vet alle det?*

Etter nedstengningen i Norge 12. mars, fikk også optikerforretninger beskjed om å holde stengt, og de ble stengt i seks uker. Det kom fram at kunnskapen om at optikere er helsepersonell var mangelfull i noen kommuner. Tina Alvær tok kontakt med politisk ledelse i helsedepartementet, forklarte situasjonen og ba om hjelp. Etterpå ble det poengtert på tv at optikere var helsepersonell og skulle holde åpent. Optikerforretninger har etter dette vært åpne gjennom hele pandemien.

### VIKTIG MED GOD KOMMUNIKASJON

I Norge har kommunikasjon blitt en del av utdanningen for optikere. Sarah Morgan fortalte at hun valgte utdanningen fordi hun synes at øyet er fascinerende og ønsker å formidle dette til pasientene. Hun liker å få fram at mange elementer med øyet reflekterer systemisk helse. – Fortell pasienten hvorfor vi ønsker å ha dem inn på oppfølgingstime. Morgan minnet om at vi ikke ønsker å skremme, men kan si noe som at: «vi ønsker å ta en sjekk igjen for at vi ikke skal få noen overraskelser i framtiden».

Fortell pasientene noe som de ikke visste om øynene sine fra før, var rådet Pauline Schenk fra Specsavers i Nederland ga.

### AUTOMATISERT REFRAKSJON

Nye instrumenter kan gjøre at man kan få bedre tid til kommunikasjon. Rune Brautaset fortalte at det i Sverige nå har kommet «kiosker» hvor man kan gå inn og få en automatisert synsprøve. – Vi optikere må være bedre enn maskiner og da er det viktig å være gode på å forklare. 📍

# HVORDAN GJENKJENNE AKKOMMODASJONS-SPASMER

TEKST: KRISTIN SELAND ÁGÚSTSDÓTTIR



Ulogisk økning av myopi? Varierende refraksjon og visus? Hodepine og/eller smerter rundt øynene? Dette kan være tegn på akkommodasjonsspasmer.

Betül Tekeli jobber som Clinical Performance Consultant Optometry for Specsavers, og er utdannet optometrist og ortoptist. I følge henne er akkommodasjonsspasmer eller akkommodasjonseksess, det vanligste samsynsproblemet hos barn, men kan ses hos personer opp til tidlig presbyopialder. Akkommodasjonsspasmer defineres som en konstant eller intermitterende ufrivillig kontraksjon av ciliærmuskelen, og fører til en akkommodasjonsrespons som er større enn normalt. Den kan være både unilateral og bilateral, men bilateral er mest vanlig. Akkom-

modasjonsspasmenene kan ha ulike årsaker, så som ukorrigert hyperopi, intermitterende eksotropi på avstand, organiske (ulike medikamenter, traume og infeksjoner), uorganiske (funksjonelle forstyrrelser), eller som et resultat av mye nærarbeid. Symptomene kan være uklart syn, hodepine eller smerter rundt øynene, diplopi, ustabil visus og macropsi. Disse kan oppstå plutselig i løpet av dager eller uker.

For å avdekke akkommodasjonsspasmer er det viktig med en god anamnese, som inkluderer okulær historikk

og medisinbruk. Innledende tester bør inkludere sjekk av pupillereflekser (kan avdekke miosis), konvergens, akkommodasjon, cover test (vanlig med esofori/-tropi), motilitet (OBS! Ikke forveksle med parese av nervus abducens (nVI)), stereopsis og visus. Binokulær avbalansering hvor det preses i pluss, vil være et nyttig verktøy for å avdekke pseudomyopi. Ved mistanke om akkommodasjonsspasme bør det også gjøres refraksjon i cycloplegi. For de som har mulighet, kan biometri være lurt. I tillegg bør man undersøke fremre og bakre segment.

Under refraksjon vil man kunne finne økt myopi (pseudomyopi), pasienten kan gi inkonsekvente svar/målinger, og visus og refraksjon kan variere. Det

er derfor viktig å stille pasienten og seg selv de rette spørsmålene; Hvilke styrker har vært målt tidligere? Er det en logisk styrkeendring?

### BEHANDLING

Det er viktig å behandle underliggende årsak først. Alle refraktive feil bør korrigeres, eventuelt med egen lesebrille, og det bør tas mer pause fra nærarbeid. I noen tilfeller kan en periode med daglige Atropindråper hjelpe. Der det er lav toleranse for korreksjonen, kan man vurdere kontaktlinser for gradvis å øke styrken mot pluss. Gi realistiske forventninger! Forklar godt at det blir tilvenningstid, men at dette vil løse etter hvert som akkommodasjonen slipper.

Uansett behandling, så er det viktig med jevnlig kontroll, da symptomene vil kunne komme tilbake hvis behandlingen avsluttes. ●

	Akkommodasjons-spasme	nVI parese
Pupillestørrelse	Liten/miosis	Normal
Dolls Head Manouvre	Normal	Begrenset
Visus	Affisert	Ikke affisert

*Differensialdiagnose nVI parese (lammelse av nervus abducens)*

### BINOKULÆR AVBALANSERING:

1. Gjør monokulær refraksjon på begge øynene
2. Okkluder høyre øye
3. Tåk ned venstre øye til visus er halvert
4. Åpne for høyre øye
5. La pasienten se på de minste lesbare bokstavene på visustavla
6. Legg på +0,25D på høyre øyet. Blir det bedre, uklart eller likt?
7. Legg på +0,25D til første ukklar, så -0,25D
8. Gjenta punkt 2.-7. for venstre øye.

## VITREOUS FLOATERS; BARE PLAGSOMT ELLER ET FARESIGNAL?

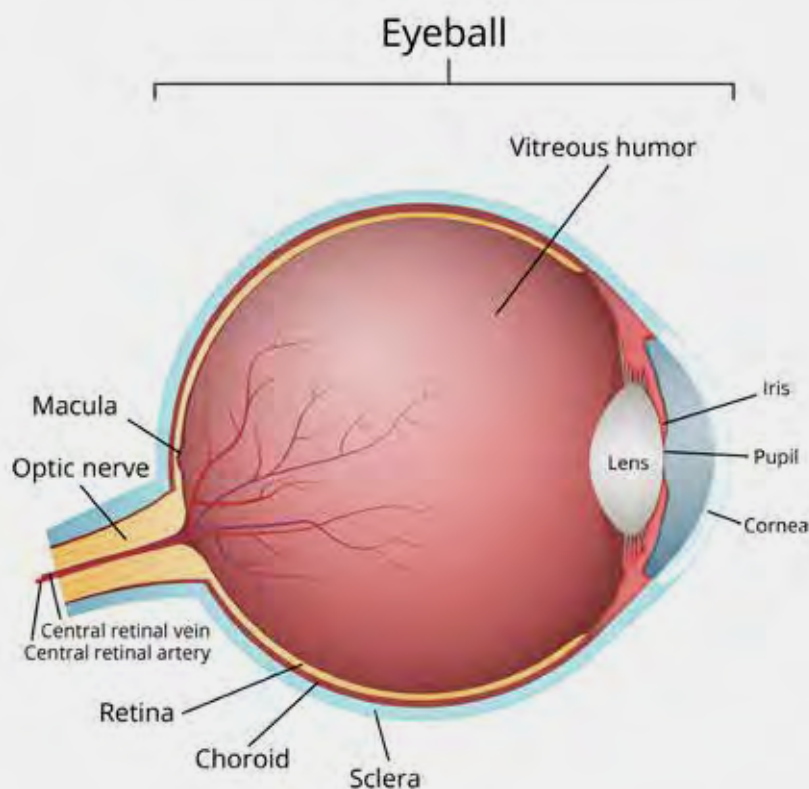
TEKST: KRISTIN SELAND ÁGÚSTSDÓTTIR

Det er vist klare sammenhenger mellom symptomer og risiko for rift eller netthinneløsning. Så hvorfor kommer da behandlingen ofte for seint i gang?

