

OPTIKEREN

Tidsskrift for norsk optometri og synsvitenskap

Nº3

Ny leder i NOF

LANDSMØTE
2022

BUTIKK-
DESIGN

SPESELLINSE



TOTALY WORTH THE WAIT



JUNI 2022

Kontakt din lokale representant for Alcon dersom du vil vite mer.



Nº3

NYHETER

REPORTASJER

FAGSTOFF



Lederbytte i NOF



Synshjelp på vei!



Spesiallinser i Sverige

05 Leder

06 – Inn i europeisk samarbeid
– Generalforsamling i
Synsinformasjon

07 – NOF informerer
– 177 søkere til optometri

08 – Barn: hva med
synsundersøkelsen?
– Dekning av briller til barn

10 Landsmøtet 2022

Bransjenytt:

47 Julbo til Tour de France 2022

48 – Essilor instrumenter kommer
med produktkatalog!
– Lindberg redesigner historien

12 Hva skal NOF være?

14 Ny type hørebrille

16 NOFs styreleder:
Nye, spennende tider

20 Vi må løfte faget sammen

24 Livet som koronastudent

28 Holgeir - med vind i seilene!

30 Ny start for humanitært prosjekt

32 Vision for all

34 Strauman optikk

38 Euroscle Stockholm

42 Mestring i hverdagen
– En løsning på eldrebølgen?

43 Optikers ansvar overfor
Synshemmede

44 Hva innebærer bærekraftige
optikertjenester?

46 Historien om hjelpemiddel-
sentralene og drivkreftene bak
utviklingen

Jobbsøker?

Se annonser bakerst i bladet

Forsidefoto:

Elisabeth Bjerke Egeberg er ny styreleder
i NOF

(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
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. Meningsyttringer i
tidsskriftets ulike innlegg deles ikke
nødvendigvis av redaksjonen eller NOF.

ISSN 0333-1598

Dag Øyvind Olsen
Redaktør



GOD SOMMER!

I langstrakte Norge er optikere en liten yrkesgruppe spredt ut over hele landet.

Kanskje føler du av og til på litt isolasjon og ensomhet? En kollega å snakke med, noen å utveksle erfaringer med, en som bare forstår noe andre i din omgangskrets ikke skjønner?

Da landsmøtet til Norges Optikerforbund ble gjennomført i april, skjedde det som en hybridløsning der man kunne delta fysisk eller digitalt. Digitale møteplasser har virkelig kommet for å bli gjennom korona-pandemien. Det er vel og bra, men vi trenger også å møtes fysisk, ansikt til ansikt av og til. Det skaper en helt annen nærhet og dynamikk.

Dette er noe NOF skal jobbe med: Å skape flere gode møteplasser for deg som optiker. Å være enda mer relevant og nyttig også for medlemmer i 20- og 30-årene. Det er viktig for nyvalgt leder Elisabeth Bjerke Egeberg, som du kan møte i denne utgaven.

For det er slik at optikere alltid vil være en liten yrkesgruppe med spesielle behov for å bli sett, hørt, å kunne utvikle seg faglig – behov som NOF vil videreutvikle og foredle fremover, for en ny tid og nye generasjoner.

Det forutsetter at mange engasjerer seg og bidrar, slik at NOF kan bli enda mer relevant i fremtiden. 📍

God lesning!

Dag Øyvind Olsen
Redaktør
dag@optikerforbund.no



AKTIVITETSKALENDER

Det holdes nå 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 arrangement. Her er en oversikt over høstens større fysiske arrangementer:

8. – 10. SEPTEMBER

Konferanse om pediatri og strabisme
Stockholm, Sverige
www.npog-nsa2022.se

23. – 26. SEPTEMBER

Silmo Paris
Paris, Frankrike
<https://en.silmoparis.com/>

1. – 2. OKTOBER

Optometridagane
Ørebro, Sverige
www.optikerforbundet.se/utbildning/optometridagarna/

26. – 29. OKTOBER

American Academy of Optometry
San Diego, USA
www.aaopt.org/

7. – 9. NOVEMBER

Kongsberg Vision Meeting
Kongsberg, Norge
www.usn.no/aktivitetskalender/kongsberg-vision-meeting-2022

PS! Du finner oppdatert informasjon på de aktuelle nettsidene.

Tips oss om arrangementer som du mener bør være med på aktivitetskalenderen på papir og nett:
dag@optikerforbund.no

#1

PÅ BRILLEGLASS
I VERDEN*

Crizal® Sapphire™ HR

GJENNOMSIKTIGHET SOM TÅLER HVERDAGSLIVET



For brillebrukere tilbyr Crizal® Sapphire™ HR

- Gjennomsiktighet både for brukeren og den som observerer
- Holdbarhet og enkelt å vedlikeholde
- Beskyttelse mot UV-stråler i hverdagen
- Smussmotstand, støvresistent og vannavvisning

Spør din Essilor-representant for mer informasjon.



essilor

Crizal®

INN I EUROPEISK SAMARBEID

Synsinformasjon har blitt medlem av det europeiske samarbeidsorganet European Council of Optometry and Optics (ECOO).

TEKST: DAG ØYVIND OLSEN

ECOO er en paraplyorganisasjon for nasjonale forbund og organisasjoner innen optikerfaget og bransjen i Europa. Norges Optikerforbund har hatt en aktiv rolle i ECOO i mange år. I mai kunne endelig ECOO samles til fysisk møte i Dublin. Her ble også Synsinformasjon tatt opp som medlem.

- Som norsk bransjeorganisasjon er det viktig å kunne delta når avgjørelser som angår oss tas i EU. ECOO gir oss både en lyttelast og et sted der vi har en stemme i det arbeidet. Vi kan også gi noe tilbake, sier daglig leder Tina Alvær i Synsinformasjon. ECOO er en viktig aktør som blir lyttet til av EU og nasjonale myndigheter når helsetjenester reguleres. En slik sak er lovverk knyttet til medisinsk utstyr (Medical device regulation), der briller og kontaktlinser inngår.

- Dette europeiske fellesskapet har stor verdi for våre norske medlemsbedrifter å være en del av. Her kan vi også diskutere aktuelle saker og lære av hverandre. Bærekraftige løsninger for optikerbransjen er en slik sak, sier Alvær. ●

Leder i ECOO, Cindy Tromans, flankert av generalsekretær Hans Torvald Haugo i Norges Optikerforbund og daglig leder Tina Alvær i Synsinformasjon under ECOO-møtet i Dublin i mai.



GENERALFORSAMLING I SYNSINFORMASJON

Thor Magne Seland har overtatt ledervervet etter Trine Johnsen.

Det nye styret består av følgende medlemmer: Thor Magne Seland (leder), Nicolai Krogh (nestleder), Kathrine Ayling, Øystein Dalen, Trine Johnsen, Rolf Bøgeberg (vara) og Elisabeth Bjerke Egeberg (styreleder NOF).

På generalforsamlingen til Synsinformasjon deltok 36 representanter for 333 medlemsbedrifter. Det ble vedtatt nye vedtekter for Klagenemden. Et forslag fra Tommy Jensen om kriterier for hvem som kan være medlem i SI ble ikke realitetsbehandlet fordi det ikke er i tråd med norsk konkurranselov.

Budsjettene ble vedtatt som foreslått. Forslagene fra Thor Magne Seland og Erik Robertstad om å flytte midler fra samarbeidsprosjekter til direkte tilskudd til NOF ble ikke vedtatt.

På generalforsamlingen orienterte smitteverngruppa om arbeid som er gjort i bransjen relatert til covid i 2021. Kommunikasjonsutvalget, Forbli optiker utvalget og Klagenemden orienterte om arbeid som er gjort siste år. Generalforsamlingen ble holdt digitalt. ●



ARENDALSUKA

Arendalsuka er Norges største politiske sammenkomst og den går av stabelen 15.-19. august. NOF planlegger for aktivitet sammen med Blindeforbundet, og det vil fokuseres på offentlig betaling av synsundersøkelser for barn.

SOLBRILLER ER VIKTIG

NOF har vært godt synlig i media denne perioden og har bidratt faglig i flere store oppslag. Fokus på solbriller har vært stort, noe som er bra da optikere har god kunnskap her og kan hjelpe folk å beskytte øynene mot skadelig UV-stråling.

SYNSHJELP TIL FLYKTNINGER

I forbindelse med krigen i Ukraina, har NOF og humanitært utvalg tatt initiativ overfor norske myndigheter om problemstillingen at mange flykninger har behov for ulike typer synshjelp. Dette er en situasjon som er kjent fra andre land som for eksempel Polen. Det er formidlet et brev til Helse- og omsorgsdepartementet, Helsedirektoratet og UDI der det informeres om at man kan ta kontakt med NOF ved behov.

INNSPILL TIL FREMMING

Våren 2023 skal Helse- og omsorgsdepartementet fremme stortingsmelding om folkehelsepolitikken. NOF har sendt inn sine innspill i første innspillsrunde. Områdene barn og syn, slag og synsvennlige hjem er poengtert spesielt.

177 SØKERE TIL OPTOMETRI

Rundt 90 studenter til optikerutdanningen skal ønskes velkommen i august.

Det var i år to søkere per studieplass.

TEKST: DAG ØYVIND OLSEN - FOTO: LEIF HOP

I år har det vært en nedgang i antall søkere til høyere utdanning generelt på 12 prosent. Nedgangen for bachelor i optometri er på 11,5 prosent.

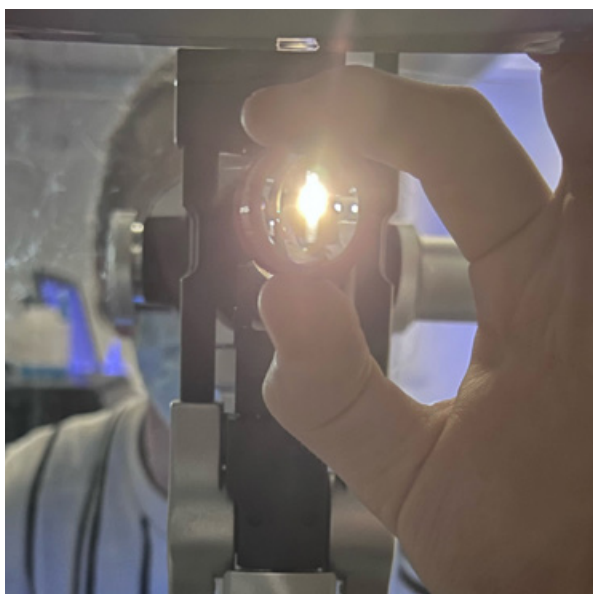
Med 177 søkere til 90 studieplasser, er det dermed fortsatt god søkning til optikerutdanningen med to søkere som har optometri på førsteplass for hver studieplass. Men dette kan endre seg, for søkerne kan sjonglere med rekkefølgen på utdanninger de søker seg til. Uansett vil det være langt flere søkere enn det er studieplasser.

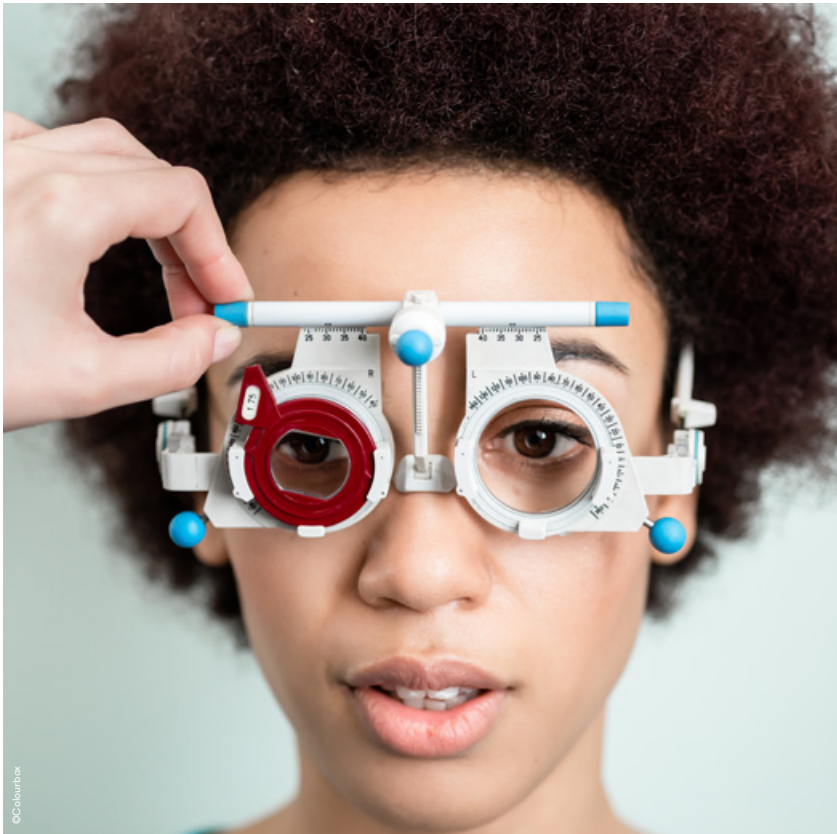
FLERE PÅ MASTER

Det har vært en stor økning i antall søkere til master i optometri og synsvitenskap som deltidsstudium (29 søkere).

Denne økningen skyldes søkning fra internasjonale studenter, og det er ikke sikkert alle disse er kvalifisert for opptak, sier instituttleder Bente Monica Aakre.

Det er 17 som har søkt seg til Europeisk Diplom, det er flere enn i fjor, men det burde vært enda flere, ifølge Aakre. 📍





BARN: HVA MED SYNSUNDERSØKELSEN?

Mens politikerne diskuterer ny ordning for dekning av briller til barn, er selve synsundersøkelsen «glemt».

TEKST: DAG ØYVIND OLSEN

Det løftet Synsinformasjon frem på presentasjonen av årets Helsepolitisk barometer i vår. Det holder ikke å få briller. Enda viktigere er det at barn får dekket synsundersøkelsen av det offentlige.

I årets Helsepolitisk barometer, som er gjennomført av Kantar, svarer 57 prosent at synsundersøkelse av barn bør fullfinansieres av det offentlige. Ni av ti mener det offentlige har et ansvar for slike undersøkelser.

Det er dermed enda flere som mener at synsundersøkelse bør dekkes av det offentlige enn selve brillene. Men også her er det et flertall. 89 prosent svarer

at en finansieringsordning for briller til barn bør på plass.

Daglig leder Tina Alvær i Synsinformasjon pekte i sin presentasjon på Helsepolitisk barometer på det urimelige i at synshjelpemidler og synsundersøkelser hos optiker for barn ikke dekkes på lik linje som tannhelse.

- Synet er vår viktigste sans, og godt syn gjennom oppveksten er essensielt for lek, læring og utvikling, sa hun.

