

OPTIKEREN

Tidsskrift for norsk optometri og synsvitenskap

Nº4

Bedre liv med keratokonus

BARNEBRILLE-
STØTTE

STUDIE-
AVSLUTNING

HODEPINE
OG SYN



ALCON INTRODUSERER DAILIES TOTAL1™ FOR ASTIGMATISM



**TOTAL1™ FAMILIEN ER NÅ
KOMPLETT MED DAILIES
TOTAL1™ FOR ASTIGMATISM**

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

© 2022 Alcon NORD-DTI-2200032

Alcon



Nº4

NYHETER

REPORTASJER

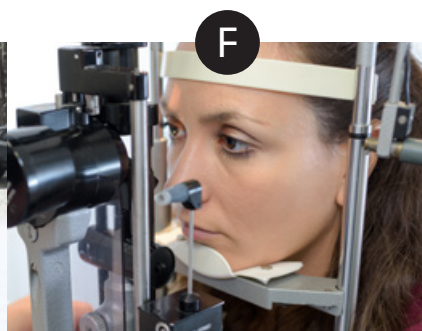
FAGSTOFF



Vitnemål og prisdryss



Optoteknikk er fortsatt viktig!



Synsundersøkelse kan forutsi hjerteinfarkt

05 Leder

- 07 – NOF informerer
– Barnebriller: Optiker får en viktig rolle

08 Kartlegger syn etter slag

- 10 – Ny rådgiver i SI
– Ser ikke fotgjengere med svakt redusert syn

Bransjenytt:

- 46 – Endelig høst!
– Eyecheck
- 47 – Silmo Paris 2022
– Kunoqvist høst/vinter 2022

12 Vitnemål og prisdryss

15 Optikerbransjen 2021

20 Hedret for oppgave om keratokonus

23 Optoteknikk er fortsatt viktig!

25 Bonnies reise innen optoteknikk

28 Endelig egen butikk

30 Butikken åpnes

32 En skygge til besvær

35 Ny stønadsordning for briller til barn

38 Kan vi egentlig stole på refraksjon uten cycloplegi til barn i alderen 7-11 år?

40 Synsundersøkelse kan forutsi hjerteinfarkt

41 Bli klok på hodepine og øyemigrene

44 Lønnsomhet og bærekraft lar seg forene

Jobbsøker?

Se annonser bakerst i bladet

Forsidefoto:

Svein Magne Roten

(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 Ågústsdóttir,
Dag Øyvind Olsen

ANNONSESALG

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

DESIGN OG PRODUKSJON

Design: Bodoni
Trykk: Bodoni
Opplag: 2265

PLANLAGT UTGIVELSE

6 NUMMER PR. ÅR

NR.	MATERIELL- FRIST	UTG. DATO
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



FLERE BARN FÅR BRILLER

1. august var en merkedag. En stønadsordning som dekker utgifter til
briller til de aller fleste barn opp til 18 var nesten utenkelig for bare få
år siden.

Nå er ordningen her. Selv om det i de fleste tilfeller dreier seg om et
tilskudd som ikke vil dekke hele kostnaden til brillen, er dette så mye
bedre enn ingenting. Det er tross alt en helt ny ordning, som kommer
i tillegg til de eksisterende ordningene for behandlingsbriller, for
svaksynte og barn med særskilte behov.

Selvsagt burde synsundersøkelsen vært dekket, selve grunnlaget for at
barn skal ha briller.

Men det er en start. Og med dette vil trolig langt flere barn enn før få
synshjelp, og det er det viktigste i denne saken.

Politisk representerer den et pågående arbeid, som på ingen måte er
avsluttet. Det skal jobbes overfor politikere med å få ordningen bedre,
men det er ingen tvil om at dette er en god start – der både NOF og SI
har blitt lyttet til.

De første tilbakemeldingene tyder på at registreringen og selve
refusjonsordningen fungerer fint.

