

OPTIKEREN

Tidsskrift for norsk optometri og synsvitenskap

Nº1



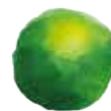
Briller fra Bergen

ÅRSMELDING
2021

KONGSBERG
VISION
MEETING

SYNSVANSKER
ETTER COVID





CooperVision®

MyDay®

Høytytende endagslinser

Visste du at forbrukerne oppgraderer til silikonhydrogelbaserte endagslinser i premiumsegmentet. Brukerandelen i dette markedssegmentet har økt fra 15 % til over 35 % siden 2016.³



For flere kunder

MyDay®-familien gir flere forskrivingsalternativer enn noe annet endagslinsemerke.¹

For høyere ytelse

MyDay® har en avansert materialsammensetning. Kombinert med optimal linsedesign, gir dette en endagslinse med høy ytelse, utformet for uovertruffen komfort.

For bedre resultat

MyDay® bidrar til økt lønnsomhet i optikernes kontaktlinsevirksomhet.²

1. CooperVision®, data on file 2021. Basert på ulike kombinasjoner ved forskrivning fra tilgjengelige publiserte kilder (sfære, sylinder, akseretning, ADD) tilgjengelig for alle myke endagslinser av typene Sphere, Toric og Multifocal fra CooperVision®, Johnson and Johnson Medical Ltd., Bausch & Lomb Inc.® og Alcon Inc.® i Storbritannia, Frankrike, Tyskland og Italia i oktober 2021. Inkluderer ikke kosmetiske og fotokromatiske linser. Inkluderer ikke linser med flere basiskurver. 2. Resultat basert på 144 deltagende optikere i en multinasjonal nettbasert undersøkelse, 2016. Alle varemerker tilhører sine respektive eiere. 3. Bransjerapporter og interne CooperVision®-beregninger fra 2020.

MyDay®. Made for more.



Nº1

NYHETER

REPORTASJER

FAGSTOFF

N



Tørre øyne under lupen

R



En veteran i Oslo

F



Synsvansker etter covid

- 04 Leder
- 07 NOF informerer
- 08 – Fagdager i København
– Messe i Danmark
– Digital norgesreise
– Brillor mot covid
- 10 Kunstig intelligens og tørre øyne
- 12 Debatt om NOFs fremtid: Landsmøtet flyttes til Oslo
- 13 Et tydeligere Synsinformasjon
- 48 **Bransjenytt:**
 - Bransjeundersøkelse om pandemien
- 50 – Frank Walton vokser internasjonalt
– KunoQvist Characters
- 51 – EyeCheck ekspanderer
- 52 – Sun-kolleksjonen fra Silhouette

- 15 Med øye for barn og synstrening
- 18 Fra Bergen til verden og hjem igjen
- 21 Optiker Bodil med blick for klinikk og estetikk
- 25 Årsmeldingen 2021

- 37 **Mastergrader og europeisk diplom** – master i optometri og synsvitenskap
- 38 **Kongsberg Vision Meeting:**
 - Dag 1 «Lighting Day»
- 39 – Kontaktlinser for refraksjonsbehandling
- 41 – Hva er en spesiallinsepraksis?
- 42 – Den evige kampen mellom monovision og multifokale
- 44 – Vanlig med synsproblemer etter covid-19

Jobbsøker?

Se bakerst i bladet

Forsidefoto: Michelle Rowley og Helge Flo i Kaibosh (Foto: Dag Øyvind Olsen)

OPTIKEREN

ANSVARLIG UTGIVER

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

OPTIKEREN

www.optikeren.org
redaksjonen@optikerforbund.no

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

REDAKSJONSKOMITÉ

Trude Elisabeth Henriksen, Solveig Hovstein,
Merete Bøe, Kristin Seland Ágústsdóttir,
Dag Øyvind Olsen

ANNONSESALG

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

DESIGN OG PRODUKSJON

Design: Bodoni
Trykk: Bodoni
Opplag: 2265

PLANLAGT UTGIVELSE

6 NUMMER PR. ÅR

NR.	MATERIELL- FRIST	UTG. DATO
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 – For forfattere.
Optikeren legges i sin helhet ut på
www.optikeren.org. Meningsytringer i
tidsskriftets ulike innlegg deles ikke
nødvendigvis av redaksjonen eller NOF.

ISSN 0333-1598



DAG ØYVIND OLSEN
REDAKTØR



EN NY VÅR

Det er på tide å riste av seg det gamle. Et nytt år er godt i gang og en ny vår venter. Mange føler en forventning på kroppen og vi gleder oss over å kunne leve mer normale liv igjen.

Norges Optikerforbund går spennende tider i møte og nye veivalg skal tas. Derfor er det viktig at du engasjerer deg og deltar med din mening slik at du kan bli hørt!

NOF har en betydelig stemme for hvordan optikerfaget skal utvikle seg videre og hvordan du har det på jobb. Ikke minst gjelder det deg som er relativt nyutdannet og har karrieren foran deg. Hvordan ser du for deg din arbeidssituasjon om 10 år?

Det er vanskelig å vite hva fremtiden bringer, men ingenting tyder på at Norge vil få for mange optikere med det første. Du representerer en ettertraktet gruppe. Og som del av den gruppen er det viktig at flest mulig engasjerer seg. Det er til nytte for fellesskapet, og til nytte for deg selv!

Norges Optikerforbund står nå mer på egne ben enn før. Valgene om hva NOF skal være i fremtiden er viktige.

Det er spennende tider som kommer. Økonomien i forbundet må rigges på en annen måte og nye inntekter må på plass for å holde aktivitetsnivået høyt. Det blir en viktig oppgave for styret fremover.

I denne utgaven kan du lese årsmeldingen for NOF for 2021. Ta deg tid til å gjøre det! Da får du et blick inn i engasjementet dine kollegaer viser. Og betydningen til optikerforbundet. 📍

God lesning!

Dag Øyvind Olsen
Redaktør
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 tidshorisont fra annonsering til arrangering.

5. – 6. MARS

Copenhagen Specs
København, Danmark
www.copenhagenspecs.dk

19. – 20. MARS

Optometridagarne 2022
Ørebro, Sverige
www.optikerforbundet.se/utbildning/optometridagarna

31.MARS – 3. APRIL

Vision Expo East
Jacob Javits Center
New York, USA
<https://east.visionexpo.com>

22. APRIL

Generalforsamling Synsinformasjon
Digitalt

24. APRIL

Landsmøte Norges Optikerforbund
Oslo
www.optikerne.no

1. – 4.MAI

ARVO Association for
Research in Vision
and Ophthalmology
Denver, Colorado, USA
www.arvo.org

13. – 15. MAI (FLYTET FRA JANUAR)

OPTI Brillemesse
München, Tyskland
www.opti.de

PS! Du finner oppdatert informasjon på de aktuelle nettsidene.

ESSILOR®
#1

I VERDEN PÅ
BRILLEGLASS*

Essilor® Stellest™-brilleglass bremser utviklingen av nærsynthet med 67 % i gjennomsnitt**



Essilor® Stellest™ -brilleglass

bremser utviklingen av nærsynthet med 67 %
i gjennomsnitt**, sammenlignet med vanlige
enstyrkeglass, når de brukes 12 timer om dagen.



essilor

Stellest™

*Essilor, #1 i verden på brilleglass - Euromonitor International Ltd, Eyewear 2021 Edition; Essilor International; Detaljhandelsverdi basert på utsalgspris. **Sammenlignet med enstyrkeglass, når de brukes 12 timer om dagen, to-års prospektive, kontrollerte, randomiserte, dobbelt-maskerte kliniske studieresultater på 54 barn med myopi som brukte Stellest™-brilleglass sammenlignet med 50 barn med myopi som brukte enstyrkeglass. Effekteresultater basert på 32 barn som erklærte at de hadde på seg Stellest™-brilleglass minst 12 timer per dag hver dag. Bao J. et al. (2021). Myopikontroll med brilleglass med asfæriske mikrolinser: en 2-årig randomisert klinisk studie. Invest. Ophthalmol. Vis. Sci.; 62(B):2888. Dette materialet er dedikert til det norske markedet der Essilor Stellest™-brilleglass er kommersielt tilgjengelige.

VI LANSELERER **TOTAL30™** VANNGRADIENSTE KONTAKTLINSE



FØLES SOM INGENTING, SELV PÅ DAG 30¹

Ytelsen til DAILIES TOTAL1™ – for første gang
tilgjengelig som månedslinse.

**KONTAKT DIN ALCON-REPRESENTANT
FOR Å FÅ VITE MER.**

Referanse: 1. In a clinical study wherein patients (n=66) used AOSEPT® solution for nightly cleaning, disinfecting, and storing; Alcon data on file, 2021.

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

© 2021 Alcon. NORD-DTI-2100024

Alcon



Miljø og bærekraft

NOF setter miljø og bærekraft på dagsordenen. Hva kan vi bidra med i vår bransje for at Norge skal nå FNs bærekraftsmål? På ABDO sin hjemmeside kan du søke på SEE Hub, og se hva som rører seg i Storbritannia.

Landsmøte

Nytt landsmøte er vedtatt og blir arrangert 24/4, enten digitalt eller i Oslo-området. Vi gleder oss til å se dere, og håper på stort engasjement!

Aktiviteter

Vi jobber videre med medlemsundersøkelsen. Bli med på digitalt møte med oss! Følg med på mail - når kommer vi til din landsdel?

Ny femårig arbeidsplan

Arbeidet med ny femårig arbeidsplan er slutført og vedtatt. Barn og syn, pasientvennlige løsninger, terapeutiske medikamenter, samarbeidspartnere, miljø og medlemmer er det vi skal jobbe målrettet med framover.

The eyedoctor Premium

antibakteriell øyemaske (varme & kulde)

En klinisk dokumentert behandling av MGD, blefaritt, tørre øyne, chalazion og de medfølgende symptomene. Bruk kald ved høyfeber, inflammasjon, hodepine & migrene.

- EGENSKAPER:**
- Sterileyes Antibakteriell beskyttelse
 - Gjenbrukbar (365+ ganger)
 - Varmer & fukter
 - Ovn/mikrobølgeovn/fryser
 - Avtakbart, vaskbart trekk
 - Justerbar stropp
 - Pose for oppbevaring
 - Eyelid wipes inkl.



STERILEYES® ANTIBAKTERIELL BESKYTTELSE

Sterileyes® er bundet til fibrene i stoffet i masken for å beskytte mot potensielt skadelige bakterier.

Sterileyes® bruker en hudvenlig, patentert teknologi som ikke påvirker hudens naturlige bakterielle flora.



AMWO Farma AS
 kontakt claus@amwo.eu
 92 46 18 36

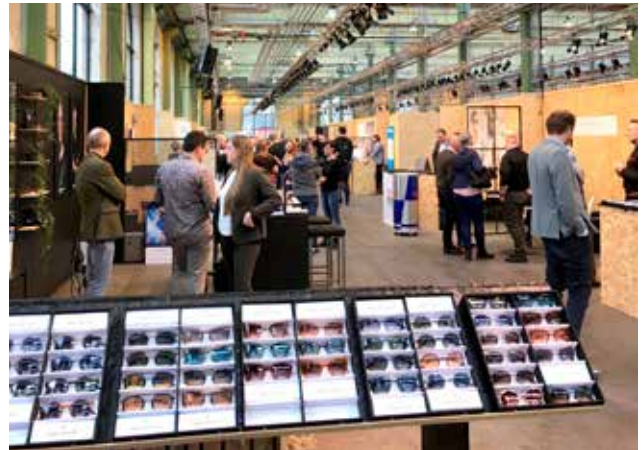
FAGDAGER I KØBENHAVN

Nesten 550 optikere deltok på danskernes Optometrikonferanse i fjor høst. Deriblant flere nordmenn.

Erik Robertstad var en av foredragsholderne når danskene trommet sammen til en stor og vellykket fagsamling. Det skjedde i en periode der landet var relativt åpent og man kunne samle flere hundre mennesker. Dette kan du lese mer om i vår neste utgave. ●



Nordmenn på fagdager: Karin Lund (t.v), Tina Alvær, Grete Helen Andersen, Martin Balke og Marianne Mathisen. (Foto: Dag Øyvind Olsen)



Forrige gang Copenhagen Specs gikk av stabelen var i 2019. (Foto: Dag Øyvind Olsen)

MESSE I DANMARK

Danmark har åpnet opp. Det betyr at Skandinavias største brillemesse kan åpne dørene igjen 5. mars etter to års fravær.

Copenhagen Specs lokker med mange utstillere og spennende produkter fra både små og store leverandører. Hovedfokus er de små og uavhengige. Messen har også blitt en populær møteplass for norske optikere.

De andre europeiske brillemessene som skulle vært holdt i vinter og vår er utsatt. ●

DIGITAL NORGES-REISE

I disse dager avslutter Norges Optikerforbund en digital norgesreise for å ta pulsen på medlemmenes ønsker og meninger.

Møtene begynte i nord og avsluttes i sør. Bakgrunnen er at styret ønsket å ha direkte kontakt med medlemmene som ønsket det, for å snakke om hva NOF skal være i fremtiden. På hvert av de digitale møtene har det vært inntil ti deltakere. ●

BRILLER MOT COVID

Norske forskere skal undersøke i hvor stor grad det å bruke briller kan beskytte mot covid.

Inntil 22 000 deltakere skal inkluderes i stort forskningsprosjekt i regi av Folkehelseinstituttet. Vi har tidligere omtalt hvordan brillebruk kan være med på å beskytte mot infeksjon, og det er norske forskere i gang med å se nærmere på, ifølge NRK.

Dråpesmitte som kan treffe øynene kan starte en infeksjon. Briller kan sannsynligvis gi en grad av beskyttelse mot det.

– Det er et uavklart spørsmål i hvor stor grad koronavirus smitter gjennom øynene. Men det er en del som tyder på at

folk med briller blir sjeldnere smittet, sier fagdirektør Atle Fredheim ved Folkehelseinstituttet. ●





Se mulighetene – bli en del av c)optikk

- Økt lønnsomhet
- Lokal profil og lokalt eierskap
- Stor valgfrihet
- Eierskap i C Optikk AS
- Din egen nettbutikk
- Faglig fokus og utvikling
- Kollegialt fellesskap
- Eget journal- og butikkdatasystem
- Fordelsprogram for kundene
- Á la carte markedsføring
- Linseboksen - abonnement for linsebrukere

c)optikk er Norges største optikerkjede og det frie alternativet til de sentralstyrte kjedene. Med ca. 170 medlemsbutikker og et sterkt nordisk samarbeid, sikrer vi deg svært lønnsomme leverandøravtaler. Å være partner i c)optikk koster lite, og du får mye igjen i form av gode avtaler, stor kursaktivitet og tilgang til attraktive markedsføringsverktøy. Partnerne i c)optikk er i dag i gjennomsnitt de mest lønnsomme optikerforretningene i Norge.

c)optikk®

Ønsker du mer informasjon, ta kontakt med oss på telefon 32 72 27 27



©Colourbox

KUNSTIG INTELLIGENS OG TØRRE ØYNE

Kunstig intelligens kan bidra til raskere diagnostisering, bedre behandling og forebygging av tørre øyne, hevdes det i en ny artikkel presentert i forskersonen.no.

TEKST: INGER LEWANDOWSKI

Ifølge en rapport i tidsskriftet *The Ocular Surface*, rammes mellom 5 og 50 prosent av befolkningen av tørre øyne med symptomer som røde øyne, følelse av rusk, tåkesyn og lysømfintlighet. Økt skjermtid øker risikoen.

Årsaken til tørre øyne er enten for lite produksjon av tårevæske, eller for rask fordampning av tårefilmen, og behandling vil avhenge av dette. I dag benyttes flere kliniske tester, og en øyelege må tolke resultatene for å avdekke hvilken diagnose pasienten har. Dette er både tidkrevende og avhengig av øyelegens erfaring. Med kunstig intelligens og især undergruppen maskinlæring, kan

datamaskiner finne sammenhenger i store mengder data.