Det er kun fem prosent som mener det er foreldrenes ansvar å få undersøkt synet til barnene og sørge for at de får den synshjelpen de trenger. ●

DEKNING AV BRILLER TIL BARN

En ny ordning for dekning av briller til barn skal innføres til høsten.

Regjeringens forslag går ut på at alle barn opp til 18 år skal kunne få et tilskudd til briller. Unntaket er «lesebriller».

De som oppfyller vilkårene kan søke Nav om støtte og det legges opp til ulike støttebeløp for ulike kategorier brillestøtte. Den laveste tilskuddssatsen er på 900 kroner. Den høyeste er på 3975 kroner. Dette skal ifølge regjeringen dekke 75 prosent av utgiftene.

Tina Alvær i Synsinformasjon sier til Aftenposten at hun ikke tror satsene er høye nok til å dekke 75 prosent av utgiftene til briller. Hun stusser også over at lesebriller ikke skal dekkes. Blant de yngste er det mange langsynte og det er ofte lesebriller de trenger.

På styremøtene i NOF og SI 1. juni ble forslaget til ordning diskutert. Begge organisasjonene leverer høringssvar, og det gjør også mange andre berørte parter som Blindeforbundet og USN. ●



You don't want to miss this!

Mark 5 and 6 October in your own calendar to join Clinical Conference 2022

October 2022							
3	4	5	6	7			
8	8	8	8	8	8	8	8
9-17 Work	9-17 Work	9-17 Work	Day off! Must-watch at Clinical Conference tonight: 🎤🎧❤️	9-17 Work	9-17 Work	9-17 Work	9-17 Work
9	9	9	9	9	9	9	9
10	10	10	10	10	10	10	10
11	11	11	11	11	11	11	11
12	12	12	12	12	12	12	12
13	13	13	13	13	13	13	13
14	14	14	14	14	14	14	14
15	15	15	15	15	15	15	15
16	16	16	16	16	16	16	16
17	17	17	17	17	17	17	17
18	18	18	18	18	18	18	18
19	19	19	19	19	19	19	19
20	20	20	20	20	20	20	20
21	21	21	21	21	21	21	21
22	22	22	22	22	22	22	22



See the full programme here
or on viewpoint.online



Styret og administrasjonen jobbet seg gjennom en variert landsmøteagenda.

LANDS- MØTET 2022

Det ble solid oppslutning om årets ordinære landsmøte i Norges Optikerforbund 24. april. Møtet ble holdt som en hybridløsning med rundt 60 deltakere på Gardermoen og like mange på Zoom.

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

NOFs fremtid og økonomiske situasjon var det viktigste på agendaen. Det ble holdt en workshop om hva NOF skal være. I tillegg ble Arbeidsplanen for neste fem år lagt frem. Nytt styre ble valgt, budsjettrammen for 2023 vedtatt, NM-vinner kåret og Hederstegn i gull utdelt.

Avtroppende styreleder Simon Dørheim sa mye ble annerledes de tre årene han har ledet NOF enn forventet. Ikke bare på grunn av covid med begrensninger og nedstenging, men også på grunn av store omorganiseringer i organisasjonen og praktisk arbeid knyttet opp mot det. Men seirene er flere:

- Optikere har fått påskriftsrett på søknad om stønad til barnebriller. Vi har fått på plass et historisk landsmøtevedtak om at vi skal jobbe for at optikere i fremtiden skal kunne benytte og foreskrive terapeutika. Vi står nærmere enn noe gang å få på plass en offentlig finansiering av optikers synsundersøkelse av barn. Bransjen, kjedene og organisasjonene samarbeidet svært godt med utarbeidelse av smittevernsrutiner. Lønnsstatistikk

viser at spesialistene får noe mer lønn igjen for graden. Vi har sett at optikere tar ansvar. Stadig flere har fått øynene opp for at optikeren er helsepersonell som utfører nødvendig helsearbeid.

STRAM ØKONOMI

Økonomien og fremtiden til NOF var viet stor oppmerksomhet på landsmøtet og Dørheim tok opp dette i et eget innlegg. Han gikk gjennom endringer som har skjedd i administrasjonen og i forhold til Synsinformasjon (SI) det siste halvannet året. Han viste til delingsmodellen mellom NOF/SI som har eksistert siden 2012. I denne modellen har de to organisasjonene delt på administrasjon, ressurser, utgifter, nettside og mye mer. Felles utgifter har blitt delt 2/3 SI og 1/3 NOF. Nå har denne modellen opphørt og hver organisasjon betaler for seg.

- De siste par årene har NOF opplevd at SI har tatt en ny kurs, med økt fokus på bruk av penger, direkte nytteverdi, påvirkningskraft via pengebruken, samt mindre delingskultur.



Stor konsentrasjon kvelden før landsmøtet med uttesting av hybridfunksjon som fysisk og digitalt møte.

Dørheim pekte på de sammensatte grunnene til at man valgte å dele NOF og SI i to organisasjoner i 2012 og at den felles formuen gjorde kjøp av dagens lokale i Oslo til en realitet. I dag eier Synsinformasjon lokalene, mens NOF leier. Det var et praktisk og strategisk valg den gang, men det slår ikke spesielt heldig ut for NOF i dag.

Han tok også opp at det er blitt færre felles arenaer der NOF og SI møtes og at administrasjonen er endret, slik at alle i NOF i dag har deltidsbroker, noe som er uheldig for både den enkelte og NOF.

– Det vil komme tøffe prioriteringer for NOF de kommende årene, mest ut av hensynet til økonomi. Oppgaver må endres eller avsluttes. Vi har mistet noen stordriftsfordeler og noen synergieffekter, men jeg ser mange fordeler med NOF i en friere rolle.

– Vi motsetter oss ikke samarbeid, men vi er satt i en krevende situasjon som gjør at vi trenger tid til omstilling. Samarbeid må bygges på opplevelse av gjensidig respekt, så den avgående styrelederen.

ENDRINGER FOR UTVALG

Representanter for NOFs utvalg, råd og komiteer presenterte kort aktiviteter som er gjennomført i 2021. Det ble bevilget 40 000 kroner til videre drift av det vitenskapelige tidsskriftet SJOVS og budsjettet for 2023 ble ellers vedtatt som foreslått. På grunn av forbundets økonomiske situasjon reduseres styrehonorar og timeshonorar for utvalgsmedlemmer med 100 kroner i timen til 475,-

Forskningsutvalget ble vedtatt nedlagt, mens Trafikkutvalget overføres til Synsinformasjon. Et forslag om å innføre betaling for pensjonismedlemskap i NOF ble ikke tatt opp til votering.

Generalsekretær Hans Torvald Haugo gikk gjennom arbeidsplanen for femårsperioden 2022-2026. Denne planen er et arbeidsdokument for satsingsområder for NOF i perioden. De prioriterte områdene er barn og syn, pasientvennlige løsninger og arbeide for at optikere kan benytte terapeutiske medikamenter. Samarbeid med andre organisasjoner og partnere og ikke minst NOFs egne medlemmer i fokus, er prioritert. Et nytt punkt i arbeidsplanen er bærekraftige løsninger for optikerbransjen med økt miljøfokus.

GULLMERKE TIL PELLE

Til slutt på årets landsmøte ble tidligere daglig leder Per Kristian «Pelle» Knudsen tildelt NOFs hederstegn i gull.

– Pelle har alltid vist et engasjement og en iver, langt utover det hans formelle stilling skulle tilsi. Alltid positiv, løsningsorientert, entusiastisk og faglig svært dyktig, sa styreleder Simon Dørheim.

Han trakk frem Pelles pioneararbeid med å utvikle en nettside med mange nyttige funksjoner for NOFs medlemmer. Pelle har gjort en stor innsats for å rekruttere studenter til utdanningen og han har arbeidet gjennom internasjonale organisasjoner og blant annet laget oversikt over optometri i ulike land, som brukes verden over.



Per Kristian «Pelle» Knudsen ble hedret med NOFs hederstegn i gull for sin allsidige innsats for forbundet.



Simon Dørheim ble takket av som styreleder. Nå har Elisabeth Bjerke Egeberg tatt over.

Simon Dørheim og Paal Nævdal ble takket av i styret. De har vært henholdsvis leder og nestleder. ●



Det er tre år siden det ble holdt et fysisk landsmøte i Norges Optikerforbund på grunn av covid-pandemien.

HER ER DET NYE STYRET I NORGES OPTIKERFORBUND:

- Elisabeth Bjerke Egeberg (leder)
- Heidi Rygh Refseth (nestleder)
- Lotte-Guri Bogfjellmo Sten
- Martin Balke
- Lene Luraas
- Erik Robertstad (vara)
- Thor Magne Seland (styreleder Synsinformasjon)

WORKSHOP: HVA SKAL NOF VÆRE?

Et viktig punkt på årets landsmøte, var workshopen om hva vi medlemmer vil at NOF skal være i fremtiden, og hvordan skal vi få til dette?

TEKST: MERETE BØE - FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

EN DIGITAL RUNDREISE

I vinter er det gjennomført digitale regionale medlemsmøter der alle medlemmer har vært invitert. Det har vært en åpen agenda rundt hvordan NOF skal kunne yte medlemmene mest mulig relevant service i fremtiden. Det er mange engasjerte medlemmer i NOF, og det er bra!

Likevel er det gjerne stemmene til de med progressive briller som preger debatten. Det er viktig at vi også får frem meningene til de yngre, som kanskje står i en litt annen livsfase og som kan ha et annet behov med tanke på arbeidstider og fleksibilitet.

Dette dannet bakteppe for de gruppeoppgavene vi skulle besvare. Det var 7 grupper og det viste seg å være bred enighet om mange av de ulike innspillene som ble presentert mot slutten av dagen.

Hvordan kan vi sikre en sunn økonomisk drift av NOF?

Inntektsgrunnlaget til NOF har endret seg vesentlig etter bruddet mellom SI og NOF. Det kom frem av regnskapet under årsmøtet at det er utfordringer rundt inntektene som NOF har. Det er viktig å ha en sterk økonomi, så det første vi ble utfordret på var å komme med forslag til hvordan økonomien kan bedres.

Det som var gjentagende fra alle grupper, var viktigheten av å øke antall medlemmer, noe som igjen vil frembringe en økt inntekt. Det å øke medlemskontingenten var det også mange som ønsket som et tiltak.

En økning i kontingenten er tenkt å gjelde både ordinære medlemmer, og pensjonister og familiemedlemmer. En annen mulighet for inntekt kan være å ta betalt for ulike kurs og webinarer. Det kan være aktuelt å ha rabatterte priser for medlemmer for å gjøre medlemskap mer attraktivt. Det vil være viktig å gjøre NOF-medlemskapet til en selvfølge for oss optikere.

Opprettelse av bedriftsmedlemskap ble også nevnt av flere grupper, og alternativt om dette kan erstatte et medlemskap i SI.

Det er viktig å ha et godt samarbeide med SI, men med det skillet som har blitt mellom NOF og SI, er det naturlig at NOF fakturerer SI for mye av det arbeidet NOF gjør.

Hva skal rollen til NOF være i arbeidslivet? Fagforening?

Det å ha en fagforening i ryggen, og et sted å få hjelp og støtte hvis det oppstår problemer på arbeidsplassen, er viktig for mange. NOF har en advokattjeneste for sine medlemmer, som kanskje heller ikke er kjent for alle.

Av de som deltok, var det stor enighet om at NOF ikke skal bli en arbeidstakerorganisasjon. NOF sin viktigste oppgave er å jobbe for faget! Sammen med SI må NOF finne felles treffpunkter og utvikle et bedre samarbeide.

Gjennomføre og publisere kartlegging av lønnsnivået blant optikere er også viktig informasjon. Likevel er det kanskje naturlig at NOF kan legge til rette for et samarbeid med en allerede eksisterende fagorganisasjon, siden

mange av medlemmene ser nødvendigheten av å organisere seg. Det vil være en stor fordel om «alle» optikere melder seg inn i samme organisasjon. Det kan være en fordel å være mange i samme profesjon både med tanke på gjennomslagskraft og økonomi.

Hvordan få og engasjere de unge medlemmene, og gode informasjonskanaler?

Det var stor enighet om dette med å få med yngre og nyutdannede optikere som engasjerte medlemmer i NOF.

Det er viktig med lokale aktiviteter og møter på tvers av kjedetilhørighet. Dette bør være en miks av både faglig erfaringsutveksling og sosial hygge. Det kan være mindre skremmende å komme med meninger i en mindre gruppe enn på landsmøtet.

Har vi optikere blitt mer konkurrenter enn kollegaer? Historisk sett har vi optikere hatt et veldig godt forhold fra studietiden og holdt sammen i ettertids også. Landsmøtet har vært der vi har møtt kjente og kjære. Det har blitt en endring på dette i de senere årene. Hvordan kan vi finne en plattform der vi oppmuntrer til samhold optikere imellom? En smart løsning på dette vil kanskje gi økning i deltakelse på landsmøtet.

Bevisst rekruttering av yngre optikere inn i styret og utvalg er viktig.

Kanskje er det behov for et «Ungdomsutvalg» i NOF med en øvre aldersgrense, eller en øvre grense for hvor lenge en har jobbet som optiker? Viktigheten av medlemskap i NOF, og

Diskusjonen gikk livlig rundt bordene. Innspillene var mange og kreative når NOFs fremtid ble diskutert på landsmøtet.

NOF sin historie er kanskje også noe som bør gjøres kjent for studenter i enda større grad.

Det er viktig at optikere som har jobbet mange år informerer om NOF og hva NOF står for. Yngre må kanskje i større grad motiveres og dras med på landsmøte/årsmøte. Like viktig som rekruttering til studiet, er oppfølgingen av helt fersk optiker. En slags mentor- eller fadderordning kom som et forslag.

Når det gjelder hva som er en god informasjonskanal, ble det vanskelig å lande et entydig svar. Det som er sikkert er at NOF bør ha flere ulike kanaler.

Her trengs det flere og nye plattformer med lik informasjon.

FLERE SPENNENDE FORSLAG KOM FREM:

- Instagram
- App
- Snapchat
- Twitter
- Podcast
- Optikeren i valgfritt format, papir eller på nettet

Tiden gikk veldig fort da vi skulle komme med innspill til de ulike overskriftene, men alle grupper har sendt inn sine innspill i etterkant. Engasjementet var det heller ingenting å si på.

Det er blir et spennende år på mange måter. Det kom frem mange gode ideer som er reelle alternativer som bør prøves ut. Så da gjenstår det å se hvilke tiltak som har blitt prøvd ut når vi sitter på landsmøtet i 2023. 📍





Med denne brillen skal du både kunne se og høre bedre

NY TYPE HØREBRILLE

Høreapparat på brillestanga? Ja, det er under utvikling.

TEKST: INGER LEWANDOWSKI

De aller fleste som bruker høreapparater plages når de oppholder seg i et rom med mange mennesker.