I denne utgaven av Optikeren kan du lese om alt fra optoteknikk til
keratokonus. Dersom du har en spesiell pasienthistorie som dine
kolleger kan ha nytte av å lese om, hører vi gjerne fra deg. 📍

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

Optometridagarne
Örebro, Sverige
www.optikerforbundet.se/utbildning/optometridagarna/

1. – 2. OKTOBER

Optometrikonference Danmark
«Et blikk inn i fremtiden»
Århus, Danmark
www.optometrikonference.dk

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

EYEZEN® KIDS

Unike brilleglass for barn fra 6 til 12 år



DESIGNET ETTER HVORDAN BARN SER VERDEN

Forbered dine unge kunder på skolestart
med Essilor Eyezen brilleglass

Eyezen® Start & Boost

Den nye generasjonen av enstyrkeglass



OPTINETT

resirkulerte sprayer

NY
RESIRKULERT FLASKE



NY
RESIRKULERT KORK



Optinett lanserer sine brillesprayer laget av resirkulert plast for hele sortimentet!

Optinett tilbyr deg nå en løsning som tar mer hensyn til miljøet, og som fortsatt er like effektiv til rengjøring av brillene dine.

I 2022 representerer dette skiftet mer enn et tonn jomfruplast spart, og dette er bare begynnelsen!

VIKTIGE PUNKTER



Flasker og korker laget i resirkulert plast



Tynnere flasker og etiketter for å redusere materialmengden



Produsert i Frankrike



Rengjør briller, skjermer, masker... like effektivt



Flasken og korken er **100%** resirkulerbare



Produkt fra øko-design*



* øko-design: forebyggende og innovativ tilnærming som reduserer produktets negative påvirkning på miljøet gjennom hele livssyklusen, samtidig som dets brukskvaliteter opprettholdes.

A-optikk A.S.

Telefon: 62 96 22 88

Mail: post@aoptikk.no

Nye styremedlemmer

Vi ønsker Lene Luraas, Erik Robertstad og nyvalgt leder i SI, Thor Magne Seland velkommen i styret. Lene var ferdig utdannet i 2001. Hun har vært leder i fagutvalget i NOF i fire år, og jobber nå som regionsansvarlig i Optoteam. Erik var ferdig utdannet fra Cardiff i 1996. Han har jobbet i inn- og utland og driver nå sin egen klinikk i Tønsberg. Thor Magne gikk ut fra HiBu i 1991, han har en mastergrad fra PCO, og driver sin egen klinikk i Sandnes.

Barn og syn

NOF jobber politisk for at vi skal få offentlig refusjon av tjenestene våre for synsundersøkelse av barn. Vi er i møter med Helse- og omsorgsdepartementet og snakker med samarbeidspartnere, for eksempel Blindeforbundet. Dette er en viktig og pågående sak.

Økt tilgjengelighet

NOF ønsker å være tilgjengelig på flere flater. Dette er på agendaen, men ressursene strekker foreløpig ikke til. Vi håper at dere som er medlemmer tar ansvar for egen informasjonsinnhenting, og besøker oss der vi er. Det vil si på vår nettside og ved å lese eposter vi sender ut.

Henvisningsrett

NOF er invitert av Helsedirektoratet for å komme med sine erfaringer med direkte henvisningsrett til spesialist. Direktoratet har fått i oppdrag å se på muligheter for å gi helsesykepleiere tilsvarende rettighet mot BUP.

BARNEBRILLER: OPTIKER FÅR VIKTIG ROLLE

Den nye ordningen for støtte til barnebriller som ble innført 1. august, er en viktig anerkjennelse av den jobben optikere gjør.

TEKST: DAG ØYVIND OLSEN

En helt ny støtteordning som favner de aller fleste barn, og der optikere søker NAV direkte om refusjon med egen innlogging via arbeidsgiver. Slik er den nye ordningen blitt.

– Dette er en anerkjennelse av at syn er viktig for barns læring og utvikling, sier generalsekretær Hans Torvald Haugo i Norges Optikerforbund.