Niels Crama er øyelege og jobber som vitreoretinal kirurg ved Radboudumc i Nederland. I dette halvtimes foredraget på dag to under årets digitale Specsavers Clinical Conference, gjorde han sitt beste for å gjøre temaet om floaters og lysglimt mer håndterbart for oss «på gulvet».

Vitreous, eller glasslegemet, er en transparent gele bestående av 90 % vann bundet sammen ved hjelp av kollagen og hyaluron, og er festet til de okulære strukturene rundt. I løpet av livet gjennomgår vitreous en fysiologisk degenerering, der kollagenfibrene binder seg sammen og etter hvert gjør

geleen mer vandig. Klumpene av kollagen kan ses som små floaters. Hvis væskedannelsen fortsetter, kan væsken sive ut og legge seg mellom vitreousmembranen og netthinna. Dette vil føre til at vitreous løsner og etter hvert kollapser, og vi har en glasslegemeløsning (posterior vitreous detachment



© Colourbox

(PVD)). Ikke alle, men flesteparten, vil utvikle PVD i løpet av livet. For de mellom 50 og 59 år vil 24 % ha utviklet PVD. For de mellom 80 og 89 år er denne andelen 87 %. PVD er dermed relativt vanlig. Ved plutselige floaters hos de over 50 år, vil 95 % være forårsaket av PVD. Problemet med PVD i forhold til netthinnelesning er at det vitreous slipper netthinna, så kan det oppstå et lite rift. Dette riftet kan utvikle seg videre til full netthinnelesning.

Utviklingen av PVD kan akselereres ved myopi, traume og etter kataraktoperasjon. Studier viser at gjennomført kataraktoperasjon øker risikoen for netthinnelesning med 2-10 ganger. Myopi opptil tre dioptrier gir tre ganger høyere risiko for netthinnelesning, mens myopi over seks dioptrier gir 21 ganger høyere risiko.

Tidligere har det vært enighet om at forekomsten av netthinnelesning har ligget rundt 1/10 000. Dessverre ser

vi nå at denne øker, og den ligger nå årlig på 1/4000 til 1/6000. Den høyeste forekomsten er blant menn mellom 50 og 75 år. Årsaken(e) til økt forekomst er dessverre ikke kjent.

Studier har vist en klar sammenheng mellom symptomer og risiko for rift, og dermed netthinnelesning. Der pasienten kun opplevde lysglimt, hadde 5 % utviklet en rift. Ved kun floaters var det 15 %. Der pasienten opplevde både lysglimt og floaters var risikoen 20 %. Og hvis det i tillegg ble funnet en blødning i vitreous, så var risikoen 30 %.

Den største årsaken til forsinket behandling av rifter og netthinnelesning, er manglende kunnskap om symptomene i befolkningen. Det viktigste forebyggende tiltaket mot synstap som følge av netthinnelesning, er derfor å informere alle pasienter om symptomer på PVD og rift/netthinnelesning, og be dem ta kontakt hvis noen av disse oppstår, spesielt hvis symptomene opp-

står plutselig og/eller samtidig. Begynn tidlig å gi denne informasjonen. Husk at noen vil være i risikogruppen selv i ung alder.

Dessverre er det også vist at fastleger, og til dels optikere, heller ikke tar symptomene på alvor, og nødvendige undersøkelser blir dermed ikke gjort. Så hvilke undersøkelser bør gjøres? Visus vil, hos de fleste, være normal. Undersøkelse av fremre segment og vitreous med spaltelampe vil kunne avdekke floaters og tobaccodust. Bruk av trespeil-linse vil gjøre det mulig å undersøke netthinnen helt ut til Ora Serrata. Netthinnen bør selvfølgelig undersøkes i mydriasis.

Der det avdekkes PVD, men det ikke blir funnet rift, så anbefales det at pasienten undersøkes på nytt etter seks uker. Alle med hull, rift eller netthinnelesning henvises øyelege for behandling. ●

# Vi søker DEG!

**Valgkomitéen søker nye medlemmer til NOF-styret!**  
Er du nysgjerrig på styreverv og ønsker å bidra?

**Vi vil gjerne komme i kontakt med deg!**

**Mvh. Valgkomitéen**

**Nikolai**

*nikolaidevik@hotmail.com*



**Helle**

*Helle.K.Falkenberg@usn.no*



**Petter**

*petter.storm@synsam.com*



Scan qr-koden og se  
hvorfor du bør bli  
med i NOF-styret:



# FAGUTVALGET TRENGER DEG!

Fagutvalget i Norges Optikerforbund har en viktig rolle i organisasjonen. Utvalget er et rådgivende organ for utviklingen av bransjens faglige standarder, faglig utvikling generelt og i forbindelse med etterutdanningssystemet spesielt. Fagutvalget har eget mandat å jobbe etter.

Å jobbe i fagutvalget er stimulerende og morsomt! Du får være med på utviklingen av fremtidens optometri. Engasjement for yrket er viktig og fagutvalget har stadig diskusjoner i forhold til fagets utvikling.

I forbindelse med at avtroppende leder, Luraas, takker for seg er det behov for ny person inn i utvalget. En ny representant bør være faglig opptatt, være systematisk i sin arbeidsform og ha mulighet for å delta på fagutvalgets fastsatte møter – normalt fem per år. Det må også påregnes noe arbeid mellom møtene, avhengig av hvilke prosjekter en deltar i. Møtevirksomhet med mer lønnes etter organisasjonens satser, arbeid utover dette godtgjøres etter avtale.

#### Dagens fagutvalg består av fire personer:

**Lene Luraas** (optiker i privat praksis, avtroppende leder av fagutvalget)

**Marianne Mathisen** (optiker i privat praksis)

**Kristin Seland Agustsdottir** (optiker i privat praksis)

**Jon Vegard Barstad Gjelle** (optiker, Specsavers hovedkontor, påtroppende leder)

Fagsjefen i NOF har møte- og talerett og er involvert i utvalgets prosesser og prosjekter.