Dette skyldes at høreapparatet fanger opp bakgrunnsstøy som normalthørende kan filtrere bort. For en høreapparatbruker blir det umulig å skille lydene fra hverandre, og ofte er dette så plagsomt at brukeren kobler ut apparatet. Men nå er en ny type høreapparat som sitter foran på brillestanga, under utvikling.

Gründeren Tom Austad opplevde kollegers problemer med høreapparatet og spurte seg hvorfor disse plasseres bak øret når det er lyder som vanligvis kommer forfra som skal oppfattes. Han

begynte med å samle informasjon fra en audiofysiker og en audiolog, og stilte spørsmålet om det er mulig å gjøre forbedringer.

Fire år senere har Austad med bruk av mikrofonteknologi, beamforming, trådløs teknologi og filter/analyse/lydprosessering fra hi-fi-bransjen, og i samarbeid med investorer og spesialister, utviklet en prototype som sitter på stangen til en brille. Denne skal klare å skille stemmer fra støy slik at bakgrunnsstøy blir dempet. Brillen har også et HD-kamera som fanger opp ansikter og skal finne ut hvor lyden kommer fra når man ser på den som snakker. Ved hjelp av en app kan brukeren justere brillen etter hvilken situa-

sjon man er i, eksempelvis i en bil, så brukeren vil kunne høre hva personen ved siden av seg sier. På samme måte kan den tilpasses til restaurant, TV, teater, lesing og så videre.

Brillen er nå testet i et lydstudio, og selskapet Oculaudio AS har tro på at første betaversjon er klar før sommerferien 2022. Likevel er det fortsatt noen utfordringer, og fagfolk fra ulike felt konsulteres. Blant annet skal hjernekirurger se på om det er mulig å optimalisere lydbildet. Hørebrillen har hele 16 mikrofoner og et kamera som bidrar til å bedre signal- og støyforhold. 

Kilde: forskning.no



Optoteam fortsetter med ekspansjonen!

Optoteam er til for å gjøre det enklere å være optiker. Vi opplever stor etterspørsel etter våre tjenester og er på jakt etter flere optikere.

Ta kontakt på info@optoteam.no eller +47 411 10 404

Se våre ledige stillinger her: <https://optoteam.no/ledige-stillinger/>



A large indoor olive tree with a person's hand reaching for a branch. The tree has many green leaves and small dark olives. The background shows a cafe-like setting with wooden chairs and tables.

NOFS STYRELEDER: **NYE, SPENNENDE TIDER**

Hun ønsker å fornye NOF slik at hver enkelt får mer ut av medlemskapet. Møt Elisabeth Bjerke Egeberg.

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN



Det har vært en travel vår for den engasjerte optikeren. Hun har gått fra å være styremedlem til å bli leder i NOF. Hun er midtveis i en mastergrad-utdanning og har gått fra daglig leder til fulltidsoptiker hos Synsam i Kristiansand sentrum.

Vi møter henne etter jobb, noen dager etter landsmøtet på Gardermoen. Det blåser friskt og skarpt rundt Christiansholm festning i Kristiansand, slik det har gjort rundt NOF i senere tid.

– Jeg synes egentlig dette er veldig spennende tider for NOF. Landsmøtet ble presentert for en ny situasjon, og det som ligger foran oss nå er en investering i NOF, en fornyelse som kan innebære mye bra. Vi skal jobbe for endringer som vil gi mer verdi for medlemmene, sier Elisabeth Bjerke Egeberg. Samtidig er hun klar på at dette ikke er et arbeid en styreleder eller et styre kan gjøre alene. Det vil ta tid og ikke alle ideer kan realiseres. Men prosessen starter med ganske mye arbeid til høsten.

FLERE MØTEPLASSER

– Mitt mål er at NOF skal bli litt mer moderne og tilgjengelig. Vi har behov for at flere medlemmer uten addisjon engasjerer seg og at vi blir mer relevante for dem. Selv har hun addisjon på +1,75 og fyller 50 i år.

Hun bobler av ideer.

– Vi trenger å gjøre mer spennende ting for studentene, være sosiale med dem og knytte tettere bånd til yngre optikere i jobb i butikk.

Her tenker styrelederen at en kombinasjon av fysiske møter og digitale møteplasser kan ha viktige funksjoner.

– Kanskje skal vi være til stede på sosiale medier som TikTok, Instagram eller Facebook. Vi kan lage podkast, og engasjerte optikere landet rundt kan hjelpe til med sosiale treff slik at det kan bli møteplasser mange steder.

MER ENGASJEMENT!

For å lykkes med dette, forutsetter det at lokale optikere engasjerer seg.

– NOF hadde lokale treff, og det var i sin tid stor oppslutning om lokallagene. Da kjedene etablerte seg, forsvant trefene. Men nå har dette snudd litt. Kjedene har blitt så store at mange mister et lokalt nettverk og tilhørighet. Dørstokkmila for å si hei til en kollega i samme by, kan være lang for mange. Det tror jeg NOF kan bidra til å endre på.

Halvparten av medlemmene i Norges Optikerforbund er under 40 år, men ingen i styret eller administrasjonen er det. Svært få i utvalg, råd og komiteer er under 40. Synes du det er et problem?



En energisk ny lederduo i NOF: Nestleder Heidi Rygh Refseth (t.v) og leder Elisabeth Bjerke Egeberg

– Vi må jobbe for å få en endring der. Humanitærutvalget har lyktes med det. De har egne studentmedlemmer. Kanskje vi skal lage en egen gruppe for å få det til, kanskje vi skal lage en optikerfestival for studentene på Kongsberg? I det hele tatt, det må bli litt mer gøy i NOF og vi må møtes mer. Det har vært for lite av det, og ikke bare på grunn av korona, mener Egeberg.

En sosial og lokal møteplass, med fagprat. Det er noe styrelederen har tro på.

POLITISK ARBEID

Mye av arbeidet i NOF er politisk. Det er et arbeid som er en langtidsinvestering i den jobben og anseelsen optikere har i dag.

– Det kan være vanskelig for en nyutdannet optiker å skjønne at den jobben du har i dag, vil forandre seg voldsomt i fremtiden. Vi må følge med i tiden. Ønsker du å bare trykke på knapper i en refraksjonsmaskin, eller vil du jobbe med samsynsproblemer, glaukom, diabetes og hjernerystelse. Det er dette det handler om, og bedriftene ser ikke alltid mulighetene som ligger i penger på å drive klinikk.

SAMARBEID MED SYNSINFORMASJON

Elisabeth Bjerke Egeberg peker på flere områder der det er naturlig å samarbeide med Synsinformasjon i fremtiden.

– Jeg håper at vi fortsatt skal få til et samarbeid med SI om fagkonferansen, og sammen se på muligheter for økt deltakelse. Slik det er i dag er det i realiteten ingen ”ansatte optikere” i butikk som får delta. Etter mitt syn er det ikke rimelig å forvente at en optiker vil bruke en frihelg på et SI fagarrangement og betale for reise og hotell selv. Derfor er jeg opptatt av at fagkonferansen skal finne sted i arbeidstiden, kostnadsfritt for optikeren. Et godt samarbeid mellom

NOF og SI-bedrifter, vil kunne gjøre dette mulig for alle NOF-medlemmer.

Innen kommunikasjon mot befolkningen mener hun også det er naturlig å samarbeide

– SI har jobbet med samfunnsbevissthet på trafikk og syn, med videoer, trafikkopplæring for kjørelærere, og hjulpet med gjeninnføring av 80-årsgrense for kjørevurdering. Men vi har så mange spennende områder med kunnskap i bransjen. NOF og SI bør skape bevissthet omkring «optiker er første kontakt for...» en rekke viktige områder innen syn og øyehelse, slik som tørre øyne, spesiallinser, hodepine, lese- og skrivevansker og mye mer. All fokus bør ikke dreie seg ensidig om refraksjon.

Alle andre bransjer tar betalt for sine tjenester. Det må også optikerbransjen gjøre, det er veldig snevert å fokusere kun på refraksjon og briller, og sårbart å bare ha ett ben å stå på. Vi må ta betalt og synliggjøre ulike tjenester. Det er viktig å få frem at NOF kan hjelpe studentene med å få et interessant og godt yrke gjennom hele yrkeslivet deres, mener styrelederen.

FORBLI OPTIKER

– SI har et prosjekt som kalles «Forbli optiker». Jeg tror NOF kan bidra med hvordan trivsel og stolthet i yrket kan bedres.

Styrelederen har et inntrykk av at det fortsatt er for mange som forsvinner fra yrket.

– I mitt kull er nok langt under halvparten optikere i klinikk i dag. I tillegg til en sunn lønns-progresjon med «gulrøtter» underveis, tror jeg utvikling i arbeidet og etterutdanning, samt påvirkning på egen klinikkhverdag, er viktige områder. Har man en klinikk med for høyt press fra



Foto: Privat



Elisabeth Bjerke Egeberg er gift og har to tenåringer hjemme. Hun bor på Kjevik i Kristiansand etter å ha jobbet som optiker og butikkeier i Oslo i flere år. Hun kom inn i styret for to år siden og ble valgt til leder på landsmøtet i april. Hun jobber nå som optiker hos Synsam i hjembyen Kristiansand.

alle kanter på tidsforbruk, krav om generell screening, faglig forsvarlighet, salgs-press og pasientomsorg, så er det lett å miste motet. Noen arbeidsgivere er helt fantastiske, men mitt inntrykk er at optikeren i noen tilfeller sees på som en «klamp om foten», fremfor en ressurs for fagbedriften. Så jeg ønsker å spille ball med SI om rollen som «fagbedrift» og ivaretagelse av optikeren. Det tror jeg er en vinn-vinn-vinn situasjon for bedrift, optiker og pasient.

KOMMUNIKASJON

Det etterlyses ofte mer informasjon og bedre kommunikasjon fra NOF. Her tenker styrelederen at en kombinasjon av ulike plattformer er viktig. Det kan innebære en egen nettside, kanskje en app til mobilen, flere nyhetsbrev og

tilstedeværelse på sosiale medier, i tillegg til at fagtidsskriftet Optikeren skal kunne utvikle sin sterke posisjon både blant medlemmer og annonsører videre.

– Her kan det også ligge flere inntektsmuligheter, og dette er noe av det vi nå skal ta tak i.

For det er ikke tvil om at dersom mange av ønskene skal oppnås, må inntektene økes. I det ligger det naturlig at kontingenten bør økes, og det må lages et nytt budsjett fra 2023. Dermed kan det bli aktuelt med en ekstraordinær generalforsamling i løpet av høsten.

– Et lett tilgjengelig NOF som tilfører nye verdier inn i medlemskapet allerede fra 2023, er mitt mål, sier Elisabeth Bjerke Egeberg. ●

Nyhet! MODI Lenshelfer



Modi Lenshelfer er et produkt designet for å unngå problemer med infeksjoner på øyet som følge av uhygienisk håndtering av myke kontaktlinser



Ønsker du en **gratis** prøve?
Bestill den hos ProCornea Spesiallinser

Modi Lenshelfer er utviklet i Norge
og patentert i både Europa og USA

PROCORNEA
Spesiallinser

Pro Cornea Spesiallinser AS, Apotekergata 14, 3616 Kongsberg
E-Post: post@procornea.no Nettside: www.procornea.no Tlf: 32 76 88 36

Langgata 4

VI MÅ LØFTE FAGET SAMMEN

Thor Magne Seland gleder seg til å gå på jobb hver dag og sette seg bak spaltelampen. Nå er han nyvalgt styreleder i Synsinformasjon. Han mener optikerbransjen er så liten at det er viktig å stå sammen.

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

Forrige side: Her er butikken der Thor Magne Seland har jobbet siste 30 år, familiebedriften i Sandnes.

Bak en staselig fasade med historisk sus i sentrum av Sandnes, holder Thor Magne Seland og butikken med familienavnet til. Han er tredje generasjon optiker og butikkeier. Her tilbringer han mye av dagen på synsprøverommet fortsatt, 30 år etter at han begynte i yrket.

– Det har gått så veldig fort. Jeg har vært med på hele reisen. Da jeg begynte var det en ingeniørutdannelse. Under studiene ble vi godkjent helsepersonell. Jeg tok master i 1998 og har vært med på en rivende utvikling i faget.

Seland Optikk er en velkjent og solid bedrift med butikker i Sandnes og på Klepp. De gjør ting på sin egen måte, har alltid tatt egne valg og er i dag medlem i sammenslutningen iC Optical Group.

Thor Magne Seland liker å si at han drifter et opplyst enevelde. Han vil ha full kontroll. Alle leverandører må eksempelvis dokumentere bærekraft i produksjonen og miljøprofil. Han har et stort hjerte for medmennesker og sier at samfunnet har gitt ham mye. Da vil han gi noe tilbake. Sist har Seland gjort seg bemerket med å gi synshjelp og briller til ukrainske flyktninger. 50 par briller ble laget i løpet av noen få uker i vår.

NY ROLLE

Han er aktiv i lokalpolitikken. Han har vært Høyres ordfører kandidat i Sandnes og er i dag nestleder i Bispedømmerrådet i Stavanger. Han og ektemannen Arne er fosterforeldre for to gutter på 12 og 15 år. Det er uten tvil en stor ressurs med varmt hjerte og stor arbeidskapasitet som er blitt ny styreleder i Synsinformasjon.

Synsinformasjon er bransjeorganisasjonen som i dag favner det aller meste av optiske forretninger, uavhengig av eierskap, og der de alle fleste av landets optikere jobber. Mange av bedriftseierne er også medlemmer i Norges Optikerforbund. En del av spenningene som er kommet til overflaten i det siste, ligger også her, internt blant Synsinformasjons medlemmer.

HVOR GÅR BRANSJEN?

I dag nyter optikerbransjen stor respekt og anerkjennelse i befolkningen. Folk stoler på at de får god synshjelp når de går til optikeren. Men det kommer rynker i panna til 54-åringen når temaet anseelse kommer opp.

– Jeg har bekymret meg for utviklingen i bransjen de siste ti år. Det har jeg sagt høyt og tydelig, jeg er bekymret hvis



– Jeg håper unge, nyutdannede optikere vil få samme engasjement for optikerfaget som jeg fikk. Og vi trenger flere til å drive butikk!

fagfolk lar seg styre av internasjonale aktørers inntreden og krav til salg og markedsføring av produkter. Vi har fortsatt en god vei å gå for å bli oppfattet som helsepersonell og ikke kremmere.

Opplever du at bransjen står samlet i dag, eller spriker den i alle retninger?

– I dag er halvparten av bransjen, og dermed medlemmene i Synsinformasjon, kjedeeid og halvparten privateid. Dersom det ikke tas noen grep nå, kan de som ikke er kjedeeid velge å gå ut av SI, og det bekymrer meg. Eller de som er kjedeeid kan gjøre det. Det er ikke slik at kun den ene parten skal sitte i førersetet. Vi bør bli enige om hvor vi skal og hvordan vi skal komme oss dit.