Andrea Storås som er doktorgradstipendiat ved Oslo Met, skriver i en artikkel presentert i *forskersonen.no* at hun er del av en gruppe som forsker på maskinlæring på data fra pasienter med tørre øyne. De har gjennomgått forskningslitteratur på området og har funnet at maskinlæring kan brukes til å tolke prøveresultater fra kliniske tester raskere og med minst like stor nøyaktighet som erfarne øyeleger. Den kan oppdage sammenhenger, identifisere egenskaper og gi økt forståelse av årsakene til tørre øyne. Den kan også

avdekke nye potensielle risikofaktorer for tørre øyne. Resultatet av Andrea Storås og hennes kollegers forskning så langt, er publisert i tidsskriftet *The Ocular Surface*.

Storås skriver at bruken av maskinlæring innen tørre øyne fortsatt er i startfasen, men at den har et stort potensial for raskere diagnostisering, bedre behandling og forebygging av tørre øyne. ●

KILDE:

forskersonen.no: Artikkel «Maskinlæring kan bedre diagnostisering og behandling av tørre øyne» av Andrea Storås.

Fremtidens øyehelsetjeneste

Med Eyecheck stiller du sterkere når kundene dine trenger synshjelp. Det gjør deg fremtidssikker.



Få flere lojale kunder

Med Eyecheck får kundene svar på undersøkelsene du gjør – hos deg. Direkte fra øyespesialisten.



Hev kompetansen din

Få raskere svar på henviste tilfeller, med utfyllende, faglige beskrivelser av samtlige pasienter.



Få et konkurransefortrinn

Å ha digital øyelegekompetanse i butikken, gir deg nye inntektsmuligheter og gjør deg mer attraktiv.

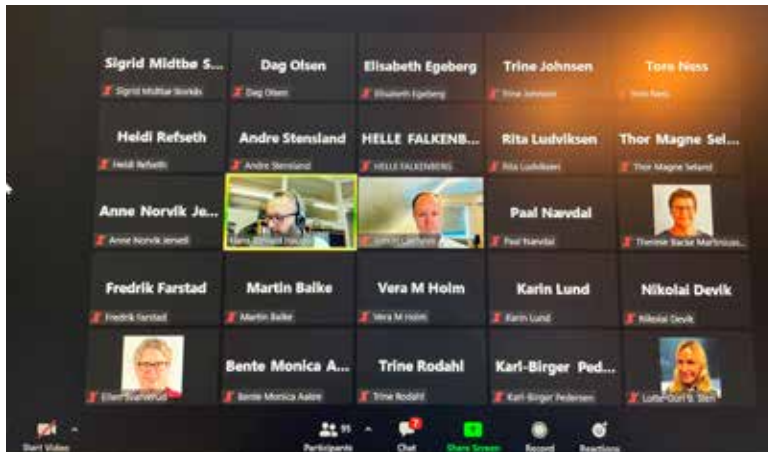
Les mer på eyecheck-system.com



DEBATT OM NOFS FREMTID: LANDSMØTET FLYTTES TIL OSLO

Merk deg datoen: Søndag 24. april. Da holdes det landsmøte i Norges Optikerforbund i Oslo.

TEKST OG FOTO: DAG ØVIND OLSEN



På det ekstraordinære landsmøtet som ble holdt 16. januar, informerte styreleder Simon Dørheim om endringer Norges Optikerforbund har gjennomgått i det siste.

Siden 2012 har Norges Optikerforbund og Synsinformasjon blitt driftet etter en samarbeidsmodell med i hovedsak felles mål og felles administrasjon, den såkalte NOF-SI-modellen. Den tiden er nå forbi.

– I forbindelse med endringer i ledelsen i administrasjonen våren 2020, initierte Synsinformasjon en ny kurs. Hver organisasjon skulle betale lik andel av driftskostnader, lønnsbrøker ble ønsket endret der NOF skulle påta seg en større andel. Husleieavtalen ble også en stor sak, sa Dørheim til landsmøtet.

MANGE BALLER I LUFTEN

Hvem skulle jobbe med hva, er det bedriftene representert av SI sitt ansvar å drive med etterutdanning gjennom å finansiere NOFEP og fagkonferanse? Drift av sentralbord, datasystemer, nettside og mye mer stod på agendaen.

– Nye kontrakter ble utformet, det ble tidsfrister, møter, samarbeidsmøter,

konsulenthjelp, på et tidspunkt følte det som alle mulige baller ble kastet opp i luften samtidig. NOF ønsket seg ikke ut av NOF-SI modellen fra 2012.

Midt oppi dette sto administrasjonen og skulle balansere ønsket om å beholde NOF-SI modellen på den ene siden, og ny strategiplan for SI på den andre.

– Den siste kontrakten som skulle inngås var samarbeidsavtale om gjennomføring av fagkonferansen som var vedtatt skulle være i Stavanger. NOF fikk presentert en kontrakt fra SI der vi påpekte noen skjevheter og kom med ønske om noen endringer. Vi ble ikke imøtesett på noen av disse; da fant vi det nødvendig å takke nei. Selv om fagkonferansen oppleves som et NOF-arrangement, så er dette et SI-arrangement. Det er således SI sin beslutning om å arrangere eller kansellere. Som dere sikkert vet så har SI valgt å avlyse Stavanger og heller arrangere en digital konferanse. Den digitale konferansen i fjor ble svært bra, så jeg oppfordrer alle til å melde seg på, sa Dørheim.

Sagt på landsmøtet:

Vi er ett fag med få fagpersoner. Å snakke med to stemmer mot politikere er ikke bra. Det er til skade mer enn det er til nytte.

Thor Magne Seland

De fleste medlemmene i NOF er ansatte i butikker. De er ikke eiere.

Heidi Refseth

NOF er Synsinformasjon sin viktigste samarbeidspartner. La det ikke være tvil om det!

Trine Johnsen (Styreleder SI)

Det er viktig å få et ungt engasjement inn i NOF fra yngre medlemmer!

Anne Jervell

Samarbeid i bransjen mellom NOF/SI og USN er ekstremt viktig for bransjen.

Rita A. Ludviksen

DRØFTE FREMTIDEN

– NOF har nå behov for å bruke tid sammen med sine egne medlemmer for å drøfte NOF sin fremtid. Da ønsker vi at så mange medlemmer som mulig skal kunne delta, derfor ønsker vi årets landsmøte på en fridag og sentralt i Oslo-området. En dag eller to viet til optikeren og NOF, hva skal NOF være i fremtiden.

Etter medlemsundersøkelsene som ble gjennomført for et år siden, holdes det nå en digital møteturne gjennom landet der medlemmer kommer med innspill til nettopp det.

Generalsekretær Hans Torvald Haugo gikk gjennom NOFs historie og informerte om at grunnlaget for samarbeid med Synsinformasjon ikke er det samme som før.

Synsinformasjon tok seg mye av driften av det felles kontoret tidligere. Slik er det ikke lenger.

– Fagpolitisk kan vi nå snakke med to stemmer. Det har både fordeler og ulemper. Vi kan bli enda tydeligere på at vi representerer fagpersonen optikeren, sier han.

På grunn av den vanskelige økonomiske situasjonen må NOF kutte ut-

gifter, og den jobben er nå i gang. Alle budsjettposter gjennomgås nøye, og enkelte utvalg, som forskningsutvalget, nedlegges. Ingen stillinger i NOF er for øyeblikket 100 % stillinger. Det jakes også på nye inntektsmuligheter.

I en påfølgende debatt var det flere stemmer som tok til orde for at begge organisasjonen kan tape dersom man ikke står sammen. ●

ET TYDELIGERE SYNSINFORMASJON

En økt klargjøring og bevissthet vil gjøre både Norges Optikerforbund og Synsinformasjon til bedre medlemsorganisasjoner, mener daglig leder Tina Alvær i SI.

TEKST: DAG ØYVIND OLSEN

NY STRATEGI

Styret i Synsinformasjon vedtok enstemmig i fjor høst en ny strategiplan for å definere retningen videre for organisasjonen.

I denne prosessen har medlemmene blitt spurt gjennom en spørreundersøkelse hva som forventes av SI, og det er gjort dybdeintervjuer med nøkkelpersoner i bransjen.

– Det er ikke noen stor endring, men det er viktig for en medlemsorganisasjon å være i kontakt med medlemmene sine og finne ut av hva som er viktig for bransjen, sier Alvær.

– NOF har vært dyktige til å prioritere sine satsingsområder med å lage femårige arbeidsplaner. Vi i SI har ikke gjort det samme tidligere, men ønsket nå å finne de riktige prioriteringene for SI.

I strategidokumentet er arbeidet med rekruttering til optikerutdanningen definert som et satsningsområde. Det samme er myndighetskontakt og rammebetingelser for bransjen.

– Fokus på medlemsfordeler, samarbeid med andre organisasjoner, bransjegliding og ny teknologi er også nøkkelpunkter for at Synsinformasjon skal være en fremtidsrettet organisasjon, sier Tina Alvær.



Tina Alvær i SI

Synsinformasjon ønsker at kontakten og samarbeidet med Norges Optikerforbund fortsatt skal være tett der det er naturlig.

FAGKONFERANSEN

Hvorfor ble fagkonferansen 2022 avlyst?

– Den er ikke avlyst. Vi skal sørge for god gjennomføring og et bra arrangement også i år. Men Synsinformasjon har som arrangør av fagkonferansen sett seg nødt til å vurdere smitterisiko og muligheter for å kunne gjennomføre et arrangement som samler optikere fra hele Norge. På grunn av usikkerhet rundt smittesituasjonen, mener vi det ikke er forsvarlig å kalle inn til en fysisk konferanse slik som situasjonen er nå. Synsinformasjon var også nødt til å vurdere de økonomiske sidene av arrangementet, og risikoen for å sitte

igjen med en stor hotellregning for et avlyst arrangement. Vi planlegger nå to digitale fagkvelder som en erstatning til dette, som vi håper mange vil delta på, både optikere og bedriftseiere.

Alvær sier en annen grunn til at det ikke kom på plass noen avtale var fordi NOF ønsket å benytte deler av konferansehelgen til å diskutere sin fremtid, og om man ønsker å gå i retning av å bli en fagforening. – Vi har forståelse for at NOF ønsker å diskutere sin vei videre, men mener det ikke er riktig å gjøre det på et arrangement i regi av SI.

ØKONOMI

Styret i SI har ønsket en gjennomgang av økonomien, da det har vært kjent at det SI har dekket kostnader for NOF, uten at man har hatt kjennskap til størrelsesorden eller type kostnader.

– Det har ikke tidligere vært transparent hva SI dekket. Det har vært skjulte subsidier som måtte frem i lyset. Arbeidet har synliggjort de enkelte organisasjonenes utgifter og inntekter, og sikrer at begge organisasjonene kan drive forsvarlig fremover, sier Tina Alvær.

– For at NOF skulle få tid til å få oversikt over sine kostnader og prioritere internt, ga SI i fjor en direkteoverføring på 150 000 kroner, uten begrensninger til NOF. Dette viser tydelig at SI har vært imøtekommende og ønsket at omstillingen for NOF skulle være så smertefri som mulig for administrasjonen og medlemmene. ●

iwish^{RX} multifocal torisk



iwish^{RX} leveres også som
Multifocal Sfærisk, Torisk & Sfærisk



iwish^{RX}

Silicone Hydrogel, Class 1 UV Filter

Leveringsprogram

Sph	+ 10.00/- 10.00 (0.25D)
Cyl	-0.75 til - 5.75 (0.50D)
Axis	5 til 180 (5°)

Add	1.00/1.50/2.00/2.50	CD & CN
Ø		14.50/15.00
BC		8.30/8.60
Packsize		6



VISION CARE
Contact lens Partner



– Synet handler om så mye mer enn å kunne se små bokstaver på en vegg, understreker optikeren som har viet mye av sin yrkeskarriere til barn og synstrening.

MED ØYE FOR BARN OG SYNSTRENING

Etter 36 år i samme firma, selger nå Erik Brodwall seg ut av Specsavers. Han har imidlertid ingen ambisjoner om å pensjonere seg. Optikeren fortsetter på frilansbasis med sin klare yrkesfilosofi: Å se hele mennesket og ikke bare øyet.

TEKST OG FOTO: TRUDE ELISABETH HENRICHSEN



På jobb: Petter Danielsen, Kristin Nordby, Hien Anh Nguyen, Julie Runningshaugen, Maria Ljukai-Vannebo, Erik Brodwall

Han viser stolt rundt i butikken med adresse Henrik Ibsens gate, et steinkast unna Slottet i Oslo. Lokalet er lyst og vennlig med egen sittegruppe for den som venter og et eget slipeverksted for glass som trenger tilpasning. – Det var miksen av å jobbe med litt helse, litt salg, litt menneske og litt verksted, som gjorde at jeg ble optiker, forteller han.

ALLSIDIG BRANSJE

Yrkesvalget ble tatt som følge av en kombinasjon av dårlig syn og interessen for selve håndverket. – Jeg elsket å bygge plastfly og montere byggesett som liten, fortsetter han. – At jeg dessuten fikk mine første briller syv år gammel, gjorde sitt til at jeg syntes optikeryrket hørt spennende ut. Dermed gikk turen til Kongsberg i 1979. Her besto utdannelsen av et år på yrkesskole, et år i praksis, som for han ble hos Krogh Optikk, og to år på høyskolen med mer faglig optometri.

– Hos Krogh jobbet jeg sammen med en gammel traver i bransjen og lærte masse verkstedarbeid, forteller han. – Vi fikk inn alle tenkelige oppdrag, også mye annet enn briller.

Noe av det særeste var oppdraget fra en eldre dame som ba oss ordne tekannen hennes. Den var av glass og var vond å helle av. Ved å varme opp og forme tuten fikk vi gjort også den jobben, sier han og smiler fornøyd.

MED HJERTE FOR BARN OG UNGDOM

Tiden i verkstedet hos Krogh Optikk ble forlenget med tre nye år etter studiet, før veien gikk videre til Optisk Kompani. Sammen med Einar Engebretsen skapte han her en brillebutikk med optiske tjenester som fikk folk til å reise langveis fra for å få hjelp.

– Vi holdt mye på med spesiallinser og tung optometri, forteller han. – I tillegg jobbet vi mye med barn og synstrening, et lite prioritert område i Norge. Synstrening har nærmest vært et ikke-eksisterende ord.

Tårene sitter plutselig løst når han forteller historier om barn og ungdom han har behandlet. Om viktigheten av å se hele mennesket og ikke bare øyet alene.

– Det er så mange eksempler på barn som sliter unødig på



Det var miksen av å kunne jobbe litt med menneske, helse, salg og verksted som ga yrkesvalget for Erik Brodwall.

grunn av synet, understreker han. – Å se forvandlingen fra å være et forknytt og sjenert barn, til gjennom synstrening å bevege seg trygg og glad og klar for både utfordringer og læring, er en stor drivkraft. Å få til den mentale snuingen er stort, sier han og tørker øynene før han energisk utbryter:

– Synet handler om så mye mer enn å kunne se små bokstaver på en vegg. Det er så lett bare å tenke briller og ikke trening.

BLIKK MOT NORD

– I dag er rundt 50-60 prosent av norske 20-åringer nærsynte, fortsetter han. – Tall fra andre land ligger så høyt som 80-90.

Forskning har nå begynt å se på sammenhengen mellom nærsynthet og enkelte lands samfunnsstruktur. Det er blant annet gjort undersøkelser på hvorfor barn i Skandinavia har mindre nærsynthet enn jevnaldrende ellers i Europa. En teori er at barn i Norden leker mer ute. De klatrer og husker og forholder seg hele tiden til ulike avstander. På den

Å se forvandlingen fra å være et forknytt og sjenert barn, til gjennom synstrening å bevege seg trygg og glad og klar for både utfordringer og læring, er en stor drivkraft. Å få til den mentale snuingen er stort.

måten trenes synet automatisk. Sitter du mest inne foran en skjerm, mister du denne treningen.