# STIPEND 2022

Norges Optikerforbund utlyser kontaktlinsestipend på opptil kr. 15000 til forskning og videreutvikling av kontaktologien. Dette stipendet gjelder for hele år 2022.

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

**Søknadsfrist: 10. januar 2022**

Nærmere opplysninger fås ved henvendelse til

fagsjef Hans Torvald Haugo

E-post: [hans.torvald@optikerforbund.no](mailto:hans.torvald@optikerforbund.no)



# VERDENS SYNSDAG

## NÅR HODE- OG HJERNESKADE RAMMER SYNET

TEKST: SOLVEIG HOVSTEIN FOTO: NORGES BLINDEFORBUND



*Det er mange bilførere som har synsfeltutfall som ikke er oppdaget andre steder i helsetjenesten. Mer oppmerksomhet må rettes mot «usynlige» synsfeil/problemer, og det MÅ undersøkes for at de skal oppdages, sier Hans Torvald Haugo.*

Optikere har en jobb å gjøre med å undersøke synet etter skader i hjernen eller i hodet.

Det er flere enn før som overlever stygge ulykker og hjerneslag, og flere som får kreft. Dermed er det også flere som får problemer med synet. Mange av synsproblemene som oppstår i forbindelse med endringer i hjernen, er «usynlige». Den som har det, merker det kanskje ikke selv.

– Vi ser også med hjernen, og skader på hjernen påvirker synet. Det sa Hans Torvald Haugo, generalsekretær

i Norges Optikerforbund. Han var invitert av Norges Blindesentral på Verdens synsdag og snakket om hva optikere kan gjøre for å undersøke synet grundig.

Helsebarometeret i 2016 viser at 65 % av den norske befolkningen mener at synet er vår viktigste sans, og 80 % av sanseinntrykkene våre kommer fra det vi ser.

### 12000 PERSONER ÅRLIG

Antall hjerneslag i Norge ligger trolig på ca. 12000 personer årlig, og rundt 60 % av disse får ett eller flere synsproblemer etter slaget. En studie som heter KROSS, viser at nesten 70 % av de med slag opplever redusert skarpsyn, mer enn 50 % har tap av synsfelt, og nesten 20 % opplever endringer i samsynet. Det er 9000 med traumatiske hodeskader som kommer inn på norske sykehus hvert år og omtrent halvparten av disse opplever synsproblemer. Andre tilstander som kan gi synsproblemer er MS, Parkinson, Alzheimer og kreft i hjernen.

Tall fra en undersøkelse hos Kantar i 2020, viser at 2 av 3 vil kontakte optiker dersom de oppdager problemer med synet.

Etter at helsekravene til førerkort ble endret 1. oktober 2016, har optikerbransjen oppdaget mange tilfeller av ukjente synsfeltutfall. De ser også synsfeil som er kjent, men som likevel ikke er fulgt opp.

### MYE UOPPDAGET

Norges Optikerforbund gjennomførte i 2019 en spørreundersøkelse blant medlemmene for å finne ut mer om hva en regelendring kan føre til vedrørende det å finne uoppdagede synsfeil.

85 % av optikerne som svarte, sa at de hadde tilgang til perimetri, og kun 10 % sa at de ikke hadde. Antagelig har enda flere tilgang i dag. Flere fikk tilgang til perimetri etter innføringen av nye krav til førerkort. Dette er et eksempel på at endringer ett sted i det offentlige kan påvirke et annet, og at mulighetene for oppdage ukjente synsfeil blir bedre.

53 % av optikerne fortalte at de ved hjelp av Donders hadde funnet synsfeltutfall som ikke var kjent fra tidligere, men med perimenter økes antallet helt opp til 83 %. Bruk av perimetri vil i stor grad øke funn av ukjente synsfeil hos folk som selv ikke vet at de har

problemer med synsfeltet sitt, eller at de har hatt slag.

NOF spurte også om dette er noe som skjer ofte. Omtrent halvparten av de spurte optikerne sa at dette hadde skjedd dem fem ganger eller mer. I klinisk sammenheng er det ganske mye.

### SAMFUNNSNYTTIG

Hele 95 % av optikerne har oppdaget ukjente synsfeltproblemer hos folk med førerkort. Alle optikere bør gjøre grundige synsfeltundersøkelser på pasientene sine, spesielt hos de som har kjent historikk med hjernerelaterte skader eller symptomer. ●

## LYSØMFINTLIG ETTER FALL

TEKST: SOLVEIG HOVSTEIN FOTO: NORGES BLINDEFORBUND

En kvinnelig turner fra Røyken fikk livet snudd på hodet etter et stygt fall. Hun fortalte om sine synsproblemer på Verdens synsdag.

Verdens synsdag markeres over hele verden. Dagen organiseres av The International Agency for the Prevention of Blindness. De jobber, som navnet sier, med å bekjempe unødvendig synshemming. Det handler om å unngå mangel på kunnskap, mangel på tilgang til behandling eller at man rett og slett ikke vet at man ser dårlig.

På denne dagen sendte Norges Blindeforbund det digitale seminaret «Synsvansker etter hjerneslag og andre hodeskader». Flere fortalte sine historier, og fagfolk holdt foredrag om temaet.

I de 21 årene de har jobbet med dette, er det rapportert om færre som er blitt unødvendig synshemmet, forteller Terje André Olsen, Forbundsleder for Norges Blindeforbund.

Han frykter at prioriteringer under pandemien kan ha gitt et tilbakeslag, men dette vet vi ikke enda.

Norges Blindeforbund jobber for å få til obligatorisk synsundersøkelse etter slag, noe som ble besluttet av Stortinget i vår. Norges Blindeforbund følger opp for å få det innført.

Å få riktig diagnose og riktig behandling er viktig, samt det å lære seg å kompensere for synstapet.

Forskningssjef hos Norges Blindeforbund Inga-Britt Kjelle-vold Haugen, og lege i spesialisering Stephen James Ryan, var noen av dem som snakket om hjernerelaterte synsvansker denne dagen.

### BLE EKSTREMT LYSØMFINTLIG

Ruth Kari Hole (31) ble lysømfintlig etter et fall da hun turnet. Hun var turner på toppnivå og fikk livet fullstendig endret etter at hun slo hodet og fikk store synsutfordringer. Legene klarte ikke finne ut hva som var galt.

Etterhvert tok hun kontakt med Norges Blindeforbund og fikk rehabilitering som ble viktig for at hun skulle komme tilbake til en hverdag.

Ruth Kari startet tidlig med turn. I 2012 satset hun og kombinerte det med studier på Idrettshøyskolen. Hun har vært norgesmester 28. ganger. Høsten

2012 skulle hun gjøre en øvelse på trening. Hun hadde begynt å hevde seg internasjonalt i turngrenen gymnastikkhjul. I øvelsen hopper man opp på hjulet og blir stående på toppen, 2,2 meter over bakken. Denne dagen skled den ene foten av hjulet på en av tverrstengene. Plutselig lå hun på gulvet i hallen. Ambulansen kom, og på sykehuset ble det gjort mange

undersøkelser av hodet. Legene fant ikke noe galt. Ruth Kari ble sendt hjem med beskjed om at hun hadde fått en lett hjernerystelse og måtte ta det med ro i tre dager.