Hvis SI fragmenteres, vil hele bransjen tape på det, mener Seland.

– Vi er så små fra før av. Alle vil tape hvis vi deles i to og går fra 500 til 250 bedrifter. Jeg tenker at det er ikke farlig å være uenige om en del ting, og snakke om det. Da kan vi inngå kompromisser.

KLINIKERE MÅ HØRES

– Nå som jeg har sagt ja til å bli leder i Synsinformasjon, synes jeg vi skal ha en grundig diskusjon på hva faget vårt



– Optikerfaget burde hatt mer psykologi. Det er viktig å forstå den som sitter i stolen, og det er ikke alltid at problemene kommer av synsfeil. Se hele mennesket, oppfør deg som det helsepersonellet du er. Stå inne for hva du kan og hva du ikke kan. Henvis når du må, oppfordrer Thor Magne Seland.

skal kommunisere ut. Det har SI vært gode på før. Jeg tror det er viktig at klinikerens stemme blir hørt i SI.

Samtidig mener Seland at uniformering i bransjen ville vært dørgende kjedelig. – Det må være forskjeller, det er en styrke og ikke en svakhet. – Så er det viktig huske på at produktene vi leverer kommer som en konsekvens av det vi gjør. Det viktigste vi leverer er den kliniske jobben.

– Vi skal ikke jobbe mot hverandre, privateide selvstendige mot de som er kjedeeide. Det er viktig at vi finner gode, felles løsninger.

Seland mener Synsinformasjon og bransjen nå har en kjempejobb foran seg i å rekruttere nye bedriftseiere som vil drive faget videre. – Vi som er eiere begynner å bli ganske gråhårede, sier han med et smil.

Synsinformasjon som en bransjeorganisasjon for optikerbedriftene, og Norges Optikerforbund som en fagorganisasjon for optikere.

Vil de gå bra sammen eller vil de brake sammen i fremtiden?

– Det må være en balanse som fanger dette fellesskapet. For det første må vi få NOF og SI til å bli enige om hva vi skal arbeide sammen om, og i de store fagpolitiske sakene snakke med en stemme inn mot bevilgende og lovgivende myndigheter. Vi må løfte faget sammen, det er ikke noe vi klarer hver for oss. Vi må lage en strategi for hvordan dette faget skal komme videre.

VEIEN TIL SAMARBEID

Hva betyr det for deg som styreleder i SI å ha et godt samarbeid med NOF?

– Hvis ikke de to organisasjonene finner en fornuftig måte å samarbeide på, vil det være skadelig for bransjen. Dette er et fellesskap bygget opp over lang tid rundt vår fagkompetanse, der vi skal være i førstelinje for øyehelse. Vi skal ta oss betalt for det vi leverer. Vi skriver epikriser og henvisninger. Hvis NOF blir en fagorganisasjon for enkeltoptikerens daglige virke, lønn og arbeidsforhold, altså en fagforening, så taper SI. Vi taper fordi vi da mister samarbeidslinjen. Da vil heller ikke bedriftseierne sponse NOF.

– Vi må være medspillere, og det som har skjedd den siste tiden, bekymrer meg. NOF ser på handlingsrommet sitt nå, men bransjen er for liten til at det vil gi sterk gjennomslagskraft å stå helt på egne ben. Medlemmene av SI er også medlemmer i NOF, så det er veldig viktig at vi kan samarbeide tett for å beholde den etablerte styrken og fellesskapet vi har oppnådd. Det ligger mye historie i dette fellesskapet, og selv om vi ser framover, er de gode historiene verdt å ta vare på.

Selv om Seland sier «bekymret» flere ganger under vårt møte, har han for det meste et entusiastisk smil rundt munnen. Dette har han mest av alt tro på skal gå bra. ●



OPTICAL GROUP

Full frihet, eierskap og svært gode innkjøpsavtaler!

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

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

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

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

Fakta iC Optical Group AS

- Ble stiftet etter at innkjøpsgruppene Frie Norske Optikere og Interlens slo seg sammen, og har vært i drift siden april 2017
- Har i dag 32 medlemsbedrifter spredt over hele landet
- Hver butikk beholder sin egenart i sitt lokale miljø
- Svært gode leverandørbetingelser
- Alle medlemsbedrifter er medeiere i selskapet
- Ingen medlemsavgift

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

Telefon: 991 01 417
E-post: ic@opticalgroup.no

icopticalgroup.no





LIVET SOM KORONASTUDENT

Han går andre året på optikerlinjen på Kongsberg, mens hun blir ferdig med bachelorgraden nå til sommeren. Her forteller Frida Pettersen Fossedal og Håkon Holteberg om hvordan det har vært å være student under koronaen.

TEKST: TRUDE ELISABETH HENRICHSEN

FOTO: MIHAI-GABRIEL PUSCASU, MATHIAS LINDØ OG DAG ØYVIND OLSEN



Med en farmor som er optiker, var yrkesvalget tidlig klart for Frida Pettersen Fossedal fra Førde. Høsten 2020 flyttet hun inn i studentbolig på Kongsberg klar for å studere optometri.

– Jeg kjente ingen, så det var litt skummelt i starten, forteller hun. – Heldigvis rakk jeg å stifte bekjentskap med folk på studiet før mars måned kom, og alt måtte stenges ned. Plutselig ble vi sittende hjemme hver for oss og følge all undervisning på zoom. Overgangen fra videregående skole til studenttilværelsen var stor. Nå måtte vi igjen omstille oss til en ny måte å jobbe på.

GREI TILVENNING

Hvordan var det å skulle følge undervisningen via skjerm?

– I starten var det noe tyngre, men man vendte seg til det ganske raskt. Når jeg ser tilbake, gikk studietiden overraskende greit. Vi fikk riktignok en bratt læringskurve og har kanskje gått glipp av en del tid på skolen. Spesielt det andre året mistet vi noe av den praktiske undervisningen, uten at

jeg tror det har vært utslagsgivende med tanke på det faglige.

Hvordan løste skolen den kliniske undervisningen under koronaen?

– Når det ikke var mulig for oss å være på campus, ble undervisningen avlyst eller flyttet. Men så fort det ble mulig å møtes igjen, ble klassen inndelt i små kohorter på seks. Disse jobbet så fast sammen. Dette for å unngå mange nærkontakter. Jeg synes universitetet løste situasjonen på en fin måte, og føler ikke jeg mangler noe når jeg er ferdig. Det hadde selvsagt vært en fordel å ha fått mer mengdetrening, men som alle andre har vi gjort det beste ut av situasjonen.

SAVNET DET SOSIALE

– For meg har det mest frustrerende under pandemien vært at det generelt ikke har vært mulig å sosialiseres, og at vi har gått glipp av studenthverdagen. Jeg skulle ønske jeg hadde blitt bedre kjent med mine medstudenter, sier Frida Pettersen Fossedal. – Heldigvis har jeg hatt to gode studievenner som jeg har kunnet diskutere med underveis. Og

jeg er heldig som har en farmor å rådføre meg med om jeg skulle trenge noen faglige råd.

GODE RUTINER

–Tredjeklassingene har nok hatt det verre enn oss, fortsetter Håkon Holteberg. – De fikk hele pandemien i fleisen i mars 2020. Da vi startet som førsteklasinger samme høst, hadde skolen fått tid på seg til å legge en viss plan.

Vi ble blant annet inndelt i ulike grupper når vi skulle utføre og øve på det praktiske arbeidet. Samtidig ble kinosalene mye benyttet, slik at vi kunne sitte med ett sete mellom hver student. Dette gjorde det mulig å gjennomføre undervisningen fysisk. I tillegg ble det hele tiden streamet på zoom. Dermed var det en slags hybrid løsning på undervisningen, slik at vi kunne velge mellom fysisk eller digitalt oppmøte. Frem til jul fungerte dette veldig bra, men så ble det enda mere digitalt siden smitten blusset opp.

KONSENTRASJONSPROBLEMER

Hvordan har det vært å få undervisning digitalt?

– Det har vært litt slitsomt og kjedelig. Å sitte hjemme foran skjermen fra tidlig morgen har til tider nesten vært

som ren hypnose. Jeg synes det er vanskeligere å beholde fokus, og man blir lettere distraheret av ting rundt seg når man sitter på zoom. Ved fysisk undervisning får man en «ordentlig» start på dagen ved å få litt luft i ansiktet. Det er også mye lettere å beholde konsentrasjonen når man sitter i en time med en foreleser.

STRAMT ORGANISERT

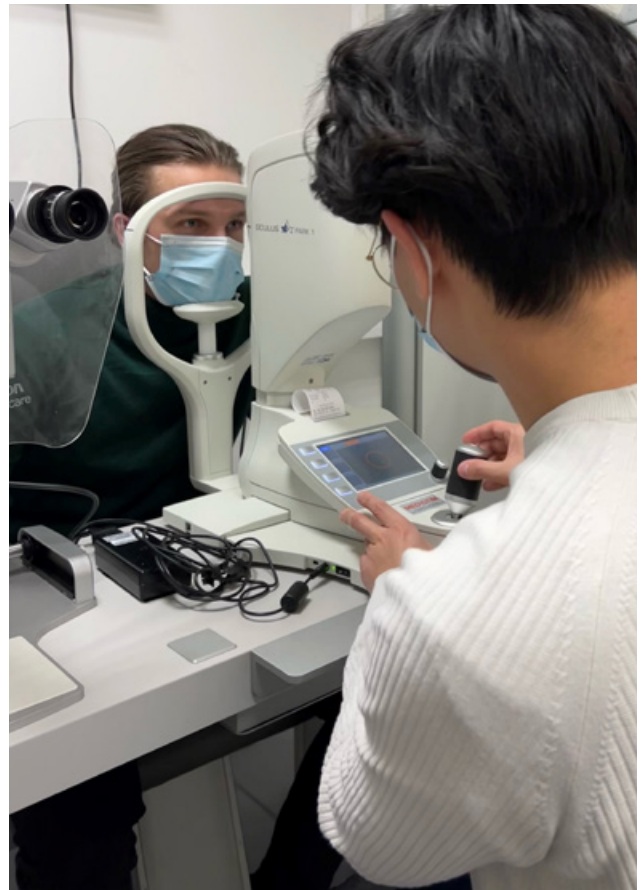
Hvordan har skolen løst det slik at dere har fått øvd tilstrekkelig på kliniske undersøkelser?

– Som sagt ble vi inndelt i grupper i første klasse. Disse ble satt opp til praktisk øving på ulike tidspunkter. Egentrening ble også organisert til forskjellige tidspunkter og dager.

Dette var av hensyn til smittesituasjonen, men det har nok gjort at vi har fått mindre øving enn nødvendig til tider. Skolen forventet tilnærmet «vanlig skolegang» på de praktiske oppgavene, noe som har gjort at vi har måttet utnyttet den lille tiden vi fikk på laben så bra som mulig.

DOBBELT KARANTENE

Håkon kommer opprinnelig fra Farsund og startet på studiet uten å kjenne noen andre i klassen. Tilfeldigheter gjorde at



han havnet i kollektiv sammen med tre medstudenter, der alle studerte optometri. Bostedet fant han gjennom FINN.no

– Jeg er veldig glad for at jeg ble boende med andre optometristudenter, forsikrer han. – Etter å ha bodd på et fem-mannsrom i militæret, tenkte jeg det ville bli en stor overgang å flytte helt for seg selv. Å bo med andre medstudenter i pandemien har vært positivt. Det eneste var den gangen det var negativt, var da jeg hadde vært i 10 dagers karantene, legger han raskt til. – Da jeg endelig var klar for å komme ut igjen, fikk den ene i kollektivet påvist korona. Dermed havnet jeg i ti nye dager med karantene. Uten gode venner rundt meg hadde det blitt skikkelig kjedelig, forsikrer han.

– Når jeg ser tilbake, synes jeg likevel studentlivet har gått greit, unntakstilstander til tross. 📍



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 & migræne.

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 fibre 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

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



HOLGEIR MED VIND I SEILENE!

Foto: Privat

Han liker variasjon og er alltid sugen på å lære noe nytt. Holgeir Klausen kan også mye, for nå er den rastløse, blide og hjelpsomme optikeren regjerende Norgesmester!

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

Til stor applaus ble han klappet frem som vinner av årets NM i optometri på Landsmøtet på Gardermoen. Holgeir er en mann mange kjenner. Han har jobbet som optiker i 23 år og ble tidligere i år kårets til Årets optiker hos Specsavers, der han er fagansvarlig på Gjøvik. Her står nå trofeet.

– Jeg har vært med i NM fem ganger tidligere, og opplevde det ikke så annerledes enn tidligere år, bortsett fra at spørsmålene kanskje var mer varierte. Det var større bredde på et høyt nivå, sier Holgeir Klausen.

Egentlig var det hjelpepleier han skulle bli. Men da han fikk undervisning om øyeanatomi under utdanningen, var det så interessant at veien gikk til Tinius Olsen og videre til optikerutdanning i København. Holgeir ville jobbe med

mennesker, og det kunne han jo like godt gjøre som optiker.

– Jeg valgte København fordi det hørtes spennende ut å ta optikerutdanningen i utlandet. Til sammen ble det fem og et halvt år med utdanning fra Norge og Danmark, før veien gikk hjem til en svært variert yrkeskarriere i Norge.

OMREISENDE KARRIERE

Holgeir Klausen begynte i Brilleand, før han jobbet med kontaktlinser hos leverandøren Vision Care. Siden ble det noen år med å drive egne forretninger, frilanstilværelse, jobb som sykehusoptiker på Ullevål med spesialisering innen barn. Nå jobber han som klinisk partner for Specsavers, med arbeidssted på Gjøvik.

– Ja, jeg liker variasjon, og er alltid sugen på nye ting, smiler den joviale optikeren.

At han endte opp som Norgesmester, syntes han var overraskende, men med sin bakgrunn er det nok ikke det. Han beskriver seg selv som altetende faglig, med spesiell interesse for samsynproblematikk og pasienter under 25 år. Synstrening har Klausen jobbet mye med, og arbeid som resulterer i takknemlige pasienter, er noe av det beste som finnes.

– Når man kan hjelpe unge uføre mennesker tilbake i jobb fordi uførheten skyldes synsrelaterte forhold, da blir man glad!

For å holde seg faglig oppdatert deltar Holgeir Klausen på kliniske arrangementer, kurs internt i Specsavers, på Universitetet, konferanser i utlandet, på nettet, og han følger med på hva NOF har på kalenderen.

– Det finnes jo masse spennende kurs overalt hele tiden!

VIL GJERNE BIDRA LITT

Men det stopper ikke her. Holgeir Klausen har et brennende ønske om å hjelpe folk andre steder også. Folk med andre behov og i andre livssituasjoner. Han har deltatt på humanitære reiser og jobbet som optiker i Guatemala og Tanzania. Slike turer er også svært nyttige rent faglig, mener han.