Han utbryter leende: – Hvis du vil jeg skal snakke om synstrening, kan vi sitte her noen uker. Husk at du ser med hjernen og ikke øynene. Synsprosessen er en elektrisk overføring fra en nervecelle til hjernen vår. Hjernen kan trenes – det er det som er så fantastisk.

KLAR FOR NYE OPPDRAG

Einar Engebretsen og Erik Brodwall jobbet mye med tidkrevende og tung optometri. Etter hvert hadde de flest spesialbestillinger og lite enkelt salg. Butikkjedene tok mer og mer over det rene salget og gjorde penger deretter.

– Da Specsavers kom for å etablere seg på det norske markedet, bestemte vi oss for å takke ja til å bli en del av kjeden. Priskonseptet skilte seg fra de andre ved å tenke: «Volum og billig» fremfor «dyrt og eksklusivt». Målet var salg med eierskap i alle ledd, noe som innebar at vi fikk fortsette med både verksted og salg.

Siden 2005 har han arbeidet som daglig leder og optiker. Julaften 2021 var hans siste arbeidsdag som eier av og ansatt i egen bedrift. På spørsmålet om dette er vemodig svarer han:

– Nei, foreløpig har jeg ingen ambisjoner om å gi meg som optiker. Jeg tenker å fortsette som optiker noen år til, men nå på frilansbasis. I tillegg ser jeg fram til å få mer tid til golf og korps, sier den energiske 65-åringen som er altfor glad i yrket til å gi seg helt. ●

FRA BERGEN TIL VERDEN OG HJEM IGJEN

Det har vært tøffe tak med mange oppturer og nedturer for Michelle Rowley og Helge Flo i Kaibosh. Men de vet at de har truffet en nerve. Og de mener at de har utviklet et helt spesielt forhold til kundene sine.

Alle har hørt om Kaibosh, de kule brillene fra Bergen. Noe så sjeldent som en ekte norsk designeksport. Som kom, ble borte, og som nå er tilbake igjen.

TEKST OG FOTO: DAG ØVIND OLSEN

En sang av Karoline Krüger, Regnmakersmauet, streifer meg på veg over Bryggen. «Og brosteinen er skinnende og våt og glatt» slik den blir en slik dag. Midt i sentrum av århundrer med handel og eksport til den store verden. Her holder Kaibosh til, en norsk merkevare, et brillemerke som har blitt kjent og sendt helt til Australia!

Gründer Helge Flo og kjendiser som Jarle Bernhoft med sine karakteristiske briller, har bidratt til at Kaibosh er kjent i Norge. Det er historien om netthandel av briller, butikker i Danmark og eksport. Om suksess, men også fiasko og konkurser, og gjenfødelse av selskapet i ny drakt. I dag har Kaibosh en forretning i Bergen og to i Oslo, med optikere og synsprøverom. Men slik var det ikke i starten, forteller Michelle Rowley og Helge Flo. Hun er markedsfører fra England, han designer fra Bergen. Sammen er de Kaibosh.

– Vi startet opp i 2014 som et rent online prosjekt. Vi ønsket å teste ut grenser for å se hvor langt folk var villige til å gå.

Rustet med egen kolleksjon briller og to optikere på laget, som ikke jobbet som optikere, ble virkelig grensene testet. Raskt fant de ut at de aller fleste ønsker å prøve brillene på, og at de helst vil ta synsprøven der de kjøper brillene.

– Vi har ideer om innovasjon og hva som bør og vil komme på dette området, men det handler i hovedsak om at folk vil ha trygghet. Den dagen folk føler seg trygge på å kjøpe briller på internett, vil det skje ting der. Men vi er ikke helt der ennå, sier Flo.

Det er så mange fysiske punkter som kunden er avhengig av å forholde seg til.

– Erfaringene vi gjorde er at folk vil snakke med optikeren. Vi begynte uten optiker, men fant ut at det ble feil, sier Michelle Rowley.

For Kaibosh var det design, mote og utseende som stod i fokus fra starten av. Veien ut i verden gikk gjennom motemesser i Europa, ikke optikermesser. Via en stor internasjonal distributør, fikk solbrillene innpass i byer fra Stockholm til Sydney.

– Vi fant et hull i markedet som vi klarte å utnytte, sier Helge.



Helge Flo designer brillene og tenker på det som en evolusjon basert på tilbakemeldinger fra kundene. Brillene skal gi identitet. De kan gjerne være lekne.

Det handler i hovedsak om at folk vil ha trygghet. Den dagen folk føler seg trygge på å kjøpe briller på internett, vil det skje ting der.

SNUBLET SKIKKELIG

I Bergen kunne folk komme innom og se og prøve brillene i utsalget. Men det var i Danmark den store ekspansjonen skjedde. Her åpnet de egne butikker i København og Århus. De knyttet til seg optikere, men siden synsprøver i hovedsak var gratis i Danmark, ble det en ekstra kostnad og belastning. Gjennomtrekk av optikere var også et problem. Og selv om de gikk utenfor boksen og holdt konserter og events, gikk det hele galt høsten 2017. Det var dessuten vanskelig å drive butikker fra hovedkontoret i Bergen. Takkert være lokale investorer ble det igjen fart i Kaibosh-skuta.

– Da vi leverte ut briller etter å ha gjort oppbud, skjønnte vi virkelig hvor glade kundene var i oss. De gråt med oss, sier Helge Flo.

I dag driver Kaibosh tre egne butikker. Optikere har en selvskreven plass her. I vinter starter de også opp igjen med internasjonal distributør av brillene. Men for å få konseptet til å gå rundt, trengs det flere butikker. – De tre butikkene går hver for seg med overskudd, men for å drifte hovedkontoret bør man ha fem, sier Michelle Rowley. Derfor er de nå på jakt etter optikere og butikkdrivere som vil være med på reisen videre.

– Vi er åpne for det meste og kan levere et nøkkelferdig konsept.



Flaggskip-butikken i Bergen oppleves som urban og avslappet. Musikk, kultur og skikkelig kaffe er en naturlig del av konseptet. Både butikkmedarbeidere og optikere må kunne betjene espressomaskinen og servere spesialkaffe. – Helse og velvære er nøkkelverdier vi vet de som kommer til oss er opptatt av.

Vi er også interessert i de nerdete menneskene som vil vite mer om synet sitt. Vi tror at folk er veldig «geeky».

FOR NERDER OG FESTGLADE

Hva skiller så en Kaibosh-butikk fra andre optikerbutikker, bortsett fra at kolleksjonen av briller er egenutviklet?

– Vi sier at vi har lov til å gjøre ting andre ikke tør. Vi er lekne og vil ha det gøy med briller. Vi er et avslappet brand som holder events med kunst, kultur og musikk. Vi er spesielt relevante for yngre mennesker, og kundene har en emosjonell tilknytning til Kaibosh, forteller paret.

De har stengt av en gate i København for å holde konserter, de har hatt DJ-battle i butikken, har lansert apper og live-streams og har hatt konkurranser som har vært så populære at vektere har måttet passe butikkdøren. Og nå sist har de

holdt webinar om synsproblemer på hjemmekontor.

– Vi er også interessert i de nerdete menneskene som vil vite mer om synet sitt. Vi tror at folk er veldig «geeky», sier Helge og ler.

Kolleksjonen til Kaibosh er stor, og den er bygget opp fra starten i 2014. Utviklingen av modeller har vært stor helt siden starten. Noen av de mest populære modellene er beholdt, men Helge beskriver det som en stadig evolusjon bygget på feedback fra kundene.

– Nøkkelord her er frekkere, smalere og større. Designmessig skal vi kunne overraske kundene og sørge for at alle finner en brille de trives med. ●

OPTIKER BODIL MED BLIKK FOR KLINIKK OG ESTETIKK



Bodil Jørgensen har et romslig synsprøverom til disposisjon i butikken i Bergen. Hun har allsidig klinisk erfaring gjennom 10 år som optiker i Oslo og Bergen. Hun gleder seg over å kunne dyrke alle sider av optikerfaget i butikk i sin nye jobb.

Bodil Jørgensen hadde jobbet som optiker og butikksjef i ti år da hun bestemte seg for å prøve noe nytt, og tok seg jobb hos Kaibosh.

Hun har jobbet for store aktører både i Oslo og Bergen og visste at briller kan være gøy. Hun falt for konseptet, syntes det var autentisk og kult, og ikke minst gøy å jobbe med lokalt design.

– Jeg opplever at jeg kan bidra til å bygge vår profil innen øyehelse, med stor påvirkningsmulighet og selvstendighet, sier Bodil Jørgensen, mens hun lager kaffe til oss.

Hun er opptatt av at den kliniske jobben skal ha en sentral plass i butikken, og å være sitt ansvar bevisst.

– Vi har ikke like mye utstyr her som de mest velutstyrte optikerforretningene, men da er det desto viktigere å bruke dråper, dilatare der det er nødvendig og å følge opp hver

enkelt person i synsprøverommet med en grundig undersøkelse. Bodil sier hun liker å følge kunde/pasient hele veien fra synsprøverommet til utvelgelse av briller og til utlevering og tilpassing. Slik får personen en totalopplevelse av å bli fulgt hele veien. Hun er opptatt av å kunne hjelpe med andre områder innen øyehelse som tørre øyne eller tilpasse kontaktlinser der det er et behov.

Er du ikke «redd» for å jobbe alene som optiker?

– Jeg har fått en faglig trygghet hos Interoptik og Krogh som jeg vil videreutvikle. Jeg er ikke redd for å snakke med tidligere kolleger, og jeg er opptatt av å holde meg oppdatert på fag. Jeg tror det blir spennende! 📍

OPOSCANDINAVIA



Camilla Glibberg / Stylist

WEARING **ALETTA** c66

KUNO·QVIST

ALWAYS IN CHARACTER

WWW.KUNOQVIST.SE | @KUNOQVIST | SALES: CHRISTIAN SOLEMSLI KLEPPE +47 917 34671

NYHET TIL ALLERGISESONGEN 2022!

Zalispray[®]

- Medisinsk utstyr klasse IIa -

Nyhet



Når øynene klør
er det tid for en spray*!

LINDRER KLØENDE, IRRITERTE,
TØRRE OG RØDE ØYNE VED ALLERGI

Uten konserveringsmiddel



* 1-2 applikasjoner på lukkede øyelokk, 3 til 4 ganger per dag i 3 til 4 påfølgende dager.
Bør ikke brukes i mer enn 30 påfølgende dager. Kan brukes i tillegg til antihistaminbehandling.

THEA NORDIC • order.nordic@theapharma.com • www.thea.no

 **Thea**
let's open our eyes

THEALOZ® DUO

· MEDISINSK UTSTYR KLASSE IIB ·

Nå med 6 måneders
holdbarhet etter åpning

Samarbeidspartner med Ingrid Landmark Tandrevold
Ice er generalsponsor av NSSF



Følg oss på Instagram eller Facebook:
[@thealozduonorge](#)

 **Théa**
let's open our eyes

THEA NORDIC · order.nordic@theapharma.com · www.thea.no

ÅRSMELDINGEN

2021



Norges Optikerforbund **NOF**



Kjære kollega,

2021 ble enda et annerledes år for NOF. Året har vært preget av covid-19 og omstillinger i organisasjonen. En av de viktigste oppgavene for styret har i 2021 vært å beholde de ansatte i administrasjonen, samt tydeliggjøre arbeidsoppgavene for å i større grad rendyrke NOF. Jeg er svært takknemlig for at vi har lyktes med å få Stina, Dag Øyvind og Hans Torvald med oss videre.

2021 har vært et godt fagpolitisk år for NOF. Vi har blant annet vært på to åpne høringer i Stortinget, og vi har laget skriftlige innspill til politiske partier. Våre innspill har ført til fremming av forslag til regjeringen om å arbeide for at barn som henvises fra helsesykepleier eller lege til lokal optiker, får dekket hele eller deler av synsundersøkelsen gjennom offentlig finansiering. Det har også vært god eksponering i media der optikeren stadig oftere pekes på som viktig del av øyehelsetjenesten.

Ny arbeidsplan for perioden 2022-2026 er nå ferdigstilt, og vi gleder oss til å presentere den for medlemmene. Hovedoppgaver vil fortsatt være innen lange politiske prosesser som barn og syn, og arbeidet for å kunne bruke terapeutiske medikamenter. Eksempel på nye oppgaver som har kommet til, er fokus på miljø og bærekraft. Som ledd i å komme tettere på våre medlemmer, er vi godt i gang med en digital norgesturne.

Med en mer rendyrket organisasjonsstruktur for enkeltoptikeren, er NOF godt forberedt for nye, spennende oppgaver og muligheter for å styrke optikerens posisjon som autonom fagperson og helsepersonell i årene som kommer.



Simon Dørheim
Styreleder Norges Optikerforbund

Styrket ut av annerledesåret

2021 har vært preget av omstrukturering. Min rolle i Norges Optikerforbund er endret fra å ha ansvar for det fagpolitiske, til også å ha et daglig lederansvar. Oppgavene skal løses sammen med Stina og Dag Øyvind. Vi er et godt team og kjenner forbundet, medlemmene og optikerbransjen godt.

Norges Optikerforbund er i endring. Optikerfaglige hensyn vil i større grad styre beslutningene. Forbundet har i mange år satt pasienten i sentrum for arbeidet. Det må vi gjøre enda oftere. Myndighetene og politikerne lytter i stor grad til faglige råd, og pasienten står i sentrum for planleggingen av fremtidens helsetjenester. Dette gir optikerne gode muligheter for å fremme faget når vi skal jobbe for fremtidens øyehelsetjenester.

Resultatet av mange år med hard innsats er tydelig: Stadig oftere nevnes syn og øyehelse som viktige brikker i samfunnsmaskineriet. Norges Optikerforbund er en seriøs samarbeidspartner som inviteres inn i ulike typer samarbeid. Optikeren er i ferd med å bety noe!

Vi må kjempe for verdiene vi står for. Jobben optikere gjør har en selvstendig verdi, synsundersøkelser er ikke et verktøy for å selge varer. Optikere selger helsetjenester. Innen helse er det ingen snarveier. Norges Optikerforbund sikrer at folk møter dyktige optikere som tar ansvar for andres øyehelse. Anerkjennelsen må økes ytterligere, og flere må se optikeren som helsepersonell. Optikeren må fremstå som solid og faglig trygg. I løpet av det siste året har det blitt tydeligere for meg at det er optikeren selv som må passe på optikerens rolle.



Hans Torvald Haugo
Generalsekretær og fagsjef

VI HAR I 2021:

- Synliggjort optikerens samfunnsansvar gjennom korona-pandemien
- Bidratt til å sette behandlingsbriller for barn på dagsordenen i Stortinget
- Styrket våre nettverk med andre organisasjoner gjennom Gjør kloke valg
- Vært din myndighetskontakt
- Tilrettelagt for etterutdanning og registrering av poeng og spesialiteter

Høydepunkter 2021

Nye tider

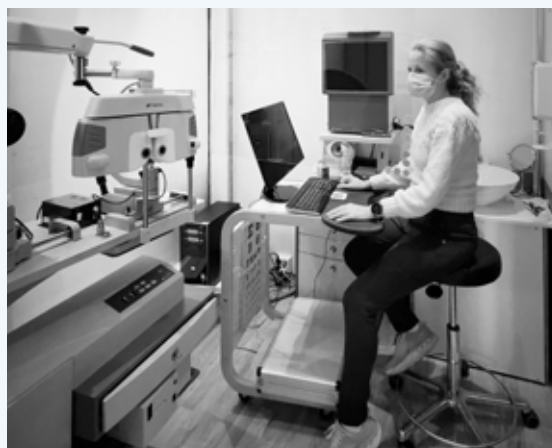
Norges Optikerforbund har som før vært på banen gjennom hele året, men på en kombinasjon av fysiske og elektroniske arenaer. Det gjelder innen politisk kontakt, samarbeid med andre organisasjoner, overfor studenter, medlemmer og samarbeidspartnere i inn- og utland.