Men hun ble ikke seg selv igjen. Hun hadde vondt når hun gikk i nesten et halvår. Hun var sløv og veldig lysømfintlig, måtte gå med caps ute og solbriller inne. Det var vanskelig å bruke

synet til å lese og skrive, og hun hadde veldig store konsentrasjonsproblemer. Det eneste hun hadde kapasitet til, var å høre på en CD med lydbok, ellers lå hun i senga resten av tiden.

Ruth Kari ble gradvis bedre, og med tilpasset opptrening kunne hun gå tilbake til studiene over nyttår. Men lysskyheten ble ikke borte. Hun måtte fortsette med caps og solbriller.

*Ruth Kari brukte blindfold da hun fortalte sin historie, ettersom det var mange skjermer i rommet. Der det ikke er skjermer, kan hun ta den av.*



Skjermlys, snø og hvite vegger ga store problemer. Det ble tatt MR av nakken og hodet flere ganger, men legene fant fortsatt ingenting. Ikke øyelegene heller.

– Det å ikke falle inn under en konkret diagnose, gjør på en måte at ingen vil ta tak i deg, sier hun.

I løpet av sommeren 2015 ble Ruth Kari tilnærmet helt bra igjen, men i slutten av desember 2018 kom lysømfintligheten tilbake, mye mer enn tidligere. Ruth Kari ble sykemeldt fra jobb, synet forverret seg, og sommeren 2019 lå hun med øynene lukket på et mørkt rom i seks uker.

– Det kjennes som at noen tar en kniv og stikker deg i øyet og vrir kniven rundt, i flere timer. Alt blir helt håpløst. Jeg visste ikke hvordan jeg skulle gjøre noen ting og følte meg hjelpeløs.

## »

**Det er kanskje lenge til en vakker dag, tenkte hun, så får jeg lære meg å fungere uten å se.**

Ruth Kari ble veldig isolert. Hun klarte ikke å bruke telefon, PC eller se på TV. Det var kun når været var grått at hun kunne gå ut alene, da med filterbriller og caps, ellers måtte noen leie henne. Hun har vært til mange utredninger, fem ganger hos øyeleger og hos fire nevrologer, og fått høre det er ingenting å gjøre noe med. Kanskje så blir du bra en vakker dag, var det hun fikk høre. – Det er kanskje lenge til en vakker dag, tenkte hun, så får jeg lære meg å fungere uten å se.

Hun fant informasjon om Norges Blindforbunds rehabiliteringstilbud på Hurdal syn og mestringscenter. Da hun ringte dem, var svaret:

– Du må på rehabiliteringskurs.

Den første tanken var, kan jeg rehabiliteres?

## BLE EN DØRÅPNER

Det var der hun første gang fikk høre at det var noe galt med synet, øyemotorikken var dårlig. Synspedagogen fortalte at dette var noe som kunne trenes så det ble bedre, samtidig som hun fikk lære å gjøre ting uten å se.

På Hurdal var det sånn: Dette er utfordringene dine, dette får du lære. Hun fikk synstrening og opplæring i hvordan løse dagligdage gjøremål ved hjelp av teknikker som kompensere for synsutfordringene. En likeperson har lært henne ulike ruter på hjemstedet, slik at hun kan gå til idrettshallen og butikken på egen hånd. Synspedagogen har gitt synstrening og hun har fått opplæring i bruk av mobilitetsstokk av en av assistentene hun ble kjent med på Hurdal. I dag jobber Ruth Kari som instruktør på Røykenbadet. Noen dager holder det å bruke filterbriller, andre dager gjør lysømfintligheten at hun må bruke blindfold. Hun kan bevege seg rundt på jobb i blinde, hun har også lært seg å lage mat i blinde.

– Det går når jeg må, men det er enklere når jeg kan se. Jeg måtte ha et alternativ.

Hun har vært ti år i toppidretten, men dette er det tøffeste treningsopplegget hun har vært med på.

– Det er som om øynene har glemt litt hvordan de gjør ting. De bevegede seg ikke likt og synkronisert, forteller hun.

Hun ble kvalm av å lese. Hun ble sliten av å se på og følge ting. Fargesynet var dårlig og hun byttet om på farger, blå var rød, når hun brukte det perifere synsfeltet

Treningen har gått på å se på og følge et objekt når det beveger seg, veldig sakte. – Da jeg hadde trent på det i tre minutter, så sov jeg i tre kvarter etterpå.

Hun har jobbet med fargesynet i periferien ved å trene på å se rett fram på et ark og si hvilke farger hun ser i periferien utenfor arket. Det har blitt bedre etter hvert. Muskulaturen som beveger øynene opp og til siden, har vært svak, blant annet fordi hun har gått mye med caps. Hun har trent i

disse blikkretningene, vekslet mellom avstand og nær.

Hadde man begynt med den rehabiliteringa tidligere, hadde det kanskje ikke blitt så ille som det ble, tror hun, men det er bare å fortsette å trene. På en flyplass der det er mange skjermer, kan det bli et problem, så der bruker hun blindfold. Kjøpesenter kan også være vanskelig av samme grunn. Men blindfolden brukes mindre enn før.

## LÆRE Å GJØRE ALT PÅ NYTT

– På Hurdal møter man mennesker som er litt i den samme situasjonen. Man får livet brutalt snudd på hodet. Selv om de fleste var 30 år eldre enn meg og hadde hatt slag, så kjenner man igjen mange av de samme problemene. Man får innblikk i andres utfordringer. De forstår hva jeg mener når jeg forklarer, samtidig som at man kan få tips til hva man kan prøve.

Hun bruker skjermleser slik andre synshemmede gjør, da er telefonen helt svart. Syntetisk tale leser opp alt, og hun bruker dette til å sende mail og gjøre alt på telefonen. Dette har hun lært litt om på Hurdal, men har også lært seg fra YouTube, der andre synshemmede har lastet opp videoer om hvordan man gjør det. Hun trenger ikke se videoene, da alt blir forklart.

Ruth Kari har fått tilrettelagt arbeid. Hun er mest i svømmehallen hvor hun leder gruppetimer og svømmekurs. Der er det ikke skjermer, og man kan også ta ned solskjerming.

Hun gjør vedlikehold, som å vaske garderober og ordne klatreutstyr, og hun har fått lov å plukke de oppgavene som fungerer for henne. Og hun fortsetter å trene, for hun har aldri tenkt å gi opp på at dette skal bli bedre. ●

(Kilde: Norges Blindforbund)

# SYNSVANSKER ETTER HJERNESLAG OG ANDRE HODESKADER

TEKST: MAY BRITT HAUG FOTO: SUNNAAS SYKEHUS

Konsekvenser av hjerneskader kan variere i stor grad. Det mest omtalte er tap av språk, lammelser og dårlig balanse. Mindre kjent er problemer med synet.