– Optikere som deltar på slike reiser er faglig flinke, og jeg har lært masse på disse turene. Her får du både volumtrening, pluss at du får sett andre tilstander enn hjemme. Det er en bratt læringskurve, men så lenge man er nysgjerrig og læringsvillig, går det bra!

Holgeir har engasjert seg i Norges Optikerforbunds humanitære arbeid, og han sitter i Trafikkutvalget der han har undervist kommende trafikkskolelærere om syn.

– Jeg kan kanskje si ja til litt for mange ting, men jeg bruker energien til noe positivt.

Og han er ikke redd for å gå utenfor komfortsonen.

Hobby? Ja, det blir det også tid til. Som 18-åring begynte han å seile jolle, og nå seiler han på høyt nivå: I fjor kom han på fjerdeplass i NM i seiling i regattaklassen J70, som er en planende seilbåt på 27 fot med et mannskap på fire. 📍



Holgeir Klausen har tatt over NM-trofeet etter fjorårsvinner Arnulf Myklebust. Her er Klausen sammen med NM-general Hans Torvald Haugo på Gardermoen.

FAKTA OM NM:

Det var 48 deltakere som gikk videre til andre runde i NM. Det er flere enn gjennomsnittet tidligere år. Årets vinner fikk 82 poeng og gjennomførte på 19 minutter og 49 sekunder. Han var rask! NM i optometri er gjennomført de siste årene uten fysisk finale på grunn av korona. C) optikk er sponsor for NM.

2022 – digital vinner

1. Holgeir Klausen (Specsavers)
2. Helene Lindgren (Optiker Ø. Krogh)
3. Frank R. Myhre (Synsam)

Tidligere vinnere:

2021: Arnulf Myklebust	2014: Magne E. Galåen
2020: Solveig Pålerud	2013: Sigrid M. Storkås
2019: Rakelle Teschner	2012: Gro H. Vikesdal
2018: Unni Lillealter	2011: Wolfgang Scherzer
2017: Kristian Brekstad	2010: Tommy Jensen
2016: Magni Skofteby	2009: Stein Bruun
2015: Ingeborg Camilla Sylling	2008: Gunnar Søliland
	2007: Marianne Eeg Thunes

C) OPTIKK ER SPONSOR FOR NM

Her begrunner adm. Dir Olav Vikesdal det valget:



NM i Optometri som Norges Optikerforbund arrangerer har blitt en prestisjepris for de heldige vinnerne. Det er veldig kult å være med på å løfte fram noen av alle de som virkelig legger stor innsats i å holde seg faglig oppdatert. Å holde seg oppdatert er kjempeviktig både for bransjen vår, men også for å holde optikerhverdagen så spennende som den kan være. Det at NM i Optometri beholder den folkelige og humoristiske vrien gjør det ekstra morsomt for oss i c)optikk å støtte opp om dette arrangementet. Nå håper jeg bare at vi i 2023 kan holde et stort show av en finale på fagkonferansen i Trondheim. Vi optikere har SÅ godt av å møtes på tvers av alle grupperinger og kjeder! 📍

NY START FOR HUMANITÆRT PROSJEKT

Etter to år med pause grunnet pandemi, var det en spent og glad gjeng med optikere og studenter som igjen kunne reise for å hjelpe befolkningen på Zanzibar.

TEKST OG FOTO: PHILIP REILER



De fleste forbinder Zanzibar med et sydhavsparadis, men det er også et sted med ekstrem fattigdom og nærmest total mangel på optikere. Gi syn til Tanzania er Specsavers sitt humanitære prosjekt, som både inkluderer erfarne optikere, deriblant årets optiker Holgeir Klausen, og optometristunder fra USN.

– Det kjentes utrolig godt å komme i gang igjen med dette fantastiske prosjektet, og jeg er veldig stolt av innsatsen til teamet som ikke tidligere hadde jobbet sammen. Vi ble raskt en sammensveiset gjeng og fant en effektiv og fin måte å samarbeide på under utfordrende forhold, forteller Trine Johnsen. Hun er fagsjef i Specsavers og kastet seg rundt

på rekordtid for å delta i prosjektet, etter at en av de andre optikerne måtte melde avbud i siste liten.

Førsteårsstudent Anna Myklebust jobber som optikerasistent i Specsavers Grensen, og har tidligere deltatt i andre humanitære prosjekter. – Det var veldig rørende hver gang vi fant riktig brillestyrke og man kunne se hvordan de lyste opp når de endelig kunne lese hva som sto i avisen. Samtidig er en lesebrille like mye en arbeidsbrille, som gjør kvinner og menn i stand til å reparere tøy, utstyr og ting de bruker, forteller Anna.

Over 1000 synstester ble gjennomført, 1500 briller levert ut, og 1000 solbriller (uten styrke) delt ut i kampen mot katarakt. Solen er nemlig nådeløs i Tanzania, og de fleste be-



OM GI SYN TIL TANZANIA

Gi syn til Tanzania er Specsavers humanitære prosjekt som ble startet i 2015. Det er knyttet til visjonen om at alle skal ha krav på god øyehelse.

Prosjektet har vært gjennomført hvert år siden den gang, med unntak av 2021. Da ble det sendt 1000 solbriller uten styrke, som ble delt ut via lokale helsemyndigheter.

Over 50.000 brillepar har blitt levert inn til Specsavers siden starten av prosjektet.

Tanzania er et av verdens fattigste land. Det bor 43 millioner mennesker i landet, hvor 40 prosent av befolkningen lever på mindre enn en tier om dagen. Behovet for hjelp er derfor enormt.

TEAMWORK: Specsavers fikk solid support av det lokale teamet, som bisto med å fasilitere synstestene og oversette fra swahili til engelsk.



skytter ikke øynene sine mot UV-stråler. I tillegg til solbriller levert av kunder til butikk, så hadde Specsavers også med helt nye solbriller donert av Trend Optikk og BA Optikk. En stor takk til dem!

Engelskferdigheten varierer, så det var godt å ha det lokale teamet på plass, som bisto med å oversette fra swahili til engelsk. – Gjensynsgleden var stor, og vi fikk besøk av helseministeren som takket for at vi var tilbake igjen. I køen var det mange lærere, helsearbeidere og skolebarn. Vi håper og tror de får en bedre hverdag på grunn av Gi syn til Tanzania, forteller prosjektleder Philip Reiler. 📍



Trine Johnsen i full konsentrasjon!



Giverglede: Selv under pandemien har vi fått inn briller i like stort omfang som tidligere år, forteller Gunnar Lindgren. Han er hedret for sitt arbeid av Norges Optikerforbund.

VISION FOR ALL ENDELIG KLART FOR NYE PROSJEKTREISER

– Det er en stor lettelse å være i gang igjen, sier Gunnar Lindgren, leder for Vision for All. – Vi er nå klare med nye prosjektreiser til Kambodsja, Peru og Guatemala. Et pilotprosjekt til Nicaragua står også på planen nå som 20-årsjubilanten endelig kan starte full aktivitet igjen.

TEKST OG FOTO: TRUDE ELISABETH HENRICHSEN

VFA rakk så vidt å gjennomføre prosjektreisen til Guatemala i 2020 før landet stengte ned.

– Siden har det fortsatt å strømme inn briller fra små og store givere. Elever har holdt egne innsamlingsaksjoner i regi av valgfaget *Frivillighetsarbeid*, og fra ulikt hold har de ansatte i Interoptik i Mysen trofast tatt imot postsendinger med briller fra hele landet. I flere år har de raust latt oss få ha vårt lager der, sier Gunnar Lindgren.

Det er godt at brillene nå endelige skal få komme til sine nye eiere.

– Vi har holdt kontakt med våre samarbeidspartnere i respektive prosjektland og vet at behovet for hjelp har blitt enda større på grunn av pandemien.

PÅ OPPFORDRING FRA SVERIGE

I år er det tyve år siden han som optikerstudent deltok på sin første prosjektreise. Turen gikk til Peru og var i samarbeid med VFA i Sverige.

– Jeg hadde ikke planer om at det skulle bli noe mer enn det ene prosjektet, men jeg hadde et håp, forteller han.

– Peruaneren John Goday, som allerede hadde startet VFA i sitt nye hjemland Sverige, ville nå at jeg skulle gjøre tilsvarende i Norge.

Allerede året etter hadde Lindgren fått styret på plass og VFA registrert i Brønnøysundregisteret. Siden har organisasjonen bistått i ulike land som Eritrea, Peru, Kambodsja, Guatemala, Ecuador og Nepal. Nå er også en prosjektreise til Nicaragua under full planlegging. Deltakerlisten er klar.

HYGGELIG RESPONS

– Selv om vi ikke har kunnet møtes fysisk, har vi hatt god kontakt med medlemmene underveis via sosiale medier. Pandemien til tross, det har fortsatt å strømme på med briller i like stort omfang som tidligere år. I tillegg har det jevnt og trutt kommet inn spørsmål etter nye prosjektreiser. Da vi endelig kunne annonsere at vi ønsket deltagere, var det veldig hyggelig å se hvor stor interessen var. Det er tydelig at folk vil ut og reise og oppleve igjen, og dessverre har vi måttet si nei til flere.

GOD BLANDING

Hvordan er utvelgelsesprosessen?

– Vi pleier å være en gruppe på ca. fire optikere og tre assistenter som drar ut. Utover yrkesbakgrunn prøver vi å ta hensyn til praksis, reiseerfaring, språkkunnskaper, alder og arbeidsplass. Målet er å få en god miks i alder og geografisk spredning.

Selve landene vi opererer i, er valgt ut på litt tilfeldig grunnlag. Fra noen land har vi fått henvendelse direkte fra allerede etablerte organisasjoner, slik som tilfellet nå er med Nicaragua. Andre ganger har det gått gjennom mer personlig bekjentskap, som den tidligere ambassadøren i Guatemala.

VEIEN FREMOVER

Hva er målet for VFA på sikt?

– Jeg håper organisasjonen har et godt livsgrunnlag og at nye krefter tar over. Siden jeg har vært styreleder fra starten av, ønsker jeg nye ildsjeler velkommen. Jeg ser ikke meg selv som leder om fem år, men vil gjerne fortsette som aktivt medlem.

Drivkraften har vært en kombinasjon av å gi synshjelp til andre og å reise ut og oppleve. Jeg vil gjerne være med som deltager videre.

FORVENTNING OG GLEDE

Hittil har han vært prosjektleder eller deltager for rundt 20 turer fordelt på Peru, Guatemala, og Eritrea.

Tjue år med VFA i Norge, blir det fest?

– Vi har ikke planlagt noe, svarer han overrasket før han raskt legger til: – Nå gleder jeg meg bare stort til å komme tilbake til Peru og jobbe med alle våre gode medhjelpere der. 🍷



Utferdstrang: I tyve år har han sittet som leder for VFA. Nå gleder han seg over endelig å kunne fortsette arbeidet.



Dugnad: VFA er en ideell organisasjon basert på frivillighet, understreker Gunnar Lindgren, som er sorterer briller som skal til Eritrea.



STRAUMAN OPTIKK

– EN BUTIKK I SÆRKLASSE



Eyecatcher: En mektig lysekrone laget av brukte briller, henger strategisk til ved inngangen for å gi en stopp-effekt hos kunder av senteret.

Siden arbeidsplassen betyr svært mye for oss, ønsket vi å gi butikken et hjemmekoselig preg, sier ekteparet Maria og Martin Eidjord. Eierne av Strauman Lofoten Optikk har latt seg inspirere av stedsnær natur når de har skapt sitt eget personlige butikk-konsept i nord.

TEKST OG FOTO: TRUDE ELISABETH HENRICHSEN

Grønne, frodige planter, skinn og hyggelige, små sittegrupper gir deg snart følelsen av å befinne deg i en energigivende interiørbutikk eller i et moderne hjem. Her er tepper på gulvene og designlamper i taket. En halvfull stabel med vedkubber er plassert i en sirkel i en murvegg og to «jukse-peiser» sender signaler om lun varme på ruskete dager. Selve «Eyecatcheren» henger ved inngangen til butikken og er en spesialdesignet lysekrone bestående av brukte briller fra bestemors tid.

Her er fritt for låste glassmontere og lite som minner om uniformerte kjedebutikker. Selv skyveveggene inn til under-søkelsesrommene er satt sammen av gammelt treverk samlet rundt på øya.

Marie Strauman Eidjord og Martin Eidjord forteller historien bak sin virksomhet.

– Vi møttes under studiet og har begge lang fartstid som optikere. Fra 1999 til 2016 drev vi Interoptikk her på Leknes. Etter å ha vært en del av Interoptikk og fulgt 1.0 profilen i tykt og tynt, hadde vi lyst til å prøve å skape en litt annerledes og personlig forretning.

FRYKTBLANDET FRYD

– Opprinnelig ville vi holde oss unna kjøpesenteret, men da et lokale med perfekt plassering ble ledig, valgte vi å inngå en langsiktig leieavtale. Lokalet var litt større enn det vi hadde tenkt oss, hele 250 kvadratmeter, utbryter Maria leende. – Vi ønsket å gi kundene våre en «kom hjem til oss følelse». I tillegg ville vi også bringe inn et sterkt avtrykk av naturen rundt oss. Lofoten er en unik plass i Norge. Ved hjelp av foto og materiale hentet fra nærmiljøet, hadde vi lyst til å skape en butikk hvor kundene beveget seg rundt i ulike soner. Det skulle være hyggelige sittegrupper hvor vi kunne sette oss ned og ha litt bedre tid med folk.

Tanken var å skape et miljø som både inspirerte storby-mennesker til følelsen av at «dette kunne vært i København», men også passet for en lofotfisker i arbeidstøy.

EFFEKTIVT OG SAMSTEMT

Oppdraget om å innfri butikkdrømmen ble gitt til danske Ambiente.

– Vi hadde et møte først i København og så her på Leknes i januar 2017, forteller Martin.

– Vårt ønske var: Skap et rom i nordisk stil som kan gjenspeile vår personlighet inspirert av Lofoten. Tre måneder senere sto butikken ferdig innredet. Han fortsetter fornøyd: – Da vi fikk opp skisser og forslag etter det første møtet, var det spot on.

En brillebutikk på 250 kvadratmeter kunne fort blitt stort og upersonlig. Men med skillevegger, kreativ lyssetting og inndeling i små soner var det akkurat en slik løsning vi hadde drømt om.

Ble det kostbart?

– Det ble ingen rimelig løsning, men vi ble likevel overrasket over at det ikke ble dyrere. Ambiente er dyktige på å få mest mulig ut av hver krone.