Den er også en anerkjennelse av at optikere har en nøkkelrolle for barns syn.

– Norges Optikerforbund har jobbet for dette i mange år og det er første gang det er laget et opplegg der optikere logger seg inn med autorisasjonsnummer i et offentlig system for å få støtte. I den nye barnebrilleordningen er det den

autoriserte optikeren som er nøkkelpersonen, fremholder Haugo.

Han berømmer NAV for å ha jobbet effektivt med å lage et søkeverktøy som virker å fungere godt. Mye skjedde i sommer, både med høring, møter og slutføring av ordningen. Det vil si, ordningen er under stadig utvikling, men satsene og den digitale løsningen er nå på plass. I sommer er det sendt ut nyhetsbrev til optikere og bedrifter med oppdaterte opplysninger ettersom ordningen kom i stand. Tilbakemeldingene tyder på at det fungerer.

– Vi ser på denne løsningen som et stort skritt fremover. Noen foreldre kan synes at det ikke betyr så mye, mens det er kjempeviktig for andre. Min oppfordring er at alle optikere nå setter seg inn i ordningen og sørger for at alle barn får god synshjelp, sier Hans Torvald Haugo. God synshjelp til barn betyr bruk av øyedråper for å ha kontroll på akkomodasjonen, poengterer generalsekretæren. 

KARTLEGGGER SYN ETTER SLAG

Torgeir Solberg Mathisen tok i sommer doktorgrad. Han har forsket på hva som står i veien for systematisk kartlegging av synsproblemer etter hjerneslag. Han har testet ut et verktøy som skal gjøre det enklere å fange opp slike synsvansker.

TEKST: DAG ØYVIND OLSEN FOTO: HANS TORVALD HAUGO



Mathisen er utdannet sykepleier og har samarbeidet tett med optometriprofessor Helle Falkenberg om tematikken synsutfordringer etter hjerneslag.

I dag har Helsedirektoratet retningslinjer som at synsfunksjonen bør vurderes etter hjerneslag, og at pasienter med synsproblemer bør henvises til øyelege, optiker eller synspedagog. Men helsetjenesten har manglet rutiner for å kartlegge synsfunksjonen etter hjerneslag.

Torgeir Solberg Mathisen har sett nærmere på hvordan norsk helsetjeneste mangler en organisert og strukturert kartlegging av synsfunksjonen etter hjerneslag.

Målet med doktorgradsprosjektet har vært å redusere gapet mellom kunnskap og praksis ved å løfte kompetansen om synsproblemer etter hjerneslag.

Neste skritt er å løfte kompetansen om synsproblemer etter hjerneslag og implementere strukturert synskartlegging av slagrammede med et norsk kartleggingsverktøy (KROSS).

Verktøyet skal hjelpe helsepersonell som jobber med rehabilitering av slagrammede med screening for å finne ut hvem som trenger oppfølging av synsfunksjonen. Pasientene testes for hvor skarpt de ser ved hjelp av en tilpasset synsprøvetavle. Sidesynet testes med konfrontasjonstest og øyemotorikken

med følgebevegelser, sier Mathisen til Forskning.no.

Visuell oppmerksomhet testes ved at de krysser av figurer på et ark. Dersom pasienten har mistet deler av synsfunksjonen, blir vedkommende sendt videre til nærmere undersøkelser hos spesialist. Mathisen har i løpet av doktorgradsarbeidet testet ut verktøyet og gjort viktige erfaringer.

Vi gratulerer Torgeir Solberg Mathisen med disputas og doktorgrad: "Implementing structured vision assessment in stroke care services. The KROSS knowledge translation project". 🍷



brilleriet

Nært og personlig med over 170 butikker i ryggen

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

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

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

Nært og personlig

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

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

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

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

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

En unik mulighet

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

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

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

Verdifulle konsepter

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

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

c)optikk®

Ta kontakt for mer informasjon på telefon 32 72 27 27



Ola Gimse Estenstad (24) er ansatt som ny rådgiver i Synsinformasjon. Han begynte i jobben i sommer.