*Ekspert: Nevropsykolog Ane G. Rogne.  
– Hjernerelaterte synsvansker kan utarte seg som lysskyhet og synsfeltutfall. Synsvansker gir endret atferd. Det kan lett misforstås som latskap eller at en ikke bryr seg.*

Så mange som to av tre personer får synsproblemer etter hjerneslag. Også andre typer hjerneskader kan gi synsvansker, blant annet hjernesvulst og skader etter traumer som bilulykke eller drukning. Tross dette er det lite fokus på synet i opptreningsprosessen etter skaden.

Synsvansker kan bli svært dominerende i hverdagen. Man kan for eksempel få synsfeltutfall, se uklart, få dobbeltsyn eller oppleve veldig skiftende syn gjen-

nom dagen med flimring og lysglimt. Andre igjen får utfordringer med lyset og bli lyssky. Som følge av dette kan man bli både uvel, kvalm og sliten.

Nevropsykolog Ane G. Rogne ved Sunnaas sykehus har erfart at synsvansker skaper mye frustrasjon og bekymring hos pasientene.

– Kompetansen på synsvansker i helsevesenet og i kommunene er lav, og behandlingstilbudet er veldig begrenset. Det er en tilleggsbelastning for pasientene at man opplever mye usikkerhet om hva som finnes av tilbud og hvordan få hjelp til å komme videre.

## JOBBER FOR ET BEDRE TILBUD

Blindeforbundet jobber målrettet for at personer med hjernerelaterte synsvansker skal få et bedre tilbud. Etter påtrykk har Stortinget vedtatt at personer som er innlagt etter hjerneslag får undersøkt synet. Avdekkes det synsproblemer, skal vedkommende få syns-rehabilitering.

Ved Hurdal syn- og mestringssenter er det utviklet en egen kursrekke for å målrettet jobbe med synstrening, og det å mestre hverdagen med dårlig syn. Og tidligere i år var det klart at svak-synte og blinde får et psykologtilbud i

spesialisthelsetjenesten ved Nasjonal behandlingstjeneste for hørsel og psykisk helse underlagt Oslo universitetssyke-hus Gaustad.

## DE USYNLIGE SKADENE

Nevropsykolog Ane G. Rogne har lang erfaring med opptrening av mennesker som har fått hjerneskader av ulike årsaker.

– Mesteparten av hjernevevet er dedikert til våre kognitive prosesser. Altså det å bearbeide informasjon, slik som å forstå, konsentrere seg, lære, planlegge og huske. Disse prosessene er også med på å regulere atferden og følelsene våre, forteller nevro-psykologen.

Det kan være vanskelig å oppdage eller forstå hjerneskadens påvirkning på de kognitive funksjonene, spesielt i den første tiden etter hjerneslaget eller hodeskaden.

– Hjernen er ingen datamaskin som gir feilmelding når den ikke fungerer som før. Problemene trer tydeligst frem når en skal begynne å organisere hverdagen sin igjen, sier Rogne.

Det er ikke uvanlig at omverdenen misforstår.

– Det å holde fokus i en samtale, eller sette i gang med aktiviteter, eller å ha utholdenhet til å gjøre ting ferdig, er eksempler på noe som lett kan misforstås som latskap eller at en ikke bryr seg.




## BEVISSTHET RUNDT TANKER OG FØLELSER

Det er vanlig å ha følelsesmessige reaksjoner på det man har vært igjennom, både på grunn av selve skaden,

men også de naturlige reaksjonene som vil komme. Endringer som oppstår i hjernevevet påvirker evnen til å regulere hva slags følelser man opplever og hvordan de kommer til uttrykk.

Noen opplever å få sinneutbrudd som kommer brått, men forsvinner fort. Andre tar til tårer raskere, men det går fort over. Humørsvingninger er normalt. Usikkerhet, frykten for å få et slag til og redselen for å dø er ikke uvanlig.

- Ikke la bekymringer få overtaket. Sørg for at du er aktivisert med noe som er meningsfullt og gir deg mestring. Husk å ivareta relasjoner til andre mennesker, og hold deg i gang med aktivitet og sosialt liv, er nevropsykolog Rognes overordnede råd.
- Det er viktig å forsøke å være snill mot seg selv og ikke la selvkritiske og negative tanker få for mye oppmerksomhet, de er sjelden fullt ut realistiske og i alle fall ikke hjelpsomme. 

Selvhjelpsprogrammer på nett kan være til hjelp, for eksempel på [kognitiv.no](http://kognitiv.no).


## UNIKT KURSTILBUD

Synspedagogene ved Hurdal syn- og mestringssenter har utviklet en kursrekke for personer med hjernerelaterte synsvansker. Tilbudet innebærer et startkurs på fem eller 11 dager.

Optikeren kartlegger synsfelt og kontrastfølsomhet, og visus blir målt. Synspedagogen har en praktisk tilnærming til hvordan leve med nedsatt syn. Hvordan går lesingen, hvordan utnytte det synet som er igjen? Det gjøres ulike lesetester, en ser på øyemotorikk og øyets kapasitet.

På de neste to kursukene, brukes mye tid på synstrening en til en. En ser på hvordan bli bevisst på å utnytte synet

og kompensere for synstapet. Man også innom temaer som datahjelpemidler, fysisk aktivitet og mobilitet.

I tillegg tilbys det digitale oppfølgingskurs som går over tre dager hjemmefra. Egeninnsats er avgjørende for å lykkes. Kurset dekkes av NAV og Blindeforbundet. Du må være over 18 år for å delta. For mer informasjon, kontakt Norges Blindeforbund på tlf. 23 21 50 00. 



FAGUTVALGET  
INFORMERER

## FAG- UTVALGET

- Lene Luraas går ved nyttår ut av Fagutvalget. Jon Vegard Barstad Gjelletr er inn som ny leder av utvalget.
- Vi har fått henvendelse fra bransjen om en retningslinje som omfatter hygiene. Denne har vi allerede jobbet med i noen måneder. Målet er en mer generell hygiene-retningslinje, og ikke en som kun gjelder ved pandemi.
- Det jobbes med en ny retningslinje om pasienter med hjerneslag.
- Retningslinje R20 *Behandling av barn med myopi* har blitt godkjent av styret og er lagt ut på hjemmesiden til Norges Optikerforbund.



## BRØNNPISSING OG FORTSATT MEDLEMSKAP



*Optiker Tommy Jensen er daglig leder hos Din Optiker i Mo i Rana*

### EN LITEN LANDSBY MED 1000-1200 INNBYGGERE

har en felles sentral vannkilde i form av en brønn på torget. En av familiene i byen har fått uvanen med av og til å pisse i brønnen. Borgermesteren har via sine medarbeidere fått høre om dette, men anbefaler landsbyrådet om å bare la dette ligge ettersom familien bidrar med så mye inntekter til landsbyen i form av skatt.