EN GOD MATCH

Kundegrunnlaget i Lofoten er stabilt. I øyriket totalt er det i underkant av 25 000 fastboende fordelt på to optiske forretninger. Vi er veldig godt fornøyd med vårt konsept i dag og med å være medlem i c)optikk. I tillegg til at vi får bestemme vår egen profil, nyter vi godt av deres konsepter og gode innkjøpspriser. Kjeden har en tydelig faglig profil og er en perfekt match for vår del.

Det er så stor del av livet vi tilbringer på jobb, og det er viktig å ha det trivelig rundt seg.

Dette er den beste investering for oss, våre ansatte og våre kunder, og jeg synes fortsatt det er god økonomi å drive en butikk som dette.

MER ENN INSTA-LEKKERT

Hva tenker dere om trivsel i forhold til den kliniske delen av jobben med å arbeide i slike lokaler?

– Det hjelper lite med Instagram-vennlige lokaler hvis ikke man også kan utfylle dette med god klinisk kvalitet og utstyr som tilrettelegger for dette, svarer Martin. – Vi benytter oss av Optomap, OCT, Perimetri og Topografi utstyr. Vi har nå også anskaffet IRPL-maskin for behandling av MGD.

Har det vært lettere å rekruttere optikere til butikken siden den er så unik?

– Det er mange ting som må stemme når man skal ansette noen, og det er nok ikke alltid like lett å få optikere til å ta jobb på mindre steder. En kombinasjon av flere ting og at Lofoten er blitt “hot”, er nok årsaken til at vi til nå har løst rekruttering greit.

Vi er i dag 3 optikere hos oss, men siden ingen av oss har mulighet eller lenger ønsker å jobbe 100 %, er vi nå på utkikk etter dyktige optikere som har lyst til å oppleve Lofoten



Theo: Håndlagde briller full av farger og humor bidrar til god atmosfære i optikerbutikken.



Gjestfritt: Ekteparet vil at folk skal komme innom for en hyggelig prat og har valgt å erstatte døren med en glassvegg for å gjøre det mer velkomment.



God blanding: Kombinasjonen av råft og varmt, lekkert og rent, har gitt butikken et lekkert og hjemmekoselig preg.

for kortere eller lenger perioder. Det er bare ta kontakt, legger Maria smilende til.

VIKTIGHETEN AV GODE RELASJONER

Hva tror dere slike lokaler gjør med pasienter som skal inn til synsundersøkelse?

– Vi får ukentlig gode tilbakemeldinger fra våre kunder og pasienter om hvor fin de synes butikken er og hvor positivt det er at den ikke er som mange andre.

Nå er det 5 år siden lokalet stod ferdig, så vi har nok truffet bra. Spesielt gøy er det når turister både fra Norge og utlandet gir så gode tilbakemeldinger.

Men uansett hvor fin eller annerledes lokalene er: Den viktigste biten vedrørende trivsel både for våre kunder, pasienter og oss, vil alltid være hvordan man skaper gode relasjoner. Det gjør man selvfølgelig best gjennom trygghet, kompetanse og et dedikert ønske om å hjelpe til med gode synsopplevelser, understreker Martin, og gjør seg klar for en ny pasient.

Før han forsvinner inn bak «låvedøren» til undersøkelsesrommet, blunker han humoristisk og legger kjapt til:

– Og etter å ha vært fire år i militæret synes jeg det er deilig å slippe uniform på jobb. 📍



For alle: En egen vegg er innredet med barnebriller i barnehøyde. Her skal alle føle seg velkommen enten de er på jakt etter en hyggelig prat, kostbare eller rimelige briller, eller merker du knapt finner et annet sted.



Uniformering: Det er mange fordeler med uniformering, men for vår del trives vi bedre med å kunne velge selv.



EUROPEAN SCHOOL OF SCLERAL LENSES – EUROSCOLE STOCKHOLM

TEKST OG FOTO: EILIN LUNDANES

Daddi Fadel, Europas største sklerallinse-entusiast, har lagt ut på turné for å dele av sin kunnskap og erfaring. I løpet av 2022 besøker hun 20 land i Europa, Midtøsten og Afrika, med et undervisningsopplegg kalt European school of scleral lenses.



30 optikere fra Norge, Sverige og Finland møttes i de nye, freshe lokalene til optikerutdanningen på Karolinska Institutet i Stockholm 8.–9. april. Daddi Fadel hadde fått med seg den amerikanske «linseveteranen» Tom Arnold, samt to lokale eksperter, Jörgen Gustafsson og Klaus Sjøhaug. Sammen presenterte de oppdatert kunnskap om sklerallinser og dens mange muligheter på en engasjerende måte.

INDIKASJONER

Keratokonius og andre korneale ekstrasier er de vanligste indikasjonene for å tilpasse sklerallinser. Fordelene med sklerallinser ved store refraktive feil, alvorlig tørre øyne og andre mer sjeldne tilstander hvor andre typer kontaktlinser ikke fungerer, ble også diskutert. Bare fantasien setter grenser for hvilke

pasienter man kan tilpasse sklerallinser på. Potensielle kontraindikasjoner ble også lagt frem. Endotelcelletetthet og potensialet for å indusere ødem er en viktig problemstilling. Det viktigste rådet var tett oppfølging og forsiktig opptrapping av bæretid hos pasienter med risiko for utvikling av ødem. I tillegg er det viktig å sørge for godt tilpassede linser og bevissthet rundt materialvalg.

TILPASSING AV SKLERALLINSER

En veltilpasset sklerallinse hvelver over kornea og lander på konjunktiva med et jevnt fordelt trykk rundt hele kanten. Linsen skal ikke ligge inntil kornea eller limbus overhodet, men overdreven klaring bør unngås. Landingssonen, eller kanten av linsen, ligger på konjunktiva utenfor limbus. For å oppnå

et jevnt fordelt trykk i landingssonen, tilbyr mange linseleverandører torisk periferi på sine linser. I enkelte tilfeller vil kvadrantspesifikk kant også være nødvendig. Fadel viste til forskning som sier at kun 6 % av alle øyne har en sfærisk sklera.

NY TEKNOLOGI

For å avgjøre om det er behov for torisk eller kvadrantspesifikk periferi, har det til nå vært vanlig å bruke prøvelinser og vurdere tilpassingen med spaltelampe. Det kan være vanskelig å avgjøre hvorvidt kanten er for stram eller for løs, og om trykkfordelingen er jevn. Nyere teknologi kan være til god hjelp om man vil designe bedre tilpassede sklerallinser. Oculus Pentacam og Eagle-Eye var representert i Stockholm, og kursdeltakerne fikk god innføring i



hvordan disse instrumentene fungerer. Begge instrumenter fremstiller bilder av skleras profil. Disse kan kobles til programvare som gjør det enklere å designe sklerallinser til å passe nøyaktig til hver enkelt pasients form på øyet. På den måten åpner mulighetene seg for å få til gode tilpassinger på alle, inkludert øyne med stor asymmetri eller irregulærheter i konjunktiva.

FAGLIGE DISKUSJONER OG GODT SAMVÆR

Undervisningen i Stockholm var uformell, med gode faglige diskusjoner, både mellom foredragsholdere og deltakere. Terskelen var lav for å stille spørsmål. Stemningen var god, og gleden over å dele kunnskap og erfaringer gjennomstyret dagene. Kollegialt samvær på tvers av de nordiske landene er

hyggelig, og alle dro hjem med fornyet inspirasjon i bagasjen. Del to av Euroscle Sweden kommer til å omhandle avansert sklerallinse-tilpassing, inkludert tilpassing på barn. Tilstedeværelse på første del er ingen forutsetning, så kollegaer som er interessert i avansert sklerallinse-tilpassing ønskes velkommen til Stockholm i november.

RELEVANTE KURS OG KONFERANSER

Er du interessert i grunnleggende kunnskap om sklerallinser og andre spesiallinser?

Masteremnet «MSKL019 Avanserte kontaktlinser» ved **Universitetet i Sør-øst-Norge** kan tas som et enkeltemne. <https://www.usn.no/studier/videreutdanning/optometri/>

International Congress of Scleral Contacts:

29.–30. juli, Florida
<https://www.icscmeeting.com>

The Summit:

14.–15. oktober 2022
Sorrento, Italia
<https://thesummit-ssc.com>

Euroscle Stockholm:

18.–19. November 2022
<https://euroscle.com>



Fire engasjerte undervisere, fra venstre: Klaus Sjøhaug, Tom Arnold, Daddi Fadel og Jörgen Gustafsson



Daddi Fadel demonstrerer hvordan man designer sklerallinser ved hjelp av moderne teknologi og programvare.

TRE RASKE MED NOEN AV KONFERANSENS DELTAKERE:

1. *Hvilket forhold har du til sklerallinser fra før?*
2. *Hva var din motivasjon for å melde deg på Euroscle Stockholm?*
3. *Hva er det viktigste du har lært disse to dagene?*



Anders Oxaas
Interoptik Futura
(Kristiansund)

- Jeg har jobbet med sklerallinser i 6–7 år nå.
- Jeg vil bli bedre på tilpassing av sklerallinser, bli inspirert og lære mer om hvilke muligheter som finnes. Særlig innenfor ny teknologi og hvilke muligheter det gir.
- Bekreftelse på at dette er et stort felt og at det er mye å lære. Og at man må jobbe mye med sklerallinser for å bli skikkelig god.



Birger Sæther
Interoptik Brilleringen
(Trondheim)

- Jeg har jobbet med sklerallinser i 4–5 år.
- Jeg ønsket å lære av store sklerallinse-tilpassere, lære om nytt utstyr og utvikling innen sklerallinse-industrien, og få tips til problemløsninger.
- Jeg har lært veldig mye: Forståelse for øyets oppbygging, hvordan og hvorfor tilpasse større linser, og mulighetene nytt utstyr gir.



Annette Knotten
K. Hansen Optikk
(Bodø)

- Jeg har tilpasset sklerallinser sammen med en kollega. For noen år siden kastet vi oss ut i det etter et kurs med en leverandør, da vi så et stort behov for dette linsealternativet for pasienter med keratokonus og alvorlig tørre øyne.
- Motivasjonen for å delta på kurs var å få mer kunnskap og vurdere om vi har behov for å investere i nytt utstyr. I tillegg er det fint å få en bekreftelse på at det vi gjør er riktig. Ny kunnskap gjør også at man unngår å sette seg fast i et bestemt spor eller mønster.
- «Go big» (quote: Daddi Fadel). Tørre å tenke utenfor boksen, og stole på sin egen tankegang vedrørende linsedesign. Det er spennende å kunne designe linsene selv, ikke bare lene seg på det leverandørene «gir» deg. For meg som optiker er sklerallinser en «lifesaver»!



Heidrun Ringø Nødtvedt
Interoptik Jessheim

- Jeg har nettopp begynt å lære litt om sklerallinser og har lyst til å begynne å tilpasse denne typen linser. Jeg har erfaring med orthokeratologi fra før og har lyst til å utvide pasientgruppen jeg kan hjelpe med kontaktlinser.
- Motivasjonen er å lære mer om sklerallinser, slik at jeg kan hjelpe pasienter med alvorlig tørre øyne, høye styrker og andre pasientgrupper det er vanskelig å hjelpe uten spesiallinser.
- Det viktigste jeg har lært er at det finnes ingen begrensninger for hva som er mulig med sklerallinser. 📍

MESTRING I HVERDAGEN – EN LØSNING PÅ ELDBØLGEN?

TEKST: KRISTINE SKJØTSKIFT, ENDRE L. SKREPRUD, ANNELI V. TEIGE, ANDREAS THORP, INGA BIRGITTE WILBERG

For eldre i dag, i hvor stor grad kan et par briller hjelpe dem til et bedre liv? Hvordan kan vi sammen skape et mer aldersvennlig land? Tverrfaglig samarbeid vil være en nøkkelfaktor for å kunne håndtere eldbølgen. Tryggere omgivelser forebygger fallulykker og øker livskvaliteten til de eldre.

MÅ TENKE NYTT

Eldrebølgen utfordrer dagens struktur og organisering av helse- og omsorgstjenesten. Statistisk Sentralbyrå viser til tall hvor en av tre må jobbe innen helse og omsorg i 2050, for å dekke behovet for helsehjelp. Med stor mangel på helsepersonell må tverrfaglig samarbeid vektlegges i større grad for å bidra til en mer smidig helsetjeneste.

At syn og hørsel svekkes med alder er ikke nytt. Optikeren er for mange førstevalget ved ønske om en bedre hverdag og et bedre syn. La oss være ærlige, hvor mye kan et par briller hjelpe?

Vi som optometristudenter har et stort ansvar foran oss. Det er vi som skal ta vare på folkets øyehelse i tiårene fremover. Dette vil gå ut på å gi veiledning og råd til våre pasienter, slik at de kan få en best mulig hverdag og livskvalitet. Dette er et stort ansvar som ikke kan ligge på våre skuldre alene. Ergoterapeuter jobber med pasienter i alle aldersgrupper og har god innsikt i tilpasninger og hjelpemidler. Vi må bli flinkere til å bruke ergoterapeutene som støttespillere for å gi våre fremtidige og nåværende pasienter best mulig helsehjelp.

LEVE HELE LIVET

Norge er et langstrakt land med geografiske utfordringer for å yte god helsehjelp. Reformen «Leve hele livet» har som formål å invitere de eldre over 65 år til å opprettholde egen helse ved å mestre aktiviteter i dagliglivet. Å oppleve mestring vil i stor grad påvirke livskvaliteten til de eldre. Redusert helse kan forebygges med de rette hjel-

pemidlene. Vi mener optikere bør delta i denne nasjonale dugnaden!

ERGOTERAPEUTENS ARBEID

Ergoterapeuten ser på de daglige aktivitetene og ressursene som trengs for å kunne utføre gjøremål. De kartlegger først hva som skal til for kunne utføre aktiviteter, og deretter tilbyr de hjelpemidler fra blant annet kommunale lagre eller hjelpemiddelsentralen. Ved henvendelse til hjelpemiddeltjenesten kan luper og andre enkle hjelpemidler bli utdelt allerede ved henvisningsdag. I tillegg til kartlegging av behovet, blir det også gjort en vurdering av pasientens prognose og forebyggende tiltak.

Optikerutdanningen og ergoterapeututdanningen er begge generalistutdanninger med 3-årig bachelorprogram. Statistisk sentralbyrå viser til at det i 2019 er nærmere 4000 yrkesaktive ergoterapeuter i helse- og sosialtjenesten. Det er registrert omtrent 2100 optikere i Norge.

YRKESSTOLTHET PÅ TOPP?

Vi intervjuet ergoterapeut og synskontakt i Kongsberg kommune, Glenn Hasle, for å få et direkte innblikk i hvilke arbeidsoppgaver ergoterapeuter har, hvordan de jobber med optikere og hva han mener situasjonen er i dag. Graden av samarbeid ble umiddelbart beskrevet som akkurat nok. Han ønsker bedre rutiner for en synsrapport som utarbeides av optikeren.