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

NY RÅDGIVER I SI

– Ola vil være en ressurs for teamet i Synsinformasjon. Han skal være med på å sikre optikerbedriftene gode gjennomslag, fortsette arbeidet med kampanjen BliOptiker og sørge for at organisasjonen blir enda mer synlig, sier daglig leder Tina Alvær.

Ola kommer fra Melhus i Trøndelag. Han er utdannet sykepleier fra OsloMet og har også studert medievitenskap. Han har gjennom sykepleiestudiene hatt praksis ved øyeavdelingen på Ullevål sykehus og har tidligere jobbet for hjemmetjenesten ved Nordre Aker. Han har også erfaring som tilsitsvalgt og har blant annet vært leder ved

Studentparlamentet ved OsloMet og sentralstyremedlem i Norsk studentorganisasjon. Politisk erfaring har Ola også, i Høyre. Her har han vært nestleder i HøyreFunk.

I sommer har Ola jobbet for å bli kjent med optikerbransjen, før han i høst deltok på Arendalsuka, møter studenter og skal være med å markedsføre optikerutdanningen på en samling for yrkesveiledere i skolen i Bergen.

– Jeg synes jobben er utrolig spennende og givende. Jeg får lære mye nytt innen områder både der jeg har erfaring og der alt er nytt, sier Ola Gimse Estenstad. 

SER IKKE FOTGJENGERE MED SVAKT REDUSERT SYN

Brytningsfeil så små som +0,50 D har betydning for bilkjøring om natten. Det fører til økt kollisjonsrisiko sammenlignet med kjøring på dagtid. **TEKST: INGER LEWANDOWSKI**

Forskning utført av den australske optometriprofessoren Joanne M. Wood og medarbeidere slår fast at mange kjører med ukorrigerte brytningsfeil og at dette har implikasjoner for mørkekjøring. Studien undersøkte hvorvidt personer med litt nedsatt syn var i stand til å vurdere i hvilken retning fotgjengere gikk, og om det hadde noen betydning hvilke typer reflekterende klær fotgjengerne hadde på seg.

20 unge personer (gjennomsnittsalder 21,8 år) deltok i undersøkelsen. De hadde to nivåer av binokulær uskarphet, + 0,50 D og +1,00 D. Det ble testet hvordan de vurderte gangretningen til fotgjengere i mørket om natten. Resultatene ble sammenlignet med baseline, det vil si resultatene til personer som ikke hadde noen brytningsfeil. Deltakere satt i en stillestående bil med frontlykter for nærllys og observerte fotgjengere som hadde på seg forskjelli-



ge klær. Det dreide seg om henholdsvis reflekterende vest og klær med tynne eller tykke refleksbånd rundt ankler, händledd, armer og ben. Fotgjengerne gikk over veien i tre retninger (rett over, bort fra eller mot bilen). Deltakerne rapporterte fotgjengerens gangretning og hvor sikre de var på egen vurdering.

Resultatene viste at små uskarpheter har en betydelig effekt på nøyaktigheten

i å bedømme fotgjengernes gangretning. Nøyaktigheten avtok med økende uskarphet, og uskarphetsnivåene var forskjellige fra hverandre. Resultatene var signifikante. Det var også forskjellen i fotgjengerklær. Retningsvurderingene var minst nøyaktige for reflekterende vest, deretter fulgte refleksbånd rundt bevegelige kroppsdelene. Det var ingen forskjell på smale og brede refleksbånd. Det var også en signifikant interaksjon mellom uskarphet og klær ($p < 0,05$). Større selvtillit var assosiert med økt nøyaktighet når det gjaldt fotgjengerne med refleksbånd, men ikke for dem med reflekterende vest.