Både landsmøte og de fleste styremøter har vært avholdt digitalt, men vi har møtt studentene på Kongsberg, deltatt i høringer i Stortinget og satt syn på dagsordenen i forbindelse med Statsbudsjettet.

Vi har sammen med Synsinformasjon bidratt til å løse optiker-Norge gjennom korona-pandemien på en best mulig måte. Smitteverngruppa med deltakere fra bransjen har fortsatt arbeidet med å sikre godt smittevern og et trygt arbeidsmiljø for optikere på jobb. Optikere har befestet sin stilling som helsepersonell samfunnet har bruk for gjennom denne vanskelige perioden.

Medlemsundersøkelsene vi har gjennomført det siste halvåret, følges opp med regionvise digitale møter slik at vi er best mulig rustet for å skape et forbund som tar vare på dine interesser som optiker.

Ved inngangen til det nye året er det utarbeidet en ny arbeidsplan som angir retning vi skal følge, og viktige saker å jobbe med neste femårs-periode.





Politikk

Hvis optikere får et større ansvar for å følge opp synet til barn og unge, vil flere få en god oppvekst. Det er et viktig budskap stortingspolitikerne har fått servert av Norges Optikerforbund i 2021.

I høringer for to stortingskomiteer har NOF også tatt opp viktigheten av samhandling med andre helseprofesjoner, og at optikere er en ressurs som kan utnyttes bedre.

Stønadsordningen som dekker amblyopibe-handling av barn, har fått mye oppmerksomhet etter omleggingen for to år siden.

Norges Optikerforbund tok opp denne ordningen og generell støtte til behandlingsbriller for barn i høring for landets helsepolitikere.

NOF oppfordret politikerne til en gjennomgang av behovet for brillestøtte til barn med særlige utfordringer, i tillegg til dagens ordning.

Gjør kloke valg

I samarbeid med Legeforeningen og flere andre organisasjoner innen helsefeltet, har NOF deltatt i kampanjen Gjør kloke valg. Her rettes oppmerksomheten mot overforbruk av helsetjenester og en bevisstgjøring av helsepersonell for å ta valg som er til pasientens beste. Før jul ble publikumskampanjen av Gjør kloke valg lansert. Etter en omfattende innspillsrunde, er dette listen over bevisstgjørende tiltak for optikere:

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 hvis 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.



NOF – medlemsoversikt per 31.12.2021

Medlemstall

Hovedmedlemmer	1197
Hovedmedlemmer 1. år	110
Familiemedlemmer	52
Studentmedlemmer	297
Passive medlemmer	10
Assosierte medlemmer	12
Pensjonistmedlemmer	146

Spesialiteter

Allmenn optometri	105
Ortoptikk og pediatrikk	32

Tall fra helsepersonellregistret (HPR)

Registrerte optikere inklusive pensjonister	2260
Kontaktlinsekompetanse	1417
Kompetanse diagnostika	1525

Annen registrert kompetanse:

Synsergonomi/arbeidsplassoptometri	91
Rehabilitering av synshemmede (ORAS)	51
Kurs Dysleksi Norge	185

Utdanningsnivåer (tall fra NOFs medlemsregister):

BSc	459
MSc	227
PhD	22

Ansatte i administrasjonen



Hans Torvald Haugo
Generalsekretær

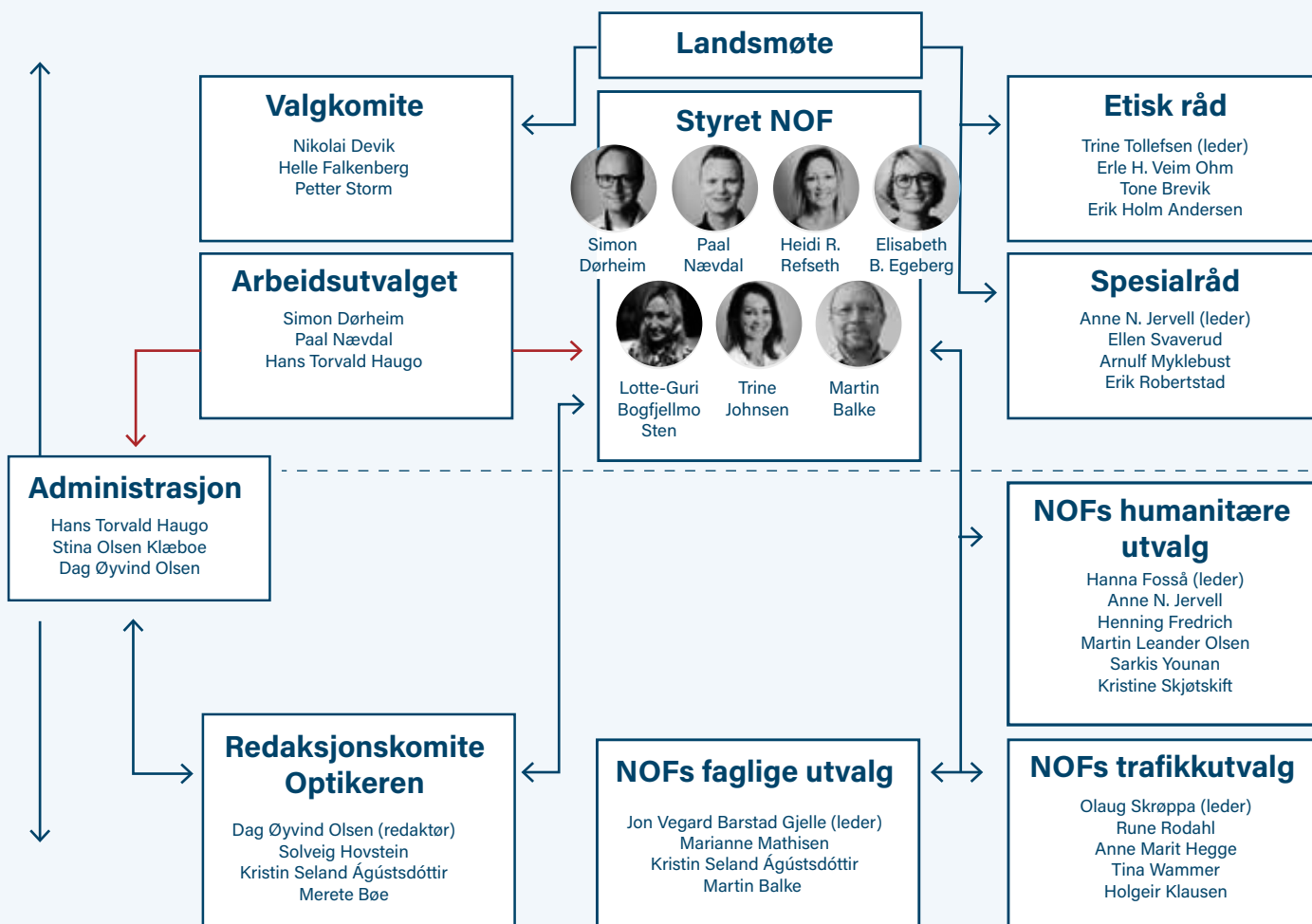


Stina Olsen Klæboe
Administrator



Dag Øyvind Olsen
Redaktør Optikeren

Dette er Norges Optikerforbund



Arbeidsplan 2022-2026



Arbeidsplanen er en rettesnor vi jobber etter. Samfunnsutviklingen viser at flere trenger synshjelp, både unge og eldre. Norges Optikerforbund er opptatt av å finne pasientvennlige løsninger og at optikere skal være «første kontakt for bedre syn». Styret har vedtatt en ny arbeidsplan for perioden 2022-2026. Et nytt punkt er bevissthet rundt natur og miljø.

Dette er hovedpunktene i den nye arbeidsplanen:

- Barn og syn
- Pasientvennlige løsninger
- Terapeutiske medikamenter
- Natur og miljø
- Samarbeidspartnere
- Medlemmer Norges Optikerforbund

Møt våre tillitsvalgte

Utvalg, råd og komiteer

NOF har en liten administrasjon, arbeidsoppgavene er mange. Derfor er forbundet helt avhengig av arbeidet til tillitsvalgte for å holde aktivitetsnivået oppe. Alle råd, utvalg og komiteer har egne mandater de jobber etter. Etisk råd og valgkomiteen velges av landsmøtet, de andre godkjennes av styret. Det er også tradisjon for at det nedsettes arbeidsgrupper innen spesifikke områder det jobbes for innen en begrenset tidsperiode.

Trafikkutvalget

Foredrag, undervisning og opplysningsarbeid om trafikk og syn er utvalget sitt mandat. I 2021 ble det gitt digital undervisning til trafikklærer-studenter ved Nord universitet på våren, og i november ble det holdt en fysisk samling for årets kull med workshops og praktiske øvelser. Denne undervisningen finansieres av Synsinformasjon.



Utvalget har mange planer om foredrag i samarbeid med andre organisasjoner innen trafikk. Disse planene tas opp igjen i 2022 etter at mye har blitt satt på vent på grunn av korona-pandemien siste to år. Nytt undervisningsmaterieill er trykket opp, og informasjonsfilmer om trafikk og syn er distribuert i samarbeid med Synsinformasjon.

Trafikkutvalget består av optikerne Holgeir Klausen, Tina Wammer, Anne Marit Hegge, Olaug Skrøppa og trafikklærer Rune Rodahl. Skrøppa er utvalgets leder.

Valgkomiteen



Norges Optikerforbunds valgkomitee består av tre medlemmer som innstilles av styret og velges av landsmøtet for ett år av gangen. Valgkomiteen gir sin innstilling til valg på ordinært landsmøte. Valgkomiteen består av Petter Storm, Nikolai Devik og Helle Falkenberg.



Etisk råd

Etisk Råd behandler etiske spørsmål knyttet til optikers yrkesutøvelse, og klager på optikere som er medlemmer i Norges Optikerforbund.

Rådet kan hjelpe deg med etiske spørsmål. Ikke nøl med å kontakte rådet, vi ønsker å bistå der vi kan! **Epost:** post@optikerforbund.no, merket ETISK RÅD.

Siste sak Etisk Råd behandlet, var i desember 2020/ januar 2021. Det var en klagesak fra forbruker. 2021 har vært et rolig år og rådet har god kapasitet for å behandle saker i 2022.

Rådet har i 2021 bestått av Erle Hortense Veim Ohm (permisjon), Tone Beate Brevik, Erik Holm Andersen og Trine Elisabeth Tollefsen. Brevik og Holm Andersen ble valgt inn under siste landsmøte. Advokat Kari Paulsrud har vært rådets juridiske rådgiver og sekretær.

Spesialist og kompetanserådet

Ny spesialitet ble vedtatt i 2021: Spesialist i synspedagogikk og synsrehabilitering. Det er brukt tid på å sette kriterier for denne.

Rådet følger kriterier satt av fagutvalget i behandlinger av søknader og ved evaluering av spesialistenes vedlikehold av spesialiteten.

Ønsker du å bli spesialist er det mulig å søke fortløpende via <https://www.optikerne.no>. Rådet behandler søknader to ganger i året.

7 optikere har blitt godkjent i allmennoptometri og 3 i ortoptikk og pediatrik optometri i løpet av 2021. Dermed kan 105 optikere kalle seg Spesialist i allmennoptometri og 32 Spesialist i ortoptikk og pediatrik optometri.

Rådet består av Anne Norvik Jervell, Ellen Svarverud, Erik Robertstad og Arnulf Myklebust. Vi har i 2021 hatt gleden av å møtes 3 ganger.

NOF – vår organisasjon

Humanitært utvalg

Utvalget skal bidra til at kunnskapen rundt viktigheten av synsrelatert humanitært arbeid, økes blant medlemmene og i befolkningen. 2021 har vært et rolig år for humanitært utvalg. Hanna Fosså tok i vinter over som leder av utvalget etter Anne N. Jervell, og Sarkis Younan og Kristine Skjøtskift kom inn som studentrepresentanter. Øvrige medlemmer er Henning Friedrich og Martin Leander Olsen.

I vår besluttet vi å avslutte fengselsprosjektene. Prosjektene ble gjennomført i fire fengsler.

Det første kullet med optikere i Moldova var ferdige våren 2021, og utvalget var med på å arrangere avslutningsfest for studentene.

På verdens synsdag i oktober, ble det samlet inn 31 000 kr til "NOF gir syn". Pengene går til optikerutdanningen i Moldova. Vi vil takke alle som har deltatt på markeringen og gitt gaver.



Redaksjonskomiteen Optikeren

Fagtidsskriftet Optikeren kommer ut seks ganger i året. Redaksjonskomiteen har en sentral rolle i innholdsproduksjon og stoffutvalgelse. Komiteen møttes for første gang til fysisk møte i desember etter nær to år utelukkende med digitale møter og produksjon av stoff fra hjemmekontor. Komiteen har tett og jevn kontakt gjennom året. Komiteen ledes av redaktør Dag Øyvind Olsen. Øvrige medlemmer er Solveig Hovstein, Merete Bøe, Kristin Seland Agustsdottir og Maria Jahr. Tips tas imot med takk og sendes redaktøren på e-post: dag@optikerforbund.no



Fagutvalget

Annerledesåret 2021 ble nok en gang et revisjonsrikt år for fagutvalget. Hovedmandatet til fagutvalget er å revidere NOFs kliniske retningslinjer og opprette nye retningslinjer ved behov. Følgende retningslinjer er revidert: Undersøkelse av pasienter med aldersrelatert maculadegenerasjon, Undersøkelse av pasienter med katarakt og Undersøkelse av barn. I tillegg er det opprettet to nye retningslinjer: Refraktiv kirurgi og Behandling av barn med myopi. Det er med stolthet at utvalget for første gang lanserer en retningslinje for behandling. Nye kriterier for spesialitetene er også ferdig. Tre nye retningslinjer ble også påbegynt i 2021. Disse omhandler hygiene, tørre øyne, samt slag og syn. Jon Gjelle tok over som leder av utvalget etter Lene Luraas før årsskiftet. Øvrige medlemmer er Marianne Mathisen, Martin Balke og Kristin Seland Agustsdottir.

SJOVS

Scandinavian Journal of Optometry and Visual Science (SJOVS) er et forum for formidling av forskning blant optikere og andre forskere innen optometri og synsvitenskap. Tidsskriftet publiseres digitalt med to hovednummer i året og fortløpende med enkeltartikler. SJOVS utgis av Norges Optikerforbund og den italienske optikerorganisasjonen SOPTI. SJOVS har utvidet sin redaksjonskomite og ledes av professor Rigmor C. Baraas. Professor Helle K. Falkenberg sitter i redaksjonskomiteen.



Dine medlemssider

Har du gjort deg kjent med dine medlemssider? Det bør du! De er en god kilde til informasjon.

Her kan du selv endre din kontaktinformasjon og velge betalingsmåte for ditt medlemskap. Det er viktig at vi har dine kontaktdetaljer riktig, slik at vi kan kommunisere med deg og sende Optikeren til korrekt adresse.

Ønsker du å endre betalingsmåte for ditt medlemskap, gjør du det under fanen «økonomi». Husk å lagre opplysningene før du logger ut. Vi setter pris på om du legger inn et bilde av deg selv også! Er noe uklart? Da kan du kontakte oss på e-post: post@optikerforbund.no

Vi sender ut nyhetsbrev, informasjon om undersøkelser, faktura, kurs og mye mer på e-post, SMS og i posten/ med bud.



NOFEP – Etterutdanning som teller

Som optiker er du i samarbeid med din arbeidsgiver pliktig til å holde deg faglig oppdatert. NOFEP er optikerbransjens system for å motivere til faglig påfyll. Her loggføres poeng for kurs og utdanning. I Europa er det en enighet om at minimumskravet bør være 1 time faglig påfyll per måned. Dette gir 36 NOFEP over tre år, slik som vi har i Norge.

Over 1100 optikere er registrert i NOFEP-systemet. De siste to årene har stadig mer av den faglige oppdateringen blitt digital, ettersom det har vært få fysiske fagsamlinger.