Dermed må hele landsbyen kjenne smaken av urin når de skal slukke tørsten på varme sommerdager. I tillegg er det andre landsbybeboere som blir inspirert til å ta letteste utvei når de må late vannet.

Hva skal man da gjøre? Selvfølgelig godtar ikke resten av landsbyens innbyggere dette og det hele tårner seg opp til et stort opprør, og brønnpisser-familien blir kjeppjaget ut av landsbyen.

Hva har denne metaforen i Optikerens å gjøre? Vi har en kjede som til de grader pisser i brønnen. De har i nesten 2 år hatt en midlertidig pris på synsundersøkelsen som undergraver hele vår profesjon. Snart har vi nok flere som legger seg på en enda lavere pris på undersøkelsen og kanskje er den helt gratis om 1 år eller 2 fra nå.

I årsmeldningen for NOF 2020 skriver Hans Torvald Haugo: «Flere politikere enn noen gang peker på optikeren som en del av den offentlige betalte helsetjenesten. Jeg vil bare gratulere og si at jeg virkelig tror på et tettere samarbeid mellom

helsesykepleier, fastlege og optiker til barnas beste! Og at vi får en delvis offentlig betaling for denne jobben»

Da er det bare gratulerer til kjeden som gjør at denne offentlige betalingen slik det er nå kanskje kommer på 195 kroner. Hvis andre kjedeledere kaster seg på så er kanskje prisen for synsundersøkelser 195 kroner og da blir trolig støtten fra det offentlige 95 kroner.

Hvordan kan Norges Optikerforbund og Synsinformasjon kunne fortsette å jobbe strategisk med å få høynet faget og yrkes anseelse når vi har noen som tydelig motarbeider dette ved å nedprise tjenestene? Skal vi fortsette å la de som ikke deler flertallets ønske om utvikling få lov til å være med i vår organisasjon?

Jeg ønsker at generalforsamlingen i SI i 2022 vedtar en vedtektsendring. Dette for å sikre at alle medlemsbedrifter priser sine tjenester slik at de ikke skal subsidieres av brillesalg.

Her er mitt nye forslag §4: «Som medlem av Synsinformasjon opptas enhver virksomhet som er tilbyder av optometriske helsetjenester. Helsetjenesten må pris-settes slik at den kan dekke de kostnader virksomheten har for å kunne tilby den. Ved manglende etterlevelse kan styret i SI med 2/3 flertall vedta eksklusjon. Dersom virksomheten er organisert med flere avdelinger som hver for seg yter et slikt tilbud, opptas hver enkelt avdeling som medlem.»

Et slikt vedtak kan gjøre at noen melder seg ut av SI, eller at noen blir kastet ut av SI. Men er det ikke bedre å kunne drikke vann av en brønn som ikke er pisset i? Jeg har allerede fått en del støtte for dette forslaget, men jeg trenger at din bedrift også støtter dette og bidrar til endring på neste Generalforsamlingen. Jeg håper også at medlemmene i NOF presser på slik at NOF klart og tydelig tar stilling til de som undergraver faget og bransjen vi alle er så glade i.

Mvh  
Tommy Jensen



## ULOVLIG PRISSAMARBEID ER NETTOPP, ULOVLIG

Som bransjeorganisasjon for optikerbedriftene, kan ikke Synsinformasjon bidra til å regulere prisen for en synsundersøkelse. Vi har ifølge konkurranseloven ikke lov å sette minimumspriser. Konkurransetilsynet har sendt oss følgende skriftlig svar:

*Ulovlig samarbeid kan også skje i form av at en bransjeorganisasjon treffer konkurransebegrensende beslutninger. Dette kan bl.a. skje ved at bransjeorganisasjonen fastsetter standardvilkår som begrenser konkurransen, eller ved at organisasjonen veileder eller gir anbefalinger til medlemmene om faste priser, rabatter, prisstigninger eller minimumspriser.*

Denne klargjøringen er viktig å få frem til medlemmene i Synsinformasjon. Det bør ikke fremstilles som om prisset-

ting er noe Synsinformasjon har anledning til å vedta, og samtidig holde seg på riktig side av lovverket.

Det skal være takhøyde for å diskutere både fag og retning for optometrien videre. Engasjementet som kommer til syne her og i andre forum, vitner om sterke følelser for bransjen. Det er positivt og viktig for å drive optikerbransjen videre. Men å diskutere pris er tydelig regulert i loven, og skal ikke fastsettes av en bransjeorganisasjon.

For ordens skyld vil jeg påpeke at Tommy Jensen tidligere i år har fått informasjon om at forslaget strider med Konkurranseloven, og ikke vil bli anbefalt vedtatt på neste års generalforsamling.

Synsinformasjon  
v/daglig leder  
Tina Alvær



## OPO SCANDINAVIA + BOLLÉ BRANDS

2021 ble OPO Scandinavia ny distributør av Bollé brands i Skandinavia. De lager høyteknologiske solbriller for friluftsmennesker, under de tre varemerkene Bollé, Cébé og Serengeti.

Bollé brands har en bred produktportefølje som passer OPO perfekt. Foretakene har også flere likheter, som et sterkt kundefokus, ekspertkunnskap i organisasjonen og kvalitetsprodukter som designes på huset. Bollé brands er et fransk foretak med hundre år gamle aner. Mange kjenner til både Bollé og Cébé fra skibakken, ettersom de designer både skibriller og hjelmer. Men fokuset ligger på teknisk avanserte glass for solbriller, som skal fungere i ulike krevende miljøer og under fysisk aktivitet.

SERENGETI lager solbriller i premiumsegmentet, og er opprinnelig et amerikansk varemerke som nå desig-

nes og utvikles i Jurafjellene i Frankrike. De er verdensledende innen mineralglass, men har også utviklet en lettere polykarbonatlinse i flere ulike varianter. Innfatningene er håndlagde, og man har et stort fokus på innovasjon, design og holdbarhet. Modellen Geary fra årets kolleksjon, har blitt valgt ut som verdens beste solbrille for bilkjøring av det britiske magasinet T3.

BOLLÉ er mer sportslige og har større fokus på passform og fysisk prestasjon. De er markedsledende på solbriller, skibriller og hjelmer i premiumsegmentet. Kundene har fokus på trening og prestasjon, og gjør ingen kompromisser med utrustningen sin. Linsene fra både Bollé og Serengeti kan fås med RX-sliping.



CÉBÉ har laget solbriller til fjellklartre i over hundre år. I dag utvikler de produkter for kunder som søker adrenelinkick innenfor ulike typer ekstremsport. Fokuset deres ligger på tekniske linser som skal klare forholdene på store høyder, men de har også en stor kolleksjon av kvalitetsprodukter for barn og ungdommer.

Cébé tilbyr Blue Light-filter og 100 % UV-beskyttelse på sine barnebriller. ●

## Bransjenytt



## NYHETER FRA HOYA

Hoya lanserer sin nyeste innovasjon MiYOSMART – den smarte måten å behandle nærsynthet hos barn. En halv million barn blir allerede behandlet med MiYOSMART over hele verden, med fantastiske resultater.