Det konkluderes med at selv små mengder uskarphet (+0,50 D) som ikke reduserer synsskarphet under de lovlige kjøre grensene, reduserer muligheten til nøyaktig å bedømme fotgjengerens gangretning i mørket. Deltakerne hadde størst nøyaktighet og trygghet i bedømmelsen av personer med klær som hadde refleksbånd rundt bevegelige kroppsdelene sammenlignet med reflekterende vest. Dette gjaldt for alle nivåer av uskarphet.

Forskningen ble publisert i OPO Ophthalmic and physiological optics, Journal of the College of optometrists i mars 2021. 



Join the masterclass by Arjeta Beqiri

5 October at 20.20

Doctor of Optometry Arjeta Beqiri hosted a popular session at last year's Clinical Conference. This year, she's back with three advanced cases to explain how she used multiple imaging devices – for example fundus and OCT – to guide her clinical decision-making.

Arjeta's masterclass takes place on 5 October at 20.20. You can find the full programme by scanning the QR code or visiting viewpoint.online/clinical-conference/programme



Clinical Conference 2022

Date 5 and 6 October 2022

Time 18.30 – 21.00

Price Free

Brought to you by 



VITNEMÅL OG PRISDRYSS

Etter to år med digital studieavslutning ble det i juni en fullverdig markering og feiring av nyutdannede optikere og optikere med mastergrad.

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

Kledd i finstasen ble det en høytidelig og gledelig markering i Musikkteateret på Kongsberg. Ispedd musikalske innslag og taler fra både instituttleder Bente Monica Aakre og rektor Petter Aasen. I tillegg til selve vitnemålsutdeling, var det prisutdeling til en rekke studenter som har markert seg. Få dager tidligere var det mastergradspresentasjoner. Etter selve seremonien samlet kandidater og deres nærmeste seg for kake og kaffe. Så bærer det ut over hele landet, og til jobb! 📍



Årets forbilde bachelor Charlotte Böhle Thiesen. Sponsor Krogh optikk



Beste presentasjon master Gro Ofte Synsteli. Sponsor Specsavers



Beste praksisstudent bachelor Aurora Hagen Næsj. Sponsor Specsavers



Beste kontaktlinsestudent avansert kontaktlinsetilpassing på masternivå Karianne Gogstad Fritzoe. Sponsor Johnson&Johnson Vision Care



Beste kontaktlinsestudent andre og tredje år Tärån Reiersøl. Sponsor Johnson&Johnson Vision Care



Beste student Master i synspedagogikk og synsrehabilitering Marte Furuheim Rosenvinge. Sponsor Multioptikk



*Beste student bachelor Elin Lomsnes.
Sponsor Carl Zeiss*



*Beste kontaktlinsestudent tredje klasse
Charlotte Böhle Thiesen. Sponsor Alcon*



*Beste student master allmennoptometri
Svein Magne Roten. Sponsor c)optikk*



*Beste student master ortoptikk og pediatrik optometri
Gro Ofte Synstelién. Sponsor Interoptikk*



*Beste kliniker bachelor Andrea Einmo
Engdal. Sponsor Brilleland*



Gruppebilder

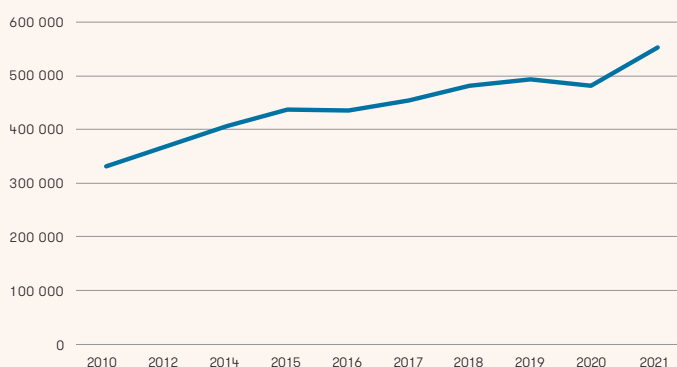
Øverst: Master i optometri og synsvitenskap

Nederst: Master i synspedagogikk og
synsrehabilitering