For å få et overblikk over pasientene i optikerens hverdag utarbeidet vi en spørreundersøkelse hvor 55 optikere

spredt i hele landet fikk mulighet til å svare gjennom Facebook-gruppen «Optikere i Norge».

Alle optikerne oppgir at de møter eldre pasienter som de mener har behov for synstilpasninger i hjemmet.

Liten grad 18 %

Middels grad 37 %

Stor grad 23 %

Svært stor grad 22 %

I vår undersøkelse svarte kun 54% av optikerne at de ville tatt kontakt med en ergoterapeut for å yte god helsehjelp. En ergoterapeut har god innsikt i tilpasninger og hjelpemidler i hjemmet. Hvorfor henvendelsesraten ikke er høyere, tror ergoterapeut Glenn Hasle skyldes manglende kunnskap rundt breddekunnskapen deres.

FALLULYKKER

Med alderdom følger ofte sykdommer, nedsatte funksjonsevner og nedsatt mobilitet. Mange eldre i dag går på medisiner som blodtryksregulerende-, sterke smertestillende og diabetes medisiner. Ved bruk av medisiner med sløvende effekt på hjernen, reduseres evnen til å kompensere for ustødige bevegelser.

Fallulykker kan forebygges ved hjelp av muskelstyrke og balansetrening, et synsvennlig hjem og riktig utredning av ergoterapeuten. Trapper, teppekanter og dårlig belysning utgjør en stor fallrisiko som kan gjøre hverdagen utfordrende. En enkel løsning vil være å markere med kontrastteip for å synliggjøre høyder og kanter. Mestring- og

frihetsfølelsen av å kunne klare enkle daglige aktiviteter er større enn vi kan tenke oss.

SAMARBEID KOSTER

Et hinder for godt samarbeid er organisering. Optikere jobber privat, mens ergoterapeuter jobber ofte kommunalt. Optikerne bør ikke gi bort kunnskapen

sin, men få tilskudd for å yte god og tverrfaglig helsehjelp med offentlig sektor.

Et samarbeid som dette blir en vesentlig utgift, men på sikt vil det kunne forebygge en større kostnad som er knyttet til fallulykker og rehabilitering. Det tverrfaglige samarbeidet vil gi bedre livskvalitet til den eldre gjennom trygghet og forutsigbarhet. Dette

vil også gi den eldre en bedre psykisk helse. Optikerne kan stå imot eldrebølgen, men det krever å tenke nytt og samarbeide med de gode ressursene vi har i helsesektoren. Informasjon om hvilken hjelp som finnes på synsprøve-rommet, kan redde liv. ●

OPTIKERS ANSVAR OVERFOR SYNSHEMMEDE

TEKST: CHARLOTTE THIESEN, THOMAS NILSEN, KARLA MAI, ELISABETH KRISTINE LORENTZEN, GUNVOR ALISE KVISLA, KALENA LØVENDAHL, KELLY MUTERAHEJURU

Dårlig tverrfaglig samarbeid kan ved akutte tilfeller føre til alvorlige konsekvenser for pasientens synsfunksjon.

Et profesjonelt behandlingsforløp ved å stille riktig diagnose tidlig er derfor avgjørende for tilstandens progresjon. Noen ganger er det snakk om mer alvorlige tilfeller, og det kan være behov for hjelpemidler. Hvordan snakker de ulike leddene egentlig sammen?

SAMHANDLING MELLOM OPTIKERE OG OFTALMOLOGER

I henvisningstilfeller har både oftalmologen og fastlegen en rolle i behandlingen. Fastlegen er i de fleste tilfeller en fagperson som har best kjennskap til personens generelle helse, og oftalmologen en fagperson som spesialiserer seg på øyesykdommer og vil kunne behandle pasienten videre.

Det er sjelden optikeren kontakter behandleren direkte, med mindre det er en akutt tilstand. Om pasienten henvises til oftalmolog og fastlege, eller om pasienten får med seg henvisningen og må levere den selv, er opp til hver enkelt optiker.

Henvisningen er viktig, og danner grunnlaget for vurderingen om det er behov for behandling. Deretter sendes epikrisen til optiker, og dersom pasienten skal ha videre oppfølging kan det gjøres enten hos oftalmolog eller optiker.

Dersom øyesykdommen kan påvirke

kjøreevnen og pasienten har førerkort, må pasienten i tillegg få en helseattest som viser at han/hun oppfyller helsekravene. Her spiller både optikeren og fastlegen en betydelig rolle.

TOLK OG TAUSHETSPLIKT - FAMILIENS ANSVAR?

Norge er et flerkulturelt samfunn hvor man forventer å finne forskjellige språk og mennesker i ulike situasjoner. Mange optikere har opplevd at kunder tar med familiemedlemmer når det er behov for tolk. Ifølge en veileder utgitt av Helsedirektoratet, kan man forstå det slik at det ikke er anbefalt å la familiemedlemmer eller andre bekjente være tolk, selv om det er både mer lett-vint og kostnadsbesparende. Veilederen viser til at ved å bruke familiemedlemmer, så kan man risikere at viktig informasjon ikke blir videreformidlet, samt at å bruke barn kan være brudd på FNs barnekonvensjon.

Døve, døvblinde og hørselshemmede har rett på tolk fra Nav og vil nok oftest vite om dette selv. Det kan imidlertid være verdt å merke seg at det finnes en akuttvakt for denne pasientgruppen i tilfelle det oppstår situasjoner hvor man trenger tolk raskt.

Som helsepersonell burde vi sørge for at det er en kvalifisert tolk til stede i situasjoner som har behov for det, slik at både vi og pasienten kan føle oss trygge på at både rett til informasjon og taushetsplikt overholdes.

NAV OG STØTTETILBUD

I de fleste kommuner vil den synshemmede bli knyttet til en synskontakt som har til oppgave å tilrettelegge forholdene for den synshemmede. Oppgaver som er sentrale for synskontakten er å utrede hvilke behov den synshemmede har og bistå ved søknader til det offentlige. Synskontakter er enkelte steder optikere, men i de fleste tilfeller blir ergoterapeuter tildelt stillingen.

Nav Hjelpemiddelsentral, som er fylkesbasert, tilbyr en rekke produkter, opplæring og kurs for synshemmede. Som oftest har de egen optiker som vil utrede og koordinere den enkeltes behov. Oppgavefordelingen mellom Nav Hjelpemiddelsentral og synskontakter ser ut til å følge et litt mer tilfeldig mønster som beror på organisering, økonomi og kommunal satsing på synshemmede.

Den lokale optikerens rolle er ofte beskjedent, men enkelte steder gjør personlig engasjement og samarbeid seg gjeldende. Spørsmålet er om optikere bør ta en større del i tilretteleggingen for synshemmede?

Debatt og bevisstgjøring rundt disse temaene vil avgjøre hvilken vei vi som optikere ønsker å gå i fremtiden, både med hensyn til hvordan vi utøver tverrfaglig samarbeid og de lovmessige retningslinjene. ●

Kilde: Veileder Tolk Helsedirektoratet

HVA INNEBÆRER BÆREKRAFTIGE OPTIKERTJENESTER?

TEKST: JANNE DUGSTAD, OPTIKER OG FØRSTEAMANUENSIS VED USN SENTER FOR HELSE OG TEKNOLOGI



Det foregår for tiden arbeid med å konkretisere tiltak for bærekraftig utvikling av helse- og omsorgstjenester på alle nivåer, private som offentlige, på linje med NOFs satsing på bærekraft og miljø.

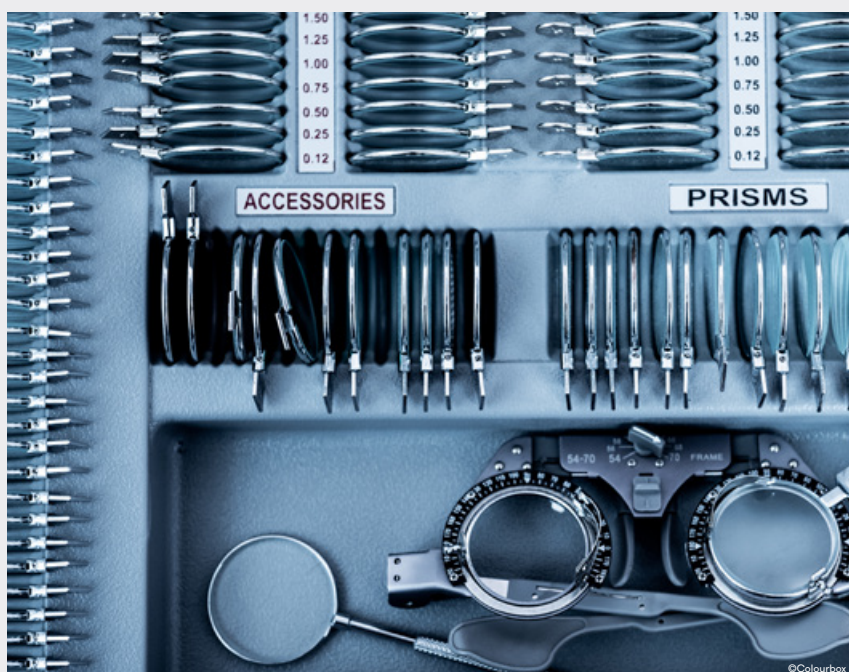
I kapasitetsløftprosjektet CoTecH Samskapt helseteknologi ved USN, skal vi jobbe med bærekraftig omstilling i regi av private bedrifter, kommuner og sykehus tilknyttet digital helse og teknologi. Optikertjenester vil inngå i arbeidet.

FN definerer bærekraft som «en utvikling som imøtekommer dagens behov

uten å ødelegge mulighetene for at kommende generasjoner skal få dekket sine behov». Vi legger til grunn den mest vanlige tilnærmingen til bærekraftig utvikling, som har tre dimensjoner. Den første er klima og miljø, som er omtalt i Optikeren nr. 2 tidligere i år. Den andre dimensjonen er økonomi

og fokuserer på grønn vekst og mindre ulikhet. Den tredje er sosiale forhold, som innebærer anstendig liv og arbeid, utdanning, likestilling, mangfold og et godt helsetilbud.

Hvis vi ser nærmere på de 17 bærekraftmålene som FN har vedtatt, så kan de løses med tiltak som gjennomføres i egen virksomhet og gjennom å ta et samfunnsansvar i spekteret fra det lokale til det globale. I tillegg til miljørettede tiltak i bedriften, som beskrevet i Optikeren nr. 2, kan alle aktører i bransjen bidra til å sikre tilgjengelighet



til optikertjenester for befolkningen, uavhengig av sosial status, kjønn og kulturell bakgrunn. Dette kan innebære ambulante tjenester, vareutvalg i lave prisklasser og kommunikasjon på andre språk. Det er en forventning til at større virksomheter også viser internasjonal ansvarlighet. Det innebærer å ha kontroll på ansvarlighet i alle produksjonsledd, inkludert arbeidsmiljø og ansattes rettigheter hos underleverandører verden over. Det ligger i bærekraftarbeidets natur å samarbeide om en samlet innsats fra den enkelte optiker og bedrift, kjedene,

leverandørene, organisasjonene og kunnskapsaktørene.

CoTecH vil sette søkelys på bærekraftsmål 3: «God helse og livskvalitet», mål 4: «God utdanning», mål 5: «Likestilling mellom kjønnene», mål 8: «Anstendig arbeid og økonomisk vekst», mål 9: «Innovasjon og infrastruktur», mål 10: «Mindre ulikhet» og mål 12: «Ansvarlig forbruk og produksjon». USN deltar i arbeidet med forskere fra alle fire fakulteter og fra Senter for bærekraftig omstilling, og det vil være gode muligheter for kunnskapsdeling i



CoTecH Samskapt helseteknologi er et kapasitetsløft i regi av USN, med mer enn 30 partnere i regionen Viken, Vestfold og Telemark.

Prosjektperiode:

01.05.22 – 30.04.28.

Budsjett:

58 mill, hvorav 28 mill er tildelt fra Norges Forskningsråd.

Prosjektleder:

Janne Dugstad, USN Senter for helse og teknologi, janne.dugstad@usn.no

Overordnede mål

Bygge et regionalt, ledende tverrfaglig og tverrsektorielt samarbeid innen digital helse og teknologi mellom helsenæringen, helsetjenestene og USN, som får nasjonal betydning og internasjonal anerkjennelse.

Samarbeidet skal øke kapasitet med tanke på

1. regional og nasjonal næringsutvikling rettet mot et nasjonalt og internasjonalt marked
2. bærekraftig digital omstilling i offentlige og private helsetjenester
3. kompetanse og kunnskap som kommer helsenæringen, befolkningen, politikere, pasienter og pårørende, helsepersonell og studenter til gode.

partnerskapet. Prosjektet vil både ha åpne møteplasser og gjennomføre målrettede tiltak tilknyttet optikertjenester, som vil bli gjort kjent etter hvert. Spørsmål og henvendelser kan rettes til prosjektleder. 

HISTORIEN OM HJELPE- MIDDELSENTRALENE OG DRIVKREFTENE BAK UTVIKLINGEN

NAV Hjelpemiddelsentral har et overordnet og koordinerende ansvar for formidlingen av hjelpemidler til funksjonshemmede i sitt fylke.

TEKST: ROLF LUND



Det er nå mer enn 40 år siden den første hjelpemiddelsentralen ble etablert. Først ut var Telemark. Utgangspunktet var de nye mulighetene innen ny teknologi og de rettighetene mange funksjonshemmede hadde i trygdelovgivningen. Samtidig innså man mangelen på infrastruktur og kompetanse for hjelpemiddelformidling.

Hjelpemiddelsentralene var resultat av et bredt tverrfaglig og administrativt samarbeid, inkludert samarbeid med funksjonshemmedes organisasjoner. Målet var økt deltakelse og likeverdige arenaer for personer med funksjonsnedsettelse gjennom systematisk utnyttelse av teknologi og ergonomi. I

dag er det rundt 450 000 personer som har hjelpemidler fra landets hjelpemiddelsentraler, finansiert av folketrygden.

Denne boken trekker linjene fra spredte initiativ på siste halvdel av 1960-tallet, via konkrete prosjekter på begynnelsen av 1970-tallet, til etableringen av et landsdekkende system for formidling av tekniske hjelpemidler/ergonomiske løsninger på 1990-tallet.

I boken kan du lese om den grunnleggende ideologiske tenkningen bak utviklingsarbeidet, verdigrunnlaget på «brukernes premisser», om den tidkrevende prosessen fram til full utbygging i alle landets fylker i 1995, samt det

kontinuerlige utviklingsarbeidet underveis. Du kan også lese om den målrettede satsingen på kunnskapsbygging, som ble ansett som en forutsetning for hele den nasjonale prosessen.