Det er anslått av fem milliarder mennesker, eller halve jordens befolkning, kan være nærsynte i 2050. Sannsynligheten for å utvikle myopi øker når man bruker mer tid på aktiviteter der man ser på nært hold.

Vitenskapelig forskning viser at myopi kan kontrolleres ved at man gir klart syn og konstant myopisk defokus. Blant deltakerne som fullførte den to-årige studien med MiYOSMART-glass med D.I.M.S.-teknikken, bremset myopiprogresjonen med i gjennomsnitt 60 % sammenlignet med kontrollgruppen som bar enkeltstyrkeglass.

En annen stor nyhet for oss er at Anders Lind starter hos oss som Commercial Director Norway fra 1. november. Han har 10 års erfaring med å drive sin egen butikk, og de siste syv årene har han jobbet på leverandørsiden. Anders vil være din nærmeste kontakt på HOYA, og du kan nå ham på [anders.lind@hoya.no](mailto:anders.lind@hoya.no) og 90 48 30 45. 📍

## KIWI HOLMENKOLLSTAFETTEN ER TILBAKE!

Holmenkollstafetten gir en gylden anledning til å samles, både om et treningsmål og om en opplevelse på løpsdagen.

Stafetten består av 15 etapper med varierende lengde. Om man liker å løpe oppover, nedover, kupert, kort eller langt finner alle en etappe som passer for seg. Enten du løper, jogger eller går, det finnes noe for alle.

Mange bedrifter kombinerer deltakelse på stafetten med bankett eller restaurantbesøk. Dette kan være en ekstra gulrot for å få med kolleger.

Noen liker også å utfordre til kappestrid med andre bedrifter, internt mellom avdelinger eller i hele bransjen – på stafetten kan dere få avklart hvem som har høyest oppmøte, best stemming i laget eller hvilket lag som løper fortest.

### Priser pr lag:

Påmelding før 1. januar 2022: kr 3.200,-

Påmelding før 1. mars 2022: kr 3.450,-

Påmelding fra 1. mars 2022: kr 3.950,-

Mer informasjon og påmelding finner du på [holmenkollstafetten.no](http://holmenkollstafetten.no) 📍

## UNIKT HÅNDLAGET DISPLAYSYSTEM AV MONOQOOL



Det danske selskapet Monoqool presenterer et nytt og håndlaget Store Display Concept. Det er et iøynefallende designelement for optikerbutikker, som viser Monoqools innovative og bærekraftige 3D-printede innfatninger.


De har samarbeidet med den danske designeren Mads Hanghøj, og konseptet bygger på den lokale tradisjonen for møbelhåndverk og design. Det har blitt et sofistikert og skalerbart utstillingskonsept.

Enhetene er lagd av valnøttfinér, med utseendet og følelsen til eksklusive danske møbler. De kan være frittstående eller veggmonterte, og settes sammen på forskjellige måter for å passe til butikklokalet. Konseptet inkluderer en Frame Display Unit (for 39 innfatninger) og en Brand Explainer / Mirror Unit, hvor individuelle deler av innfatningene fremheves og forklares for kunden. Denne delen illustrerer også MONOQOOLs 3D-print-teknologi og forpliktelse til bærekraft, kvaliteter som er grunnleggende for merkevaren. Opptil fem Frame Display Units kan installeres sammen ved siden av Brand Explainer / Mirror Unit for en ekstra presentasjon av Monoqool-merket i butikken.

MONOQOOL vil ha utstilling på OPTI MUNICH 2022. <https://monoqool.com> 📍

# KRYSSORD

LAGET AV: ROLF BANGSEID



	PUBER ↓		ÅPEN- BARING				RUSSISK ELV	NORSK BY ↓	ROMER- TALL 10	
	→									↓
										↓
	DRIKK		SJARM ↓				OM- DØMME	VEVS- PRØVE		KJ. TEGN KALIUM →
	↳		BILER FRA ØSTTYSK- LAND							↓
	SØM		GOPLENE				KJENT SLAG I 1751	PREPO- SISJON →		PAR
										↓
RUSSISK ELV		↗								FONO- GRAM PREFIKS (LUFT)
↳			PROFE- SJONENE	PÅ EMBETS VEGNE	VEKT- KLASSE	ANOMALI HÅNDKLE- MERKE			ANDEL	↓
OFTALMI										OVER- TATT
EURO- PEER							GREPET	MED FOR- BEHOLD AV FEIL GODTER		MÅNE- FASE
									LAND	
ASIATISK HOVED- STAD	↑		FANGS- REDSKAP						LÆR- STROPP JAPANSK SKUESPILL	
↳										BRILLE KJ. TEGN HELIUM
ROMER- TALL 100	↑		BYDEL I HAM- BURG							EN TYPE KUNST- NER
										←
										←
										←

## VISSTE DU AT:

På nettsiden optikerne.no finner du mye nyttig informasjon. Daglige nyheter og aktivitetskalender ligger på fronten. Du kan klikke deg videre til Optikerens arkiv, til tidsskriftet SJOVS, du kan lese om spesialistgodkjenning, stipender og mye mer. Herfra kan du også logge deg inn på dine medlemsider.



## LØSNING NO 5:

HER ER DET MANGE BRILLER Å VELGE MELLOM

### VINNERNE ER:

**10 FLAXLODD:**  
Karina  
Lien Sivertsen  
KONGSHAVN

**5 FLAXLODD:**  
Nikola Savic  
STAVANGER

## 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 20. januar 2022.

# AMBULERENDE OPTIKER

Etter ti år hos kjent kjede, som sjef i syv år, og tre år som ambulerende optiker, starter jeg nå opp som selvstendig ambulerende per 01.01.2022.

Som ambulerende ansatt optiker har jeg reist rundt i store deler av Sør-Norge og arbeidet i butikker både lokalt i Trøndelag og over flere dager lenge unna med overnatting.

Jeg stiller meg til rådighet for optikerforretninger rundt i Norge.

- Jeg har kurs i diagnostica og OCT
- Jeg har linsekompetanse
- Jeg er vant til en travel hverdag
- Jeg er medlem av (Norges Optikerforbund) NOF

Ta gjerne kontakt for avtaler og eventuelt tilbud.

**Christian G. Hermansen**

Karl Jonssons veg 1D  
7037 Trondheim  
Tlf.: 90202098  
Mail: cghoptiker@hotmail.com



## ANNONSERE I NESTE UTGAVE?

Kontakt  
stina@optikerforbund.no  
innen 20. januar

GOD JUL  
TIL ALLE  
VÅRE LESERE!