Følg med på din personlige oversikt på nettsidene slik at du som kursdeltager får alle de etterutdanningspoengene du skal ha.

Medlemsfordel: Advokatbistand

Som medlem kan du benytte deg av en times gratis konsultasjon med advokat i året. Denne tjenesten står du fritt til å bruke til hva du vil. De fleste spørsmålene dreier seg om arbeidsrett: uenigheter om avtaler og kontrakter, spørsmål relatert til oppsigelser, egenmelding, arbeidskontrakter og spørsmål om lønn eller permisjon.

Kontakt:
post@optikerforbund.no



Studentmedlemmer

Vi har tett kontakt med studentmiljøet på Kongsberg. Norges Optikerforbund har en studentkontakt i hver klasse. Førsteklassestudentene fikk en presentasjon av NOF like etter studiestart, der de kunne melde seg inn som studentmedlemmer, og de fikk utdelt hver sin ryggsekk. Det er også holdt digitale og fysiske foredrag for optikerstudentene av både generalsekretær og redaktør i Optikeren i 2021.

Landsmøtet 2021

Landsmøtet i Norges Optikerforbund 2021 gjorde viktige vedtak. Møtet ble holdt digitalt 23. april.



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

Landsmøtet vedtok å innføre en ny bransjeintern spesialitet for optikere innen synspedagogikk og synsrehabilitering, etter mal for de to andre spesialitetene i allmennoptometri og ortoptikk og pædiatrisk optometri. Hovedinnlegg er det tverrfaglige studiet som tilbys fra USN og som noen få optikere allerede har gjennomført.

Styreleder Simon Dørheim la vekt på optikerens rolle, som har vært svært viktig og nyttig i pandemi-året. Det gode samarbeidet i bransjen om smittevern, har vært av avgjørende betydning for at man har klart seg så godt gjennom koronapandemien.

– Et sterkt NOF er bra for optikeren fordi det kan bidra til at optikerens rolle forsterkes. Det er bra for den enkelte optiker, og det er bra for bransjen.

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

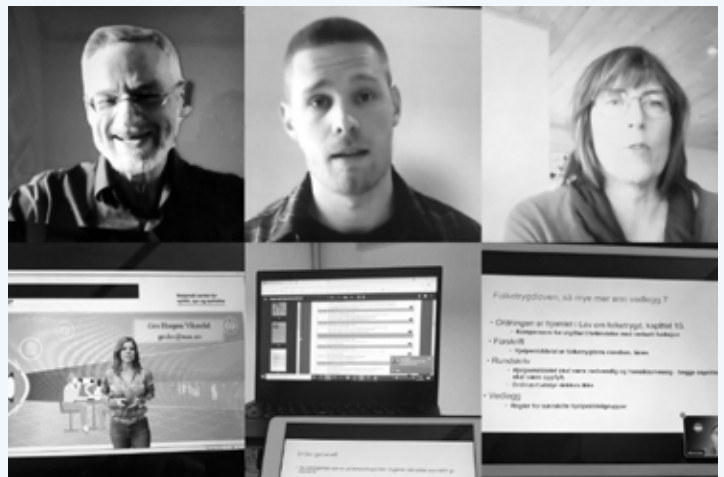
– NOF er til for sine medlemmer. NOF står allerede sterkt. Vi kommer til å jobbe videre for at NOF og optikerens posisjon styrkes ytterligere. Jeg er helt sikker på at SI ser verdien av dette, og at vi også i fremtiden vil løse utfordringene som kommer på en god måte.

Allsidige Helle K. Falkenberg ble tildelt Samfunnsprisen. Paal Nævdal sa i sin tale at vinneren har med sin store arbeidskapasitet virkelig satt optikeren på kartet de siste årene.

Fagkonferanse

Det ble holdt en digital fagkonferanse søndag 25. april.

Fagdagen samlet over 250 deltakere som fulgte et variert program fra morgen til sen ettermiddag. Hovedfokus var barn og syn, støtteordninger fra NAV – med spørsmål og svar. Vinnerne av Sølvetretinoskopene de to siste årene presenterte sine mastergrads-prosjekter, og Fagutvalget gikk gjennom revisjoner som er gjennomført av Kliniske retningslinjer i 2020.



NORVIS

Samfunnsutviklingen går den veien at det blir stadig flere eldre i Norge. Da er godt syn viktig. Det er viktig å se godt i hjemmet, ha godt lys, god kontrast og gjøre livene litt enklere. Her har optikerne en viktig rolle. NorVIS er et stort prosjekt om syn og slag som Helle Falkenberg leder. Hun ble tildelt fem millioner kroner for dette nettverksprosjektet, som inkluderer mange aktører og organisasjoner, der Norges Optikerforbund er en samarbeidspartner.



Internasjonalt arbeid

Norges Optikerforbund er medlem i den nordiske optikerorganisasjonen Nordisk Optiker Råd (NOR) og europeiske European Council of Optometry and Optics (ECOO)

Hvert år møtes representantene fra optikerorganisasjonene i Norden til et felles møte for å utveksle erfaringer, lære av hverandre og samarbeide. Det er kontakt mellom organisasjonene i løpet av året, men kun ett årlig møte der lederne i forbundene er samlet. Møtet er viktig for å oppdatere seg på utviklingen av optometrien i Norden. Samarbeid over landegrensene er ett av temaene Nordisk Optiker Råd engasjerer seg i. Høstens møte ble holdt i København.

European Council of Optometry and Optics (ECOO) er paraplyorganisasjonen for optikerforbundene i Europa. Norges Optikerforbund er et aktivt medlem og deltar på vår- og høstmøtene i ECOO.

ECOO har en viktig rolle for optikerorganisasjonene i Europa, både for å bli oppdatert på hva som rører seg innen profesjonen, og for å bli informert om politiske vedtak som angår den enkelte optiker.

Det arbeides i komiteer innen flere områder. Norge har sett spesielt på digitalisering av helse og helsetjenester på nettet. Begge årets møter ble holdt digitalt.



NM-vinner 2021

Arnulf Myklebust har jobbet med barn med spesielle synsbehov store deler av sitt yrkesliv. Det førte ham helt til topps som Norgesmester i optometri 2021.

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

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

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

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

Sølvretinoskopet 2021



Sølvretinoskopet for beste mastergradsprosjekt gikk til Grete Helen Andersen.

Andersen har sett på hvordan pasientens behov og optikers anbefaling samsvarer.

Juryen trakk frem at kunnskapen oppgaven gir kan raskt benyttes til å endre praksis. Alle optikere bør sette seg inn i oppgaven for å oppnå bedre kommunikasjon på synsprøverommet. Hovedfunnene i oppgaven ble omtalt i et intervju i Fagtidsskriftet Optikeren (1:2021).

Grete Helen Andersen er en svært erfaren optiker med mange års praksis hos Brilleland i Oslo. Hun har tidligere delt av sine pasientkasus på fagkonferansen.



MASTERGRADER OG EUROPEISK DIPLOM

MASTER I OPTOMETRI OG SYNSVITENSKAP

TEKST: HILDE WEDDE, USN

Med denne mastergraden vil du som allerede er optiker bli i stand til å ta en utvidet klinisk rolle innen øye- og synshelse i samarbeid med andre profesjoner i helsevesenet.

NÆRINGSMASTER

Ønsker du å kombinere jobb med studier? Vår næringsmaster gir deg en unik mulighet til å jobbe i en bedrift 50% samtidig som du studerer 50%. Næringsmasterstudentene følger en fast oppsatt studieplan og gjennomfører masteren i løpet av 3 år.

Ukebaserte samlinger gjør at man kan jobbe hvor som helst i landet og samtidig gjennomføre studiene. Studiet er godt egnet for de som nettopp er ferdig med bachelorstudiet, men kan også være aktuelt for andre som ønsker fordypning og mastergrad.

Bedrifter som inngår avtale om å ansette en student på Næringsmaster vil selv være med på intervju og utvelgelse av aktuell kandidat til sin bedrift. Det er også mulig å ha med egen bedrift inn i programmet.

Næringsmasterprogrammet kan også være aktuelt for bedrifter som ønsker å ansette en masterstudent i 50% stilling.

Fordypning i ortoptikk og pediatrik optometri gir kompetanse til å undersøke og behandle barn, unge, voksne og eldre med ulike synsproblemer. Her får du også kompetanse til å utøve en utvidet synsutredning, og behandling i form av synstrening av barn, unge,

voksne og eldre med okulomotoriske og perseptuelle synsvansker.

Fordypning i allmennoptometri gir deg kompetanse til å undersøke og behandle enklere sykdomstilstander i øyets fremre segment, og kompetanse til å kunne samarbeide og samhandle om undersøkelse og behandlingsoppfølging av enklere øyetilstander relatert til AMD, diabetes og glaukom. Du får også kompetanse relatert til visuell ergonomi og arbeidsplassoptometri.

Master på deltid utenom Næringsmasterprogrammet

Det er også mulig å ta master i optometri og synsvitenskap på deltid der du gjennomfører studiet over åtte semester. Innhold og fordypninger er det samme som i Næringsmasterprogrammet, men du har mulighet til å bruke lenger tid på masterløpet.

Krav til opptak til Master i optometri og synsvitenskap

- Autorisert optiker på bachelorgradsnivå
- Kompetanse i kontaktlinsetilpassing
- Rekvireringsrett for diagnostiske medikamenter
- Snittkarakter fra bachelorgraden må være C eller bedre

Europeisk diplom

Europeisk Diplom gir deg utdanning på det høyeste nivået for autorisasjon som optiker i Europa. Formålet med videreutdanningen Europeisk Diplom er å gi dybdekunnskap og gode kliniske ferdigheter for avansert kontaktlinsetilpassing og dokumentasjon av klinisk optometrisk praksis. Europeisk Diplom inneholder også emnet Avansert okulær patologi.

Undervisningen går parallelt med de to første semesterene i Master i optometri og synsvitenskap

Opptakskrav

Denne utdanningen er rettet mot autoriserte optikere med bachelorgrad i optometri fra 2012 eller senere.

- Bestått bachelorutdanning i optometri eller tilsvarende
- Grunnleggende kontaktlinsekompetanse
- Kompetanse for bruk av diagnostiske medikamenter tilsvarende autorisasjonskrav for norske optikere.
- Krav om karakter C eller bedre kan fravikes

Søknadsfrister:

- 15. mars for Næringsmaster i optometri og synsvitenskap
- 15. april for Deltidsmaster i optometri og synsvitenskap, og Europeisk Diplom 

KONGSBERG VISION MEETING

– DAG 1 «LIGHTING DAY»

TEKST OG FOTO: MERETE BØE

Vi tenker ikke over det når det er tilstrekkelig og behagelig, men vi kan føle ubehag hvis det er for lite og feil brukt. Natur og naturlige prosesser påvirkes av menneskers bruk av kunstig belysning. Kunnskap om lys er viktig! Råd og veiledning om lys og belysning kan i mange tilfeller være like viktig som riktige briller.



En lysboks kan enkelt lages, og effekter av overflatestrukturer, direkte og indirekte belysning er nyttig å se.

LYS OG MATERIALER I NATUREN

Dagen startet med Sylvia Pont fra Delft University of Technology i Nederland, men som også er tilknyttet USN i en 20 % stilling. Hvordan vi oppfatter lyset og omgivelsene påvirkes av retningen på lyset, overflaten på materialer, skygger, refleksjon, hvordan vi beveger

oss i rommet, og hvordan vi beveger øynene. Det nærmeste en kommer helt konstant belysning i alle retninger, er hvis en er ute om vinteren, og det er snø og tåke. Denne diffuse belysningen gir et flatt uttrykk.

Alle disse tingene gjør at farger som vi vet er fysisk forskjellige, kan se helt like ut under bestemte lysforhold, eller omvendt. Dette kalles farge-metameri, og er sikkert et fenomen som mange har opplevd ved maling og oppussing. Det vil være helt umulig å ha ett lys som optimaliserer lyssetting av ulike

materialer. For å se lyset må en ha et objekt det lyser på. Det kan være lurt å demonstrere hvordan leseopplevelsen endrer seg avhengig av retningen på lyset.

DET STORE BILDET

Helga Iselin Wåseth, doktorgradstipendiat ved USN, presenterte deler av sitt Ph.D.-prosjekt. Det omhandler utendørs belysning og dets påvirkning på naturmangfold, og undersøker hvordan man gjennom design kan redusere lysforurensning.

Det har blitt et større fokus på naturlig mørke og kunstig belysning. Frem til ganske nylig har utebelysning blitt sett på som noe positivt. Lysforurensning medfører at nattehimmelen blekner og dette har igjen stor innvirkning på dyr og natur. Nyere forskning viser at kunstig belysning påvirker alt fra insekter, fisker, dyr og planter på en negativ og skremmende måte.

Utebelysning er nødvendig for at vi skal kunne ferdes ute på en trygg måte, og gi en følelse av trygghet. Lysdesignere har et stort ansvar for å finne løsninger hvor en benytter mindre lys ute, men likevel opprettholder trygge omgivelser for fotgjengere. Både når det gjelder mengde, retning og type lys vi skal benytte ute, og dette med energibruk.

En viktig del av det å føle seg trygg som fotgjenger, er hvordan andre fotgjengere oppfattes og sosial interaksjon. Spesielt viktig er det hvordan andre ansikter oppfattes. Det er stor forskjell på hvor vennlig et ansikt oppfattes avhengig av retningen på lyset. I denne sammenhengen viser det seg at 25 meter er en grense på hvor langt unna en annen person kan være for at vi skal kunne oppfatte ansiktsuttrykk og sinnsstemning. En pågående studie ser på hvordan belysning kan ivareta riktig lyssetting av ansikter til fotgjengere, samtidig som lysnivået reduseres sammenliknet med dagens bruk av utelys.

HVORDAN KAN LYS PÅVIRKE OSS UTOVER DET VISUELLE?

Interesseområdet til Dr. Manuel Spitschan er hvordan lys påvirker oss utover det å kunne observere farger og detaljer.

Mye av årsaken til denne påvirkningen er den tredje typen fotoreseptorer som finnes i øyets retina, i tillegg til staver og tapper. Fotoreseptorene, ipRGC, er i et mye mindre antall enn stavene og tappene, men er til gjengjeld veldig viktige i vår oppfattelse av døgnvariasjoner ut i fra lys-mørke. Dette gjør at selv med ikke-fungerende staver og tapper, har vi en lyssans som igjen påvirker de biologiske prosessene i kroppen.

Årsaken til dette er melanopsin, et lysfølsomt protein, som gjør at ipRGC-reseptorer er selvstendig følsomme for lys, men har ingen rolle i vår visuelle

tolkning av det som omgir oss. Dette er veldig interessant forskning, spesielt med tanke på om ulike bølgelengder i synlig lys har ulik påvirkning på disse fotoreseptorene.

Etter en tid med Covid-19 er alle konferanser et høydepunkt, og Kongsberg Vision Meeting 2021 var her ikke noe unntak. Dagen ble avsluttet med en Workshop hvor vi lagde vår egen lyskasse og belyste ulike objekter med både direkte og indirekte lyskilder. Selv om det nok var en helt annen mengde deltakere på dag 2 og 3, er det synd de ikke fikk med seg «Belysningsdagen». Lys er en utrolig viktig del av det å kunne oppnå et optimalt syn. Vi som optikere har et stort ansvar i råd og veiledning rundt dette med riktig og god belysning. Dette var absolutt en dag hvor en så effekten av lys og ulike lysforhold. ●

KONTAKTLINSE FOR REFRAKSJONSBEHANDLING

TEKST OG FOTO: KRISTIN SELAND ÁGÚSTSDÓTTIR

Myopikontroll har etter hvert blitt en anerkjent del av optometrien, og er et område i stadig utvikling. Men kan man bruke samme teori for å redusere styrkene hos høygradig hyperope? Det er viktig at vi begynner aktiv behandling av ametropi og ikke kun gir korreksjon.