Boken er skrevet av Øivind Lorentsen, tidligere forskningsdirektør på SI/SINTEF. Han var en av pionerene og har fulgt hele utviklingen på nært hold. Boken er på 230 sider og kan bestilles hos forfatteren:

Øivind Lorentsen
(tidligere forskningsdirektør
SI/SINTEF), Griniveien 10,
1820 Spydeberg
oivindlorentsen@gmail.com



JULBO TIL TOUR DE FRANCE 2022

Julbo, en ekspert innen solbriller og briller til utendørsidrett, har nå blitt offisiell leverandør til L'Étape du Tour de France.

Julbo ble grunnlagt i Morez i 1888, i hjertet av Jura, og Julbos historie er derfor knyttet tett til store åpne flater og fantastiske idrettsprestasjoner. Det gjør også at selskapet har forsvart de samme verdiene i de siste 134 årene: kunnskap, ydmykhet og eventyrlyst. Julbo har utviklet høyteknologiske produkter i mer enn et århundre, og har dermed en unik ekspertise innen optisk beskyttelse. Denne standarden er et resultat av flere års arbeid med profesjonelle utøvere fra utholdenhetsidretter, hvor det å ha en åpen dialog og høre på deres behov er helt avgjørende. Drivkraften til Julbo har alltid vært å lage produkter utviklet av vinnere, for så å tilby dem til alle. Hos Julbo ønsker vi at idrett skal være uten barrierer, for alle, men også at den skal være intens. Dette er krevende, og gjør at vi må jobbe hardt for å tilby produkter som tilfredsstiller våre egne krav. Selv om vår historie innen sykling startet på stier og i terrenget, har den nå tatt steget over til landeveien med David Gaudu. Hans innspill som proffsyklist har hjulpet oss med designet av solbriller tilpasset hans behov og sportslige krav. Vi har derfor ham å takke for at vi nå tar fatt på dette nye kapittelet med L'Étape du Tour de France.

– Vi er stolte av å være en offisiell leverandør av L'Étape du Tour de France,

sier Christophe Beaud, administrerende direktør i Julbo.

Denne årlige begivenheten, som hadde sin første utgave i 1993, setter selve gullstandarden for amatørsyklistene. Den bygger en bro mellom profesjonell sport og massearrangementer, noe som passer helt perfekt med våre verdier. Hvert år lar L'Étape du Tour de France tusenvis av entusiaster følge de samme rutene som de profesjonelle. Årets L'Étape du Tour de France starter fra Briançon og stiger raskt oppover traseer som er en del av Tour historien, for eksempel Galibier, Croix de Fer og til slutt de 21 hårnålssvingene til Alpe d'Huez. Med andre ord: Dette blir nok en gang en ikonisk tur for alle som deltar. 📍 (Kilde: Pressemelding Julbo)



SPECSAVERS KÅRET TIL EN AV NORGES BESTE ARBEIDSPLASSER

Specsavers er kåret til en av Norges beste arbeidsplasser fra Great Place to Work. Optikerkjeden klatret fra en 6. plass til en 4. plass i årets kåring.

Optikerkjeden har et globalt strategisk fokus på trivsel, og førsteprioritet er at alle medarbeidere skal ha det bra på arbeidsplassen. Selskapet har blant annet jevnlig sosiale aktiviteter, feirer gode prestasjoner ukentlig og har tett dialog med alle partnere og butikker rundt om i landet. Et nytt initiativ er også tilgang til en app med meditasjonsøvelser for alle ansatte.

– Vi er veldig fornøyd med å ha klatret to plasser og få anerkjennelse i årets Great Place to Work-kåring. Vi har fokusert på å skape en inkluderende og jordnær kultur over lang tid, og det er fantastisk å se hvordan hver enkelt medarbeider og leder bryr seg om sine kolleger i hverdagen, sier Ingrida Holst, HR-leder i Specsavers.

Ingrida understreker at det er arbeidet og de miljøbyggende tiltakene alle Specsavers-butikkene jobber med hver dag, som gjør at de nok et år scorer høyt i kåringen.

FELLES VISJON OM GOD ØYEHELSE

Henning Eriksen, administrerende direktør i Specsavers, er svært fornøyd med årets kåring. Han tror bedriftskulturen er sterkere enn noen gang og at flere av tiltakene for et godt arbeidsmiljø har vært avgjørende for årets resultater.

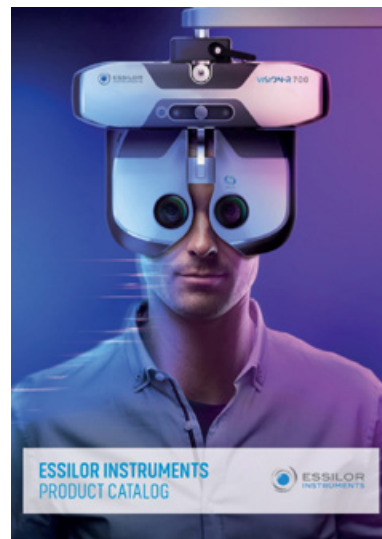
– En viktig ingrediens for en god bedriftskultur, er en felles visjon, og min oppfatning er at medarbeiderne i Specsavers brenner for god øyehelse. Jeg tror også at alt vi gjør innen faget og for samfunnet, som Gi syn til Tanzania-prosjektet, skaper stolthet og engasjement. Vi er opptatt av å lytte til medarbeiderne og legge til rette for at de kommer på jobb med en god følelse og et smil hver eneste dag. 📍

Bransjenytt

ESSILOR INSTRUMENTER KOMMER MED PRODUKTKATALOG!

Den nye produktkatalogen er designet og oppdatert til å omfatte store deler av utvalget som er tilgjengelig fra Essilor Instrumenter. Katalogen viser et stort sortiment av innovativ teknologi og utstyr, slik at optikere og øyeleger kan tilby gode pasientbehandlinger innen syn og øyehelse. Essilor Instrumenter leverer optiske instrumenter for å møte behovene i bransjen innen blant annet refraksjon, diagnostisering, målinger og øyehelse. Alle instrumenter er designet for å bidra til å øke effektiviteten og kvaliteten på tjenestene, samt forbedre kundereisen.

Produktkatalogen inneholder ikke priser, men disse kan fås ved å kontakte Essilor Instrumenter direkte. Katalogen er tilgjengelig som digital PDF og som printet versjon. Kontakt Essilor for mer informasjon. 



Dansk designs filosofi er basert på eksepsjonelle materialer og med respekt for funksjonalisme. Lindberg har studert danske møbeldesignere fra midten av århundret, som jobbet med lær og tre. Herfra er nye materialer utviklet og tilpasset.

I Lindbergs nyeste brille- og solbrillekolleksjon er glamorøse Hollywood-silhuetter fra 1940-tallet omarbeidet til moderne og elegante solbriller laget i lett titan, også i kombinasjon med andre materialer som acetat, tre, lær og horn. 



LINDBERG REDESIGNER HISTORIEN

Moten beveger seg ikke i sirkler slik du kanskje tror. Den beveger seg i en spiral og ser hele tiden tilbake samtidig som den følger med på det nye. Moten vil derfor aldri bli helt den samme som den en gang var, men vil alltid være i utvikling. Med inspirasjon i fortidens moter, men med dagens innovative konstruksjon, designes nye brillefatninger. Slik vil hver ny brillefatning være både tidløs og moderne – selve symbolet på dansk design.

Optiker søkes til Sortland i Vesterålen

Ønsker du å jobbe i trivelig arbeidsmiljø sammen med oss?

Vi tilbyr fleksibel arbeidstid og muligheter for personlig og faglig utvikling. Du får mulighet å delta på messer og fagdager igjennom C-optikk kjeden.

Ta kontakt med Aron Tvedt tlf 45601089, eller send epost til aron@tvedtoptikk.no for nærmere informasjon.

tvedt Optikk

Besøksadresse: Strandgata 24, 8400 Sortland.
Epost: aron@tvedtoptikk.no

KRYSSORD

LAGET AV : ROLF BANGSEID

	VIKTIG ORD I VÅR TID	↓	KAN BRILLER VÆRE FABELDIKTER	↓	ROSINANTE SKOGSDYRENE	↓	OVERFALL	↓	SVI KANALI VARME-ELEMENT	↓	KJ. TEGN SØLV	↓
	↳											
	TONER OG NOTE PIL-HYLSTER				ORGANISK FORBINDELSE	MORNER					←	
	↳							RYDDE			LEVE	
	GAVE SPISS-BUEDE									AN-MODE SLUTTE		
		OR-DENS-TALL						MYTO-LOGISK-HEST				
LEGI-TIME	↓	KÖRN-BÄND DRESSERT	↓	MÅNE-FASE		TV-TITTER		UKJENT FLATE-MÅL			ENER I KORT-SPILL	
↳						KJ. TEGN SVOVEL	OVER-FØRING	FYLKE				
TJENER TRE-SORT				↓	ISLANDSK HØYTID KOPP		SMILE	FLAT-BUNNET BÅT		BILSIKK-ERHETS-SYSTEM LIKE-LEDES		
↳			FUGL	SLURK, SKVETT					PREPO-SISJON		GUD-INNE	↑
KRAFT, PÅGANGS-MOT		PÅBUD KJ. TEGN TINN							GRIPE		"I DET HERRENS ÅR"	
↳				TIDL-EF		ÆR-FUGL-HUNN	→	KUNST-FIBER				
	↳			→					→			↑



LØSNING NO 1:

ER DETTE TEGN PÅ LILLEPUTT-HALLUSINASJONER?

VINNERNE ER:

10 FLAXLODD:
Oda Thorbjørnsen
Nielsen
SAND

5 FLAXLODD:
Simen A. L.
Dølbakken
KONGSBERG

Hovedvinner får også en flott Bli optiker termokopp

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 1. august 2022.

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

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

OPTIKER TIL EN SPENNENDE OPTIKERFORRETNING I LOFOTEN!

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

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

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

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

Kvalifikasjoner/bakgrunn

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

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

I tillegg får du mulighet til å:

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

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

Velkommen med din søknad innen 15. august 2022.

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

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

Strauman
LOFOTEN OPTIKK

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

Vil *du* jobbe med oss?



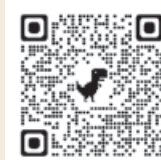
Trenger du deltidsjobb ved siden av studiene eller praksisplass når den tid kommer? Ønsker du å jobbe med dyktige kolleger og topp optisk utstyr? Send din søknad til personal@kroghoptikk.no.

«Du får muligheten til å bli en fagperson»

Gabriel, Krogh Optikk

Krogh Optikk

Søk her:



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 Bryn, Oslo
- Interoptik Futura, Kristiansund
- Interoptik Geilo
- Interoptik Gjøvik
- Interoptik H.A. Mortensen, Tynset
- Interoptik Horisont, Åsane
- Interoptik Jekta, Tromsø
- Interoptik Jessheim
- Interoptik Nesodden
- Interoptik Ramstad, Sortland
- Interoptik Stein T Hansen, Tromsø
- Interoptik Vika, Oslo
- Interoptik Zebra, Oslo



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 2022.
Et forskningsprosjekt ved Handelshøyskolen BI. www.kundebarometer.com

Velkommen til våre nye
medlemmer Interoptik Holmlia,
Interoptik Salten og Interoptik Rælingen!

Interoptik
har Norges
mest fornøyde
optiker kunder



BLI MED PÅ **VINNERLAGET** DU OGSÅ!

Franchisetaker i Interoptik

I Interoptik elsker vi faget vårt, og vi har fokus på å ha de mest fornøyde kundene. Bransjens beste resultatvekst de siste årene har vi også.

Som Interoptiker er du din egen sjef, men du drar nytte av de mange fordelene vi skaper sammen. Som franchisetaker hos Interoptik blir også driften lettere, slik at du kan holde fokus på det som er virkelig gøy – faget og kundene.

Vi kan tilby deg:

- God resultatutvikling
- Gode innkjøpsbetingelser
- Gode kjedekonsepser
- Fokus på optikerfaget
- Tilrettelagt markedsføring
- Spisskompetanse på digital markedsføring
- De beste treningsprogrammene
- Fokus på IT og systemutvikling
- Et solid støtteapparat med høy faglig kompetanse
- Mange optikere på Servicekontoret
- HR- og personalstøtte
- Sosiale samlinger og turer

*Ta kontakt for en uforpliktende
prat, så skal jeg fortelle deg
hvordan det er å drive
Interoptik-butikk og å være
franchisetaker hos oss!*

Trond Lie Jensen
Kjededirektør og optiker
Tlf: 41 68 24 30
E-post: tlj@interoptik.no



interoptik

Hei, jeg er usikker på om pasienten min bør henvises, eller om jeg må følge han opp selv. Kan du hjelpe meg?

Mentor

Selvfølgelig! Jeg sjekker journalen og ringer deg opp.

Supert! Takk!

I Brilleland får du en personlig mentor 24/7

Når du begynner i Brilleland, får du som nyutdannet optiker din personlige mentor. Vi har som mål å ta godt vare på våre nye kolleger. God faglig utvikling, karrieremuligheter og et godt og inkluderende arbeidsmiljø er blant våre viktigste prioriteter!

En god start med støtte fra dyktige mennesker rundt deg, skaper trygghet i jobben din.

***Brilleland har ledige stillinger.
Se hvilke muligheter du har hos oss!***

Ta kontakt med vår HR rådgiver:
Karianne Huseby Nossen
Mail: khn@synoptik.no
Telefon: 90 68 78 79



SCAN MED
MOBILKAMERA FOR
Å SE MER OM
MULIGHETENE I
BRILLELAND



Takk Marita, for at du valgte oss!

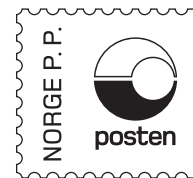
Marita har jobbet 20 år i optikerbransjen og til Specsavers er hun kommet for å bli.

«Det beste med jobben er å hjelpe folk til å se bra og de gode prisene våre er en direkte følge av Specsavers størrelse som kjede. Brille til folket, det er oss i Specsavers, pleide en kollega av meg å si. Det er fantastisk å ha en sånn organisasjon i ryggen.»

Her kan du lese mer om hvorfor Marita trives så godt hos Specsavers:

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

Returadresse:
Norges Optikerforbund
Øvre Slottsgate 18/20
0157 OSLO



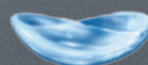
GO BEYOND WITH THE MOST COMPLETE^{*} LENS



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 skrittet 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, Raindel 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. Rah M. Ocular surface homeostasis and contact lens design. February 2021; 4. Data on file. Product Performance Evaluation of a Novel Silicone Hydrogel Contact Lens: kalifilcon A Daily Disposable Contact Lenses - Summary of kalifilcon A Patient Comfort and Vision Outcomes for Patients Who Wore Hours Per Day. Bausch & Lomb Incorporated, Rochester, NY, 2021. UV-absorberende kontaktlinser ersätter 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.