*Hilsen oss i Optikeren*

DRØMMER DU OM Å KUNNE KOMBINERE  
JOBB MED Å BO I VAKRE LOFOTEN?  
**VELKOMMEN TIL OSS!**

VI SØKER NETTOPP **DEG** – EN ENGASJERT  
OG FAGLIG DYKTIG

# OPTIKER TIL EN SPENNENDE OPTIKERFORRETNING I LOFOTEN!

Vår nye optiker er brennende opptatt av å hjelpe våre kunder med kvalifiserte råd og konkrete forslag til løsninger som sikrer kunden best mulig syn og komfort. Din erfaring og interesse har gitt deg en helhetlig forståelse av hvordan man ivaretar kunden slik at de føler seg sett og hørt gjennom hele prosessen.

Hos oss blir du en del av et svært faglig kompetent team med 3 optikere og 2 butikkmedarbeidere i det vi våger å påstå er en av landets mest spennende butikker! Selvfølgelig er butikken også kliniske godt utrustet med bl.a. Optomap og OCT.

Vi bestemmer 100 % over vårt sortiment av briller, solbriller, linser og brilleglass og jobber for at alle behov skal tilfredsstilles hos oss. Uansett smak og pris!

Som vår kollega i Strauman Optikk blir du en del av et dynamisk selskap med muligheter for videreutvikling og muligheten til å påvirke veien videre sammen med teamet.

## Kvalifikasjoner/bakgrunn

- Autorisert optiker med linsekompetanse
- Du er ansvarsbevisst og selvstendig
- Du er en lagspiller og drives av å nå mål sammen med teamet
- Du har godt humør, er glad i folk og er oppriktig interessert i kundens behov

Hos oss får du en viktig rolle i den videre utviklingen av en av Nordens mest moderne optikerforretninger situert i idylliske Lofoten og et godt arbeidsmiljø med mye glede og latter!

## I tillegg får du mulighet til å:

- skreddersy din stillingsprosent, slik at du ev. kan kombinere jobben med videre masterstudier eller en annen jobb, om du ønsker det.
- leie et hyggelig hus i Lofoten med fantastisk utsikt, til en god pris
- å bruke ei svært hyggelig rorbu ytterst i Lofoten en uke pr. år!

Synes du dette ser spennende ut? **Ring oss da vel.**

Velkommen med din søknad innen 15. februar 2022.

Søknader blir behandlet fortløpende. **Vi gleder oss til å møte deg!**

Kontaktinformasjon: Heidi Johansen, daglig leder | 900 97 180 | heidi@straumanoptikk.no

**Strauman**  
LOFOTEN OPTIKK

*Strauman Optikk ble i 1967 etablert av optiker Per Strauman. I dag drives forretningen av hans datter Maria Strauman Eidjord og hennes mann Martin Eidjord. Begge er erfarne optikere, og sammen med et dyktig team av daglig leder, optikere og butikkmedarbeidere driver de en av Nordens mest moderne og spennende optikerforretninger. Butikken er medlem av c)optikk og holder til i Lofotsenteret på Leknes i vakre Lofoten.*



# 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.

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

**Jobb for oss** i Knarvik, Fyllingsdalen, Kvadrat (Sandnes), Sogndal, Mosjøen, Mo i Rana, Harstad, Kristiansund, Molde, Tromsø, Orkanger, Tiller, Lade, Gjøvik, Hamar, Kongsvinger, Ulset, Lillestrøm, Fredrikstad, Sarpsborg, Ski, Tveita, Manglerud.

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

Nå er det muligheter for partnerskap flere steder i landet. Ta kontakt med Jennifer Eriksson på [jennifer.eriksson@specsavers.com](mailto:jennifer.eriksson@specsavers.com) for mer informasjon.

**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 Futura, Kristiansund
- Interoptik Geilo
- Interoptik Gjøvik
- Interoptik Halden
- Interoptik Horisont, Åsane
- Interoptik Jessheim
- Interoptik Kongsberg (vikariat)
- Interoptik Ramstad, Sortland

Vi søker butikksjefer til:

- Interoptik Sartor
- Interoptik Skårer



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

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

**interoptik**

DET FINNES OPTIKERE. OG DET FINNES INTEROPTIKERE.



Interoptik  
har Norges  
mest fornøyde  
optiker kunder

Interoptik best av fire optikerkjeder i Norsk Kundebarometer 2021.  
Et forskningsprosjekt ved Handelshøyskolen BI. [www.kundebarometer.com](http://www.kundebarometer.com)

KJÆRE MARIUS

TUSEN TAKK FOR AT  
DU ALLTID FÅR FREM  
SMILET MITT NÅR  
JEG ER INNOM.

DU GJØR NOK EN

FORSKJELL PÅ  
MANGES HVERDAG.

DU ER GULL  
FOR BRILLELAND!  
O

HEIDI

# Brilleland – med hjerte for hverandre

Det er alltid viktig for oss å ta vare på hverandre. Vi har fokus på faglig utvikling, spennende karrieremuligheter, et godt arbeidsmiljø og sosialt samhold. *Det gir fornøyde ansatte og kunder.* Stolthet for faget og gode kundeopplevelser er vår viktigste drivkraft – kanskje det samme gjelder for deg?

SCAN  
OG UTFORSK  
MULIGHETER  
I BRILLELAND  
- VELKOMMEN  
TIL OSS!



# Vil du jobbe med oss?

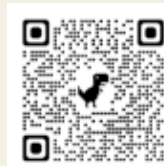


Trenger du deltidsjobb ved siden av studiene eller praksisplass når den tid kommer? Ønsker du å jobbe med dyktige kolleger og topp optisk utstyr? Send din søknad til [personal@kroghoptikk.no](mailto:personal@kroghoptikk.no).

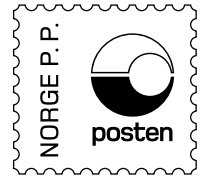
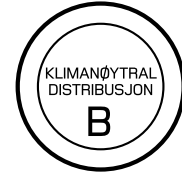
«Fantastisk arbeidsmiljø, flinke kollegaer og ikke minst flotte kvalitetsprodukter gjør det gøy å jobbe i Krogh Optikk». -Aina, Krogh Optikk

*Krogh Optikk*

Søk her:

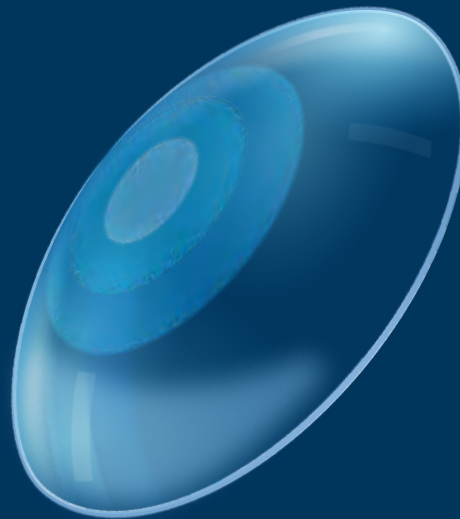


Returadresse:  
Norges Optikerforbund  
Øvre Slottsgate 18/20  
0157 OSLO



NEW

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



## BAUSCH + LOMB ULTRA® MULTIFOCAL FOR ASTIGMATISM CONTACT LENSES

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

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

ULT/EN/2011/299