Professor Nicola Logan jobber i dag ved Aston University i Birmingham. Hennes nåværende forskningsinteresser inkluderer myopiutvikling, -progresjon og -behandling. Ved å jobbe både i laboratoriet og på klinikk, tester hun ulike strategier for å bremse myopiutvikling hos barn.

Hvorfor vokser øyet, og hva er mekanismene bak dette? Og hva kan vi gjøre for å endre denne progresjonen? Dette kan være vanskelig å forklare foreldre når man sitter med et barn med økende myopi. Men det er vist at risikoen for ukorrigerbart synstap øker med økende aksiallengde og alder. Et lengre øye vil

ha høyere risiko for å utvikle patologi slik som glaukom, netthinneløsning og myopisk makulær degenerasjon. Dette gir igjen høyere sannsynlighet for å måtte gjennomgå kirurgi.

Teorien som legges til grunn for de ulike kontaktlinsealternativene ved myopikontroll, er at en standard myopikorreksjon vil lage et perifert defokus bak netthinnen. Siden øyet «ønsker» å se skarpt også her, vil det strekke seg til der styrken ligger, og dermed vokse. Aksiallengden, og dermed styrken, vil således øke. Denne teorien er bevist ved ulike dyrestudier. Med kontaktlinser beregnet for myopikontroll legges i stedet det perifere defokusområdet foran netthinnen. Slik hindres øyets ønske om vekst.

Det finnes ulike kontaktlinsealternativer ved myopi: orthokeratologi, myke kontaktlinser med dual focus, EDOF (extended depth of focus), myke multifokale kontaktlinser (i utgangspunktet produsert for de presbyope) og hybridlinser. Sistnevnte har per nå intet bevisgrunnlag.

ORTHOKERATOLOGI

En studie som gikk over to år, viser at orthokeratologi (OK) kan redusere

øyets aksielle vekst med hele 43 %. Ved høy myopi ble det brukt OK-linser opp til fire dioptrier, og briller for korreksjon over dette. Denne kombinasjonen viste seg å gi 63 % redusert aksiallengdevekst. En studie viser også at multifokale OK-linser kan redusere øyets vekst enda mer, men her ble det et tema rundt oppnådd beste visus, noe som er viktig i forhold til etterlevelse fra pasientens side. Og dermed om man oppnår ønsket effekt.

MULTIFOKALE OG BIFOKALE MYKE KONTAKTLINSE

Flere studier viser effekt ved bruk av denne type kontaktlinser. Tilpasningen er også ofte enklere enn ved OK, noe som gir økt etterlevelse og dermed maks effekt av behandlingen. BLINK-studien viser at høyere addisjon gir større oppnådd effekt ved myopikontroll. Høy addisjon ga 0,6 dioptrier endring i styrke, middels addisjon ga 0,89 dioptrier endring, og vanlige kontaktlinser ga en endring på 1,05 dioptrier.

Et spørsmål mange stiller seg, er om effekten av myopibehandling vil bestå når behandlingen avsluttes. En studie gjort med linsen MiSight, viser at øyet

fortsetter å vokse som normalt etter behandling, men at den økte veksten som skjer ved myopiprogresjon opphører.

MiSight er laget med såkalt dual focus; altså to korreksjonssoner. En randomisert klinisk studie over seks år viser redusert myopiutvikling og aksiallengdevekst. Kontaktlinse gir også redusert progresjon selv ved sen start. Studien viser gjennomsnittlig 0,92 dioptrier redusert progresjon. Den eksessive myopiveksten avtar, og man sitter igjen med kun normal vekst for alder.

Defocus incorporated soft contact lens (DISC) har konsentriske, alternerende soner for avstandskorreksjon og defokus. Korreksjonssonen gir godt avstandssyn, samtidig som defokuseringssonene gir myopisk defokus på retina.

Vision Care sin NaturalVue har et styrkeområde opptil -12,25 dioptrier. Den har såkalt Extended Depth of Focus (EDOF) med en fast addisjon opp til +3,00 dioptrier. Linsen kan brukes både ved myopikontroll og som multifokal kontaktlinse ved presbyopi.

Men hva med hyperopi? Kan man utnytte samme linseteknologi for å trigge vekst hos høygradig hyperope ved å indusere perifert slør bak netthinna, og er det et behov for dette? En liten studie utført over tre år på 8-14-åringene, viste begrenset effekt av slik behandling. Endring i aksiallengde var 0,18 mm sammenliknet med kontrollgruppen som hadde 0,07 mm endring. Det var dermed liten effekt på styrken. Vedrørende etterlevelse så er det generelt vanskeligere å få hyperope til å bruke kontaktlinser, da det har liten effekt på visus og stereosyn.

OG HVA SYNS BARN OM Å BRUKE DISSE ULIKE KONTAKTLINSENE?

Det er generelt lite problemer med slør, og etterlevelsen er stort sett bedre enn hos for eksempel studenter. Så det er lite risiko relatert til feil bruk hos barn. ●



Professor Nicola Logan

HVA ER EN SPESIALLINSEPRAKSIS?

TEKST OG FOTO: KRISTIN SELAND ÁGÚSTSDÓTTIR

Hva er egentlig en spesiallinse? Er det en linse for det «syke» øyet? Eller er det alle linser som det ikke er mulig å kjøpe i en nettbutikk? Kanskje er det ikke linsen, men pasienten og oppfølgingsbehovet som avgjør om en linsetilpassing er spesiell?



Under paneldiskusjonen som avrundet den andre dagen av Kongsberg Vision Meeting (KVM), var temaet hva som definerer en spesiallinsepraksis. I panelet satt Anne Norvik Jervell (Klarere), Klaus Sjøhaug (Interoptik Sjøhaug og Sande), Jørgen Gustavsson (Multilens), Bengt Stensson (Linsoteket) og Eilin Lundanes (USN). Moderator var Erik Roberstad (Interoptik Holt).

Er spesiallinser for alle, og kan alle drive med det?

Her var panelet enige i at dette ikke er for alle. For å bli god trenger man å få et volum på antall tilpasninger. Denne kan også være ulik for ulike linser. Det anses også som lurt å kunne henvise internt.

Hvilke spesiallinser bruker dere mest?

Alle i panelet har noen linser som brukes mer enn andre, men det kan være lurt å la nysgjerrigheten rå. Prøv forskjellige linser, men lær noen av dem godt. Ha en til to leverandører



Paneldiskusjon under KVM

som du kjenner godt. Det er også ulike grener innenfor spesiallinser: Ortho-K, sclerallinser, RGP, myke spesiallinser med flere. Ca. 20 % har for eksempel hornhinnediameter (HVID) utenfor normalen. Så ikke glem de myke spesiallinsene.

Kontaktlinsetilpassing til pasienter med pellucid marginal degenerasjon (PMD) og keratokonus er kanskje de mest vanlige spesiallinsetilpassingene. Hvilke kontaktlinser bruker dere mest da?

Det brukes mer sclerallinser i dag. Det er lettere å tilpasse enn RGP. Men panelet rettilpasser sjelden fra RGP til sclerallinser. Hybridlinser brukes også noe mindre nå, siden de har færre parametre enn sclerallinsene. Pasientene undersøker også mer på internett nå angående ulike muligheter.

Hvilke andre pasientgrupper kan få sclerallinser?

Pasienter med tørre øyne, høygradig myope, stor korneal astigmatisme, høy cylinder og de med ønske om multifokale kontaktlinser. Pasienter med tørre øyne blir ofte veldig fornøyde når de får tilpasset sclerallinser.

Hva må gjøres for tilpassing?

Snakk med pasienten og gi informasjon om hva som er målet, og hva som kan gjøres. Avdekk behov og hvilke ønsker pasienten har. Ikke gjøre det for

komplisert. Gjør de enkle målingene og ta en god refraksjon.

Hvilket utstyr MÅ en spesiallinseklinikk ha?

De fleste i panelet mener at Topograf og spaltelampe er minimumsutstyr. Men det påpekes at det ved Moorfield eyehospital kun brukes spaltelampe ved spesiallinsetilpassing. Men en topograf gjør det enklere. Den kan også brukes til å følge eventuell sykdomsutvikling. Ved myopikontroll sies det at en skal ha et biometer.

Hva med henvisninger; hvorfor henviser ikke vi optikere mer til hverandre? Dette er det litt ulike meninger om,

men kanskje kjenner vi ikke mulighetene som finnes i eget nærområde? Kanskje vi ikke er gode nok på å promotere oss selv og hva vi kan? Det er ofte lettere å samarbeide/få henvisninger hvis vi snakker med optikere og øyeleger i eget område. Det er enighet i panelet om at vi må bli flinkere til å bruke hverandre.

Hva med kontaktlinser som kombineres med terapeutisk medisin?

Terapeutisk medisin er nok noe vi bør jobbe med å få tilgang til. Men det blir en hard kamp å komme dit. Vi må være klare for den kampen. Men vi blir presset fra den andre enden av for eksempel butikker som pusher enkel

refraksjon. Vi må i stedet forstå øyet, og bruke den teknologien og fagkunnskapen vi har.

Har dere noen råd til unge optometriste som ønsker å bygge fremtidens spesiallinsepraksis?

Ta videreutdanning og følg med på det som kommer! Bruk leverandørene. De sitter på mye informasjon om hva som finnes på markedet. Kanskje kan man hospitere hos eller besøke noen som allerede jobber med spesiallinsepraksis? Men tørr å starte og å prøve. By på deg selv, promoter kunnskapen i lokalområdet, og finn ditt marked. ●

DEN EVIGE KAMPEN MELLOM MONOVISION OG MULTIFOKALE

TEKST OG FOTO: KRISTIN SELAND ÁGÚSTSDÓTTIR

Når vi ser på tallene for kontaktlinsebruk fordelt på alder, ser vi en kontradiksjon i aldersgruppen 40 til 45 år; kontaktlinsebruken avtar, selv om korreksjonsbehovet øker. Samtidig vet vi at livsstilen til denne aldersgruppen har endret seg drastisk over de siste årene. De ser yngre ut, de føler seg yngre, og de er generelt mer aktive. Vi vet også at behovet for godt syn på nær er større og mer krevende i dag.

Fabricio Zeri, Department of Materials Science and Research Centre in Optics and Optometry, University of Milano Bicocca, COMiB Milan, Italia, var dessverre ikke selv tilstede under Kongsberg Vision Meeting, men han holdt likevel et spennende foredrag via videolink fra sitt kontor i Milano.

Prevalensen av funksjonell presbyopi er 1.782 milliarder på verdensbasis, og det finnes flere ulike løsninger for å korrigere dette ved hjelp av kontaktlinser. Man kan bruke lesebriller utenpå kontaktlinser i avstandskorreksjon, man kan ha monovision og bifokale, samt ulike varianter kontaktlinser som gir simultansyn, for eksempel multifo-

kale eller linser med Extended Depth of Focus (EDOF).

Det har lenge vært en rivalisering mellom tilpassing av monovision og multifokale kontaktlinser. Ulike mekanismer spiller inn for hvilken tilpassing som er best.



Gode diskusjoner på den faglige møteplassen Kongsberg Vision Meeting

1. Marked: På verdensbasis har de multifokale kontaktlinserne størst markedsandel innenfor det presbyoppe kontaktlinsemarkedet. Med henholdsvis 9 % av totalt linsemarked, mot 2 % for monovision. Ser vi på de samme tallene i Norge (for 2020), er disse henholdsvis 19 % for de multifokale, mot 4 % for monovision. Det finnes nå et stort utvalg multifokale kontaktlinser å velge mellom, slik at tilpassingen har blitt enklere.

2. Innvirkning på synet: De multifokale kontaktlinserne gir et bedre dybdesyn enn monovision, men vil gi redusert kontrastsensitivitet på grunn av hemmet OTF/PSF (?). Monovision hemmer ikke OTF/PSF i hvert øye for seg, men kan gi subjektiv reduksjon i visus, kontrastsensitivitet, dybdesyn, samt problemer med kjøring i mørket og ved skjermarbeid i mellomavstand.

3. Subjektiv tilfredshet ved tilpassing er rimelig lik ved multifokale kontaktlinser og monovision hos de med suksessfull tilpassing, men ved noen kliniske studier er tilfredsheten bedre ved multifokale kontra monovision. Både monovision (59-67 %) og multifokale kontaktlinser (cirka 60 %) har høy suksessrate. Hvilken av tilpassingsmetodene man velger, vil dermed ikke forutsi suksessraten.

4. Hjernens tilpassingsdyktighet: Mange mennesker tilpasser seg enkelt monovision, mens andre ikke tolererer dette i det hele tatt. Ved å måle ERP-VEP (event related potential- visually evoked potential), har man kunne se hvorfor det er forskjell i tilpassingsdyktighet. Ved monovision så man at signalet til visuelle cortex ble dårligere, men at det oppstod kompensierende aktivitet. Ved tilpassing av multifokale kontaktlinser så man også at signalet til visuelle

cortex ble dårligere, men her oppstod det ingen kompensierende aktivitet.

Av dette kan vi se at det er økende bruk av både multifokale kontaktlinser og monovision, eller en kombinasjon av disse. Det er derimot vanskelig å se forutsi hvilken av disse variantene som gir størst suksess for den enkelte bruker. ●

VANLIG MED SYNSPROBLEMER ETTER COVID-19

TEKST OG FOTO: HELENE SKOGEN OVERSETTELSE: INGER LEWANDOWSKI

Mange mennesker med langvarige problemer etter covid-19 får også synsforandringer. Det viser pågående forskning ved Rehabiliteringsmedicinska kliniken i Linköping, og bildet bekreftes av Therese Westerlund, optiker ved Optiker Almå i Linköping. Hun møter mange langtidssyke og oppgitte pasienter i hverdagen, men ser også at det finnes behandling som hjelper.

Therese har lang erfaring med å hjelpe voksne og barn med traumeskader, og pasienter kommer ofte til henne via Neurorehab og Barnrehab i Linköping. Ved nærmere undersøkelser har det vist seg at flere av dem også har hatt covid-19, og Therese ble nysgjerrig på sammenhengen mellom sykdommen og symptomene pasientene hadde.

Noen ganger har flere medlemmer av samme familie søkt hjelp fordi de også har vært syke av covid-19, men pasienter har også strømmet til via sosiale medier der Thereses navn er inkludert i et forum for langtidssyke.

Så langt har Therese møtt 54 pasienter fra ulike deler av landet. De kommer delvis fra Linköping selvfølgelig, men også fra Stockholm, Göteborg, Växjö og andre steder.

– I starten møtte jeg mange eldre og ansatte i omsorgssektoren, rett og slett fordi de ble syke først. Men i snitt er de fleste som kommer i 40-årene og begynner å få problemer med å lese på nært hold, sier Therese.

Omtrent halvparten av pasientene har vært hos spesialister i nevrologi og



Optiker Therese Westerlund har møtt 54 pasienter etter covid-infeksjon.

lungemedisin for sine symptomer knyttet til covid-19. Over halvparten hadde mistet lukt og smak under infeksjonen, og rundt en fjerdedel følte seg stresset før de ble syke, noen på grensen til utmattelse. De fleste er følsomme for lyd og lys, og mange føler seg oppgitte og deprimerte. Bare noen få av Thereses pasienter opplever synsproblemer alene.

– Mange føler seg ikke tatt på alvor og er så triste at de gråter når de forteller om situasjonen sin. De har alle mulige symptomer, men vet ikke hvor de skal

henvende seg, sier Therese. Jeg setter av ekstra lang tid når vi møtes for første gang, en time og 20 minutter, og prøver å tilpasse meg etter hvor syke de er. Mange trenger dempet belysning og rolige omgivelser. Jeg snakker med en så rolig stemme jeg kan og tar ofte pauser. Vi tar en ting om gangen, og jeg prøver å være lydhør for deres historier for å kunne velge øvelser som passer inn i deres liv og hverdag.

Mange mennesker med langvarige problemer etter covid-19 har problemer med å lese, se på TV, kjøre bil eller handle. De kan oppleve svimmelhet, optic flow, objektbevegelse og anstrenghet eller dobbeltsyn på nært hold. De har ofte problemer med å fokusere på avstand. Den vestibulo-okulære refleksjonen kan være påvirket, og noen har visuelt nedsatt hukommelse. Samlet sett er problemene lik de man finner hos personer med traumeskader og hjernerystelse.

– Jeg brukte min erfaring med behandling av traumepasienter, men trengte selvfølgelig å teste meg selv med de første tilfellene. Da de kom tilbake og følte seg bedre, ja da visste jeg at behandlingen virket. Jeg lærer meg å for-



Å lese, se på TV, kjøre bil eller å handle skaper problemer for flere. Man kommer ofte langt med riktige briller, trening, filterbriller og tålmodighet.

stå pasientene bedre og bedre, og kan tilpasse behandlingen for hver enkelt. Men generelt, hvis jeg sammenligner med traumepasienter, må jeg redusere antall repetisjoner og gå mer forsiktig frem med covid-pasientene.

Og det er dessverre ingen rask løsning. Men med innsats på flere områder, er sjansen stor for at pasientene føler seg bedre. Thereses oppskrift på en vellykket behandling inneholder i de fleste tilfeller tre deler: riktige briller, filterglass og trening.

Først og fremst gjør hun en øyeundersøkelse og sjekker hvordan pasientene ser. Mange har ikke brukt briller før, men kan trenge det nå. Noen har vist seg å være ukorrigert langsynte, og andre kan trenge å justere styrken i brillene eller kontaktlinsene.

– Ofte er muskelmassen i hele kroppen nedsatt og det påvirker også øynene, så vi må gi pasientene et så avslappet bilde som mulig, sier Therese. Jeg starter ofte med å ta bort progressive briller og gi pasienten to par i stedet, slik at hjernen skal slippe å stille seg om. Noen ganger

er det behov for et avlastningsprisme på nært.

Therese tilbyr nesten alltid filterglass, men noen ganger venter hun til det andre besøket, fordi det er mye som skal bearbeides i starten. Fordelen med komfortfiltere er at de filtrerer bort utvalgte deler av lyset, noe som mange opplever som behagelig og beroligende. Noen kjøper filterglassbriller med styrke, mens andre har dem utenpå sine vanlige briller.

– Covers er ofte en god løsning for migrenepasienter fordi de fjerner strølys. Men det har vist seg å være en god løsning også for covid-pasienter, fordi de har samme behov for å begrense lysinnstrømningen.

Therese har lagt merke til at rosa filterglass (ML41) ofte oppleves positivt av dem som prøver.

– Jeg anbefaler alltid ML41 fordi jeg synes de gir best lindring for øynene, men jeg lar pasientene prøve forskjellige farger og nyanser. Mange opplever en behagelig følelse av ML41 allerede under utprøvingen og sier at de får en følelse av ro, at overaktiviteten i hjernen dempes og at det blir stille.

Pasientene som er ukorrigert langsynte, har vist seg å se bedre med blått filter, mens nærsynte ofte ser bedre med rosa. Noen få har også foretrukket et grønt filter. Therese anbefaler imidlertid ikke kontrastfiltre for disse pasientene. Grunnen er at man ønsker hvile og ikke at mer informasjon prosesseres i hjernen.

Trening, den tredje delen av behandlingen, er også den tøffeste for pasienten. Men Therese prøver å finne øvelser som passer inn i hverdagen.

– Hvis man liker å gå tur i skogen, er det en god øvelse å gå langs trærne på nært hold for å trene opp det perifere synet. Jeg hadde en pasient som foretrakk byen, og hun begynte å gå langs husveggene i øvelsene sine. Man må helt enkelt være lydhør.

Musklene til disse personene er ofte redusert etter lange perioder med sykdom. Noen har ligget i et mørkt rom og ikke brukt synet på flere måneder, og for dem kan det være nok å lese i ett minutt om dagen.

Dessverre er det nettopp dette pasientene synes er vanskelig å praktisere. Flere pasienter er ganske oppgitte når de kommer, og noen ganger har de vanskelig for å se at øvelsene vil utgjøre noen forskjell.



Mange føler seg ikke tatt på alvor og er så triste at de gråter når de forteller om situasjonen sin.

– En mann som kom til meg elsket å sykle og løpe, men måtte stoppe fordi synsproblemene hans gjorde seg ekstra gjeldende da. Han kjempet med øvelsene sine, og etter noen justeringer klikket det plutselig. Da han etter lang kamp klarte øvelsen som han hadde fått, løste også de resterende synsproblemene seg, og det var selvfølgelig ekstremt gledelig å se at han følte seg bedre, forteller Therese.

I første omgang ble pasientene fulgt opp etter rundt syv uker, noe som viste seg å være litt for kort tid. Etter hvert oppdaget Therese at tre måneder var en passende periode, fordi treningen da hadde gitt et tydeligere resultat.

– Det er viktig at målingen viser at det har blitt forskjell, slik at de får en oppmuntring i treningen. Mange tror

ikke de har blitt bedre før evalueringen viser det svart på hvitt. Det gir dem ny selvtillit og ny styrke til å fortsette.

Ettersom flere og flere pasienter har blitt behandlet av Therese, har kunnskapen økt, og hun kan nå bygge videre på sin erfaring. Siden sykdommen var ukjent og det ikke var noen studier å støtte seg til i begynnelsen, måtte lærdommen komme gradvis. Men oppskriften hennes for vellykket behandling har ikke endret seg:

– Det er riktige briller, trening og filterglass. Og en stor porsjon tålmodighet.



CASE 1 | KVINNE, LEGE, 40-ÅRSALDEREN

Bakgrunn

- Ble syk med covid-19 i mars 2020
- Til Optiker Almå i oktober 2020
- Utredet på sykehus
- Hadde akkurat begynt å jobbe 25 % etter å ha vært helt sykemeldt
- Litt nærsynt fra begynnelsen og brukte vanlige linser

Symptomer

Hodepine, lysfølsomhet, lydfølsomhet, energimangel, søvnvansker til tross for tretthet, visuelt nedsatt hukommelse, problemer med bildebevegelse, anstrengt på nært hold, problemer med å kjøre bil, problemer med å handle, tekst går inn og ut av fokus.

Tester og resultater

- SISS-verdi: 20
- Vergenser: Under middels på lang avstand, men ikke på nært hold
- Når pasienten fester blikket på et kryss og beveger hodet fra side til side, beveger hele verden seg
- Blir svimmel av en lett håndvinking ved siden av hodet

Handlinger

- Brillor: Fikk lesebriller for å gi best mulig syn i alle situasjoner
- Trening: Forsiktig håndvinking ved siden av hodet
- Holde tommelen opp foran seg og bevege den i et åttetall
- Gå i byen nær husfasader

Gjenbesøk 1 – etter 7 uker

Håndvinking følte fortsatt vanskelig, men bedre enn første gang. VOR-refleksjonen og «åttetallet» går bedre. Erfarer at hun skifter fokus raskere på nært hold. Er mindre følsom for lyd og lys. Klarer å jogge, se på TV og kjøre bil. Har økt opp til 50 % jobb.

Handlinger

- Brillor: Utvalgte filterglass med ML41 (rosa glass)
- Trening av den vestibulo-okulære refleksjonen: Hodevridninger, fire om dagen til å begynne med og gradvis økning

Siste besøk

Viser bedre resultater på alle tester. Muskelstyrken har økt og SISS-verdien har gått fra 20 til 8. Fornøyd med filter ML41. Har gått tilbake til 75 % jobb.

CASE 2 | MANN, JURIST, 50-ÅRSALDEREN

Bakgrunn

- Ble syk med covid-19 i april 2020
- Til Optiker Almå i mars 2021
- Utredet av kardiolog og nevrolog. MR av hjerne viste ikke noe avvik
- Gikk tilbake til heltidsarbeid etter covid-19, men opplevde at det var noe som ikke stemte

Symptomer

Svimmelhet, dårlig balanse, akkommodasjonsproblem. Anstrengt ved nærarbeid. Mister konsentrasjonen og føler at han har grus i øynene. Ikke direkte hodepine, men trøtt på grunn av søvnforstyrrelser. Opplever store problemer når han er ute og løper. Vanskelig å fokusere.

Tester og resultater

- Binokulært syn 1,2 (ustabilt)
- Dobbeltbilde vertikalt
- Ganske bra vergenser
- Test av vestibulo-okulær refleks gikk bra
- Worth's four dot test: Har stereosyn, men den hvite prikken blir ikke stabil, men står og flagger

Handlinger

- Brillor: Pasientens progressive briller byttes mot avstandsbriller
- Trening: Lese på et papir og samtidig gyngende fra side til side med avstandsbriller

Gjenbesøk 1 – mai 2021

Pasienten opplevde en markant forbedring de siste dagene før besøket. Blir ikke så dårlig av å gyngende fra side til side, men har fortsatt problemer med å fokusere ved løping og med å se i mørket.


- Binokulært syn 1,5
- Vergensene er fortsatt under det normale

- Worth's four dot test viser at pasienten har dobbeltbilde horisontalt, men ikke vertikalt
- Hart Chart test viser at pasienten har problemer med å skifte mellom avstand og nær

Handlinger

Får øvelser for å lære seg å konvergere på lang avstand.

Gjenbesøk 2 – september 2021

- Binokulært syn 2,0
- Har fortsatt noen få ganger fokusproblemer på avstand
- Får et tremåneders langt utfasingsprogram
- Uttrykker at behandlingen «har reddet hans liv» og er betydelig rørt 

Bransjenytt

BRANSJE- UNDERSØKELSE OM PANDEMIEN

100 % Optical er Storbritannias største optiske arrangement, hvor 10.000 bransjefolk møtes for å lære, knytte kontakter og oppdage de siste produktene, teknologiene og løsningene. Messen vil vise internasjonale merkevarer innen briller, utstyr, linser og forretningskonsepter.

I Storbritannia ble det nylig gjennomført en undersøkelse blant 700 bransjefolk. Der kom det fram at det først og fremst var to saker som hadde hatt mest betydning de siste 12 månedene. Den ene var introduksjonen av OCT (Optical Coherence Tomography), som brukes for å få høyopløselige bilder av netthinnen og fremre segment. Den andre var innføring av nye utleveringsavtaler på grunn av covid-pandemien. Hele 70 % opplyste at de hadde gjort spesielle tiltak på grunn av pandemien.



Noen oppga at frykten for nærhet mellom optiker og pasienter førte til spenninger og problemer med hensyn til nøyaktigheten i målingene. I Storbritannia, hvor synsundersøkelser støttes av det offentlige helsevesenet (NHS), ble det et problem at alle søknader måtte skje online. Mange følte det også som et problem at salget til kundene måtte gå over internett, og at pandemien førte til ekstra mye papirarbeid. Det praktiske arbeidet ble forsinket og forvansket på grunn av mer desinfisering og ofte stengte butikkdører.

Undersøkelsen ble gjennomført av messearrangøren 100 % Optical. Messen planlegges i London fra 23.-25. april, og direktør Nathan Garnett kommenterte undersøkelsen som følger:

”Vår undersøkelse viser at covid har hatt stor innvirkning på den optiske industrien. Det er imidlertid oppmuntrende å se hvordan pandemien også har skapt mye innovasjon, og hvordan flertallet av respondentene er optimistiske med tanke på fremtiden”.

Kilde: Pressemelding fra 100 % Optical. Oversatt av Inger Lewandowski



Uteblitt magasin?

Kontakt Fagpressens
kundesenter
man-fre 08:00-16:00.

Telefon: 21 04 77 46.
E-post: [kundesenter@
fagpressen.no](mailto:kundesenter@fagpressen.no)

**Vi sørger for å ettersende
utgaven som er uteblitt for**

OPTIKEREN

som er medlem i



FRISKE & OPPLAGTE ØYNE - HVER DAG

Varm opp | Legg over | Slapp av



MEDISINSK UTSTYR KLASSE I

BLEPHA EYEBAG®

GJENBRUKBAR VARMEMASKE



Lindrer tørre, trette og såre øyne

Behandler MGD* & Blefaritt

* Meibomsk kjerteldysfunksjon

THEA NORDIC • order.nordic@theapharma.com • www.thea.no

 **Théa**
let's open our eyes

FRANK WALTON VOKSER INTERNASJONALT

Med frisk kapital skal Frank Walton bygge opp en distribusjon av sine briller og solbriller videre i Europa og Canada. Ambisjonen er å gå fra 70 forhandlere til 500 over de neste to årene.



Frank Walton har gjennom crowdfunding-plattformen Folkeinvest hentet inn 3,4 millioner i kapital til videre ekspansjon.

Frank Walton er et norsk brilleselskap som selger egendesignede briller og solbriller. Brillene er designet på Grünerløkka og blir laget med materialer kjøpt primært fra Italia og Tyskland. I fokus er minimalistisk og klassisk design med høy kvalitet, samt funksjonalitet. Siden oppstart er over 16.000 briller solgt.

Frank Waltons flaggskip-butikk ligger strategisk plassert ved Olaf Ryes plass på Grünerløkka i Oslo. I tillegg finnes to egne Frank Walton-butikker til, og 70 utsalgssteder i Norge. Brillene og solbrillene selges hos en rekke lokale optikere fra nord til sør i landet. Nå skal Frank Walton igjen ekspandere.

KAPITALINNHENTING VIA FOLKEINVEST

Daglig leder Espen Kopperud forteller at Frank Walton nå har etablert en solid base i Norge, og at videre vekst skal skje primært utenfor landets grenser. – Det er viktig for oss å ikke overeksponere merkevaren vår i Norge. Brillene våre er eksklusive, og overeksponering kan ødelegge Frank Walton som merkevare over tid. Fokus i Norge blir å styre eksisterende distribusjon.

CANADA OG SVEITS ØNSKER FRANK WALTON VELKOMMEN!

I november åpnet Frank Walton sin første shop-in-shop i Montréal. Planene er 10 slike i det kanadiske markedet de neste årene. Nordisk design er i vinden, så Groupe Optique Plus kontaktet oss for å få til et samarbeid. Planen er en selektiv distribusjon hos utvalgte optikere og motebutikker. I Sveits har vi akkurat startet opp et samarbeid med Scala Optic. For det sveitsiske markedet er ambisjonen å kunne selge brillene hos 100+ optikere i løpet av 2-3 år. Frank Walton skal også lanseres i Sveige, Danmark og Finland, og henter nå inn kapital for å sikre en vellykket ekspansjon. 📍



Espen Kopperud er mannen bak Frank Walton (Foto: Mihai-Gabriel Puscasu)



KUNOQVIST CHARACTERS

Våren 2022 vender KunoQuist tilbake til det som er merkets kjerne. Deres designer har fokusert på å utvikle og forfine noen av formene og uttrykkene som har vært typisk for varemerket siden starten av 2005. Metallinnfatninger og farger står i fokus. Brillene er en forlengelse av stilen til den som bruker dem og er med på å løfte personligheten.

Det var naturlig å hente inspirasjon fra selve stedet der foretaket startet, i Skanör/Falsterbo i Sør-Sverige, som er helt nede ved havet. Det maritime temaet binder sammen kolleksjonen. Menneskene som viser de nye KunoQvist-innfatningene er fire personer som alle bor og jobber i Malmö. De er kreative entreprenører med en tydelig personlig stil.

En av dem er Karin (bildet). Hun er skribent, copywriter, sommelier og "foodie" som man kan følge på på kontoen @malmofoodstories. Fra den nye kolleksjonen likte hun den leopardfargede, kantete innfatningen Karma som passer perfekt til hennes ovale ansikt.

De andre personene er: stylisten Camilla, Torgny som blant annet er yogi, og musikeren Andres, og innfatningene de valgte seg, finner du på www.opo.se. 📍

EYECHECK EKSPANDERER

Antallet optikerforretninger som er tilknyttet EyeCheck er mer enn doblet siste halvår.

– Telemedisin er nøkkelen til et mer effektivt helsevesen i fremtiden, sier daglig leder

Rasmus Heim. **TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN**

Pandemien har ført til økt interesse og åpenhet for digitale tjenester innen helsevesenet. 80 optikerforretninger i Norge har nå avtale med EyeCheck sin plattform for telemedisinsk diagnostisering, der pasientdata deles mellom synsspesialister.

– Når optikere gjør funn som de er usikre på, kan bilder sendes inn for diagnose av øyelege. Det mener vi er fornuftig ressursbruk, som også gir læring til optikere. De aller fleste funnene kan optikere selv følge opp. Våre tall viser at seks av ti funn ikke behøver fysisk oppfølging av øyelege i etterkant, men at optikere kan gjøre den jobben sammen med øyelege, i den grad det er nødvendig, sier Heim.

Men for pasienter som trenger oppfølging, vil pasientreisen forkortes.

Rekken av fordeler er lang, mener han.

– Det kan være en fordel for pasienter å slippe slitsom reisevei og sykemelding. I tillegg kan denne løsningen være bra for optikere, og det er en effektivisering av systemet. Optikere får epikrise tilbake, som de igjen kan få økt kunnskap av.

EyeCheck mener at telemedisin aldri har vært mer aktuelt enn nå, og at det åpner for mange typer tjenester.

– Optikerbransjen er sårbar for netthandel. Store aktører er på vei inn i Norge, slik som Mister Spex, som tilbyr gratis hjemlån av briller. Så kan man stille seg spørsmålet, hva slags optiker ønsker du å være om noen år? Når man utnytter optikers tjenester og ikke baserer seg i hovedsak på produktsalg, gir man kunden flere grunner til å komme til butikken. Det skaper høyere lojalitet. I tillegg gir Eyecheck system

optikere mulighet til å bli kundenes hverdagsfelt.

Europeisk politikk tvinger frem digitalisering av tjenester, og det jakes på smarte og effektive løsninger over hele Europa.

– Oftalmologi er egnet for telemedisin, og optikere kan styrke sin rolle som en viktig bidragsyter i primærhelsetjenesten, mener Heim.

EyeCheck sin modell er basert på at pasienter skal få raskt svar og slippe lang ventetid etter en henvisning. Pasienter betaler kun sin egenandel og kan bruke

frikortet. Konsultasjonen dekkes av HELFO.

– EyeCheck muliggjør oppfølging av en rekke øyetilstander, og kommunikasjonen skjer også via Norsk Helsenet, sier Rasmus Heim.

I tillegg til optikerbransjen, samarbeider EyeCheck med Sykehuset Innlandet, og er i forhandlinger med flere offentlige sykehus. De syv øyelegene som er tilknyttet tjenesten, jobber som avtalespesialister i Norge.

EyeCheck har nettopp lansert ny nettside og holder på å utvide teamet i marketing og salgfunksjonen. ●



Eyecheck er et digitalt verktøy som gjør kommunikasjonen mellom optikere og øyeleger mer effektiv. – Det gavner samfunnsøkonomien, legene og optikerne. Men først og fremst kommer det øyepasientene til gode – uansett hvor i Norge de bor, sier Rasmus Heim. Han overtok som daglig leder i selskapet i fjor sommer.



SUN-KOLLEKSJONEN FRA SILHOUETTE

Biscayne Bay, Fisher Island, Brickell og Aventura: Navnene til de nye solbrillemodellene fra Silhouette er inspirert av Miami – også kjent som The Sunshine City i USA, der solen skinner 360 dager i året.

I de nye solbrillene fra det østerrikske merket speiler ikke bare Miamis solstråler seg, men også forretningsmessige utviklinger. Fargeskjemaet i SUN-kolleksjonen kommer med farger som Lightness og Trust, som er blå- og grøntonner. Fargene Independence og Courage er preget av trangen til oppbrudd med rosa-nyanser og svart-hvit-kontrast.

Silhouette er markedslederen for kantløse Premium-briller, og i SUN-kolleksjonen får man ultralett bærekraft og eksklusivitet. Alle modellene har optisk linse fra eget laboratorium, Silhouette Vision Sensation®, skreddersydd på innfatningen.

BISCAYNE BAY, CAPE FLORIDA OG BAYSIDE

Streamline-modellene er for brukere som ønsker eleganse og stil. Skal du ut i seilbåten etter et forretningsmøte? Modellen passer til begge deler. De har perfekt passform og fin materialblanding med det nyutviklede fotokromglasset. Ved sol blir det automatisk mørkere og passer til lysforhold under stadig endring.

FRA FISHER ISLAND TIL STAR ISLAND

De ultralette Rimless Shades-modellene er inspirert av den elegante, fine linjeføringen til eksklusive lamper. Modellene er den moderne varianten av en kantløs damesolbrille. De beskytter ikke bare øynene, men er et stilig tilbehør og understreker den feminine stilen til brukeren. Glamorøs, men også minimalistisk.

BRICKELL

Sun Lite-solbrillene er en moteriktig allrounder med det ultralette High-Tech-materialet SPX+. Den nye modellen "Brickell" med fullkant passer til enhver stil og anledning.

AVENTURA OG MIDTOWN

Silhouette har latt designen til EOS-solbrillene inspireres av solstrålenes refleksjon i bølgene, med spill av lys og skygge. I den transparente innfatningen veksles det mellom bredere og smalere områder, med en «Frame-in-Frame»-stil. Innfatningen endrer farge – avhengig av hvordan lyser faller på den.


De moderne fullkantbrillene klarer å binde motsetninger som lys og skygger og 1970-tallets

Retroform, sammen med tidsriktig utseende. ●

(Kilde: Pressemelding Silhouette)

KRYSSORD

LAGET AV : ROLF BANGSEID



	VARME-FLASKE	NYHETS-FOR-MIDLER	↓	SÅR-MERKE	↓	EU TIDLIGERE KIPLING-DIKT	↓	DRIKK FLIRE	↓
		ROMER-TALL 5		VÅPEN					
		PREPOSI-SJON	→				←	←	
S K R E D				↓	"I DET HERRENS ÅR"	TRIM, SPORT LEVERTE	↓	ÆRFLUGL-HUNN	
	KAKER	FLUE-LARVE		TENKT KONTINENT					
FISK	↓	DRIKK-EN	ØKNING AV ØVETS LYSBRYT-ENDE KRAFT						"MED FORBE-HOLD AV FEIL"
↳		FUR-ASJE	ROMER-TALL 50	SLIT, STREV	KONGE I ISTRAEL		VÅKNE, KVIKKE	UTROP VÆRE I FRONT	↓
TØRKET BLOMST						TIDS-PUNKTER			
ELEV-ORDNING LYSBRYT-NINGER			FATT-IGE		TONE-GRUPPEN LEDER				MY-COTA
↳						KAN VAS, FLOKE		BETRAKTE SPIRE-VOKSE	
DONG-ERI-STOFF	↓		ISLANDSK HØYTID	MÅNED		↓		DEL AV MUNN	
↳				BILKJ. TEGN SPANIA	VOKS		TETT-STED I HALLING-DAL		
		→		→				→	↑



VISSTE DU AT:

Når vi gikk i trykken var det ikke avklart hvor, men det blir landsmøte i Oslo-området 24. april. Følg med på epost, i nyhetsbrev og på optikerne.no for informasjon og program når det er klart!

LØSNING NO 6:

FRA NORDISK OPTIKERMØTE I SEPTEMBER I KØBENHAVN

VINNERNE ER:

- 10 FLAXLODD:** Isabel Reistad OS
- 5 FLAXLODD:** Nikola Savic Opland 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 11. mars 2022.

COPENHAGEN — SPECS

**05 — 06 MARTS
2022**

Besøg det mest inspirerende event for brillemode, bæredygtighed og uafhængighed i Skandinavien og mød en masse interessante og innovative udstillere

Gratis tilmelding og mere info på copenhagenspecs.dk

Følg os på Instagram [@copenhagenspecs](https://www.instagram.com/copenhagenspecs) og [@barcelonaspecs](https://www.instagram.com/barcelonaspecs)



OPTIKER MED GLIMT I ØYET OG KLARE MÅL I SIKTET?

VI SØKER EN ENGASJERT ACCOUNT MANAGER

Essilor Norge er i stadig vekst, derfor søker vi etter deg som er optiker med erfaring fra optikerbransjen, og trigges av fornøyde kunder. Hos oss vil du få en nøkkelrolle som Account Manager for våre viktige kunder. Interessert? Sjekk ut stillingen (QR KODE).

Høres dette interessant ut? Ta gjerne kontakt med vår rekrutteringspartner Manpower ved **Emelie Eriksson** 46309929 eller **Henrik Holm** 48204478.



Ta en mastergrad samtidig som du jobber og mottar lønn!

Ønsker du å kombinere jobb med studier? Næringsmaster-programmet gir deg en unik mulighet til å jobbe i en bedrift samtidig som du studerer. Du bringer virkelige problemstillinger inn i klasserommet, og tar med deg kunnskapen tilbake til bedriften umiddelbart. Hva venter du på?

- > 3 års kontrakt i en relevant bedrift - 50% jobb og 50% studier!
- > Samlingsbasert undervisning
- > To fordypninger - Ortoptikk og pediatrik optometri eller Allmennoptometri

Søknadsfrist 15. mars

usn.no/studier/master-i-optometri-og-synsvitenskap/



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 H.A. Mortensen, Tynset
- Interoptik Halden
- Interoptik Horisont, Åsane
- Interoptik Jessheim
- Interoptik Nesodden
- Interoptik Optika, Drammen
- Interoptik Ramstad, Sortland
- Interoptik Ze-bra, Oslo

Vi søker butikksjef og optiker til:

- Interoptik Skårer



Interoptik har Norges **mest fornøyde** optiker kunder

Hvem er vi? Sjekk:
www.interoptik.no/nykollega

Interessert? Sjekk:
www.interoptik.no/karriere

interoptik

DET FINNES OPTIKERE OG DET FINNES INTEROPTIKERE.

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

Ønsker du et steg videre i optikerkarrieren?

Interoptik har Norges mest fornøyde optiker kunder



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

Interoptik Optika er en veletablert optikerbutikk i Drammen gjennom over 90 år. Vi er en av Norges største optikerbutikker med ni optikere, hvorav tre med mastergrad. Vi tilbyr avanserte kliniske tjenester og har tett samarbeid med øyeleger, PPT og annet helsepersonell. Hos oss får du god mulighet til å bli ekstra godt kjent kundene og tilby det beste innen øyehelse.

Hos oss får du:

- Et godt arbeidsmiljø med et innarbeidet team og god faglig kompetanse
- Kurs og faglig oppdatering gjennom hele året
- En avansert utstyrspark, inkludert E-Eye, Tearlab, OCT, Optomap, Keratograf, Topograf, Perimeter og Biometer
- Varierte arbeidsoppgaver, alt fra synsundersøkelser på barn til tilpasning av linser og tørre øynekonsultasjoner
- Mulighet til selv å påvirke din egen arbeidshverdag
- Og ikke minst: - En kjede med et stort bankende hjerte for faget!

Vi investerer i klinisk utstyr og etterutdanning. Vi jobber med generell optometri, barn og syn, synstrening, behandling av tørre øyne, svaksyntoptikk, avanserte linsetilpasninger som myoptikkontroll/Ortho-k, sclerallinser og keratokonus.

Du applauderes du når du tar initiativ til kurs, etterutdanning, søken etter kunnskap, engasjement i NOF og andre faglige "råd" og utvalg. Vi deltar på kurs og konferanser, fagdager og messer i inn og utland.

Er du en dyktig kliniker som brenner for å hjelpe folk med deres behov innen øyehelse og gi god synsrådgivning, gleder vi oss til å høre fra deg!

Søknadsfrist: 10. mars.

Ta gjerne kontakt med Tore Dalen for mer informasjon.

E-post: tore.dalen@interoptik.no eller tlf. 32 27 78 00.

Skann QR-koden med mobilkamera for søknadsskjema



interoptik

Interoptik er en av landets ledende optikerkjeder med 73 butikker og en omsetning på 600 millioner kroner. Hos Interoptik møter du eksperter som tar ansvar for din øyehelse. Vi brenner for fag og kundeservice, og har stor kunnskap om produkter og merkevarer. Vi skal være kundens personlige optiker, som alltid finner de beste synsløsningene.



Trening gjør mester - For Brilleland er din faglige utvikling viktig

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

SCAN
OG UTFORSK
MULIGHETER
I HELE
LANDET





Hvorfor bør du begynne å jobbe i Specsavers?

I løpet av det siste året har vi i Specsavers oppgradert vårt kliniske utstyr i alle butikkene våre. Når du jobber som optiker hos oss har du som et minimum alltid tilgang på synsfeltmåler Octopus 900, OCT Topcon Maestro 2, og ikke minst en kursavdeling som sørger for at du får rett trening og utvikling både gjennom opplæring i butikken, og på vår kursavdeling.

join.specsavers.com

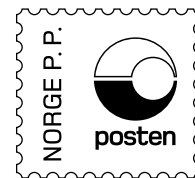
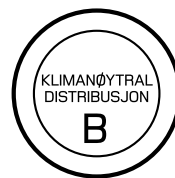
Jobb for oss i Lillestrøm, Manglerud, Tveita, Kvadrat (Sandnes), Ulset, Kongsvinger, Fredrikstad, Ski, Hamar, Gjøvik, Tiller, Lade, Orkanger, Tromsø, Molde, Kristiansund, Harstad, Mo i Rana, Mosjøen, Sogndal, Knarvik.

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 for mer informasjon.

Specsavers

Returadresse:
Norges Optikerforbund
Øvre Slottsgate 18/20
0157 OSLO



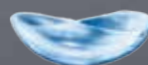
GO BEYOND WITH THE MOST COMPLETE*



Oppdag den komplette linsen som har alt. Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY er den eneste kontaktlinse som kombinerer høy Dk/t, lav modulus, UV-blokkering og HD-optikk med banebrytende fuktighets- og komfortteknologier for å fremme et sunt miljø på øyeoverflaten.*

Avansert MoistureSeal®-teknologi holder best på fuktigheten etter 16 timer sammenlignet med ledende endagslinser i silikonhydrogel.^{2**}

ComfortFeel-teknologi frigjør ingredienser som gir komfort og fremmer god øyehelse, og som er utformet for å beskytte, styrke og stabilisere tårefilmen.³ Ta dine kunder og praksisen din skritt et videre med Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY.



Live the ULTRA Life.

BAUSCH + LOMB

* Kontaktlinse Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY er de eneste av sitt slag som tilbyr et komplett fukt + komfortsystem med Advanced MoistureSeal® og ComfortFeel-teknikk, samt høy Dk/t, lav modulus, UV-beskyttelse og HD-optikk. Kontaktlinse Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY fremmer øyehelse gjennom det komplette systemet som støtter en helsefremmende miljø på øyets overflate, beholder helsefremmende stoffer i 16 timer og gir en høy oksygentilførsel (Dk/t=134).^{1,2,3,4}

** vs. Dailies Total1® og Acuvue® Oasys 1-Day

Referanser: 1. REF-KAL-0035-Crystal Competitive Grid packaging solutions with sources; 2. Schaefer J, Steffen R, Reindel W. A clinical assessment of dehydration resistance for a novel silicone hydrogel lens and six silicone hydrogel daily disposable lenses. Poster presented at AAO, October 2020; 3. Rath M. Ocular surface homeostasis and contact lens design. February 2021; 4. Data on file. Product Performance Evaluation of a Novel Silicone Hydrogel Contact Lens: kalfilcon A Daily Disposable Contact Lenses - Summary of kalfilcon A Patient Comfort and Vision Outcomes for Patients Who Wore Lenses for 16 or More Hours Per Day. Bausch & Lomb Incorporated, Rochester, NY, 2021. UV-absorberende kontaktlinser erstatter INTE skyddande UV-absorberande glasögon, som UV-absorberande skidglasögon eller solglasögon, eftersom de INTE täcker hela ögat och omgivande område. Du bör fortsätta att använda glasögon med UV-skydd enligt anvisningarna. ©2021 Bausch & Lomb Incorporated UOD/NO/2112/0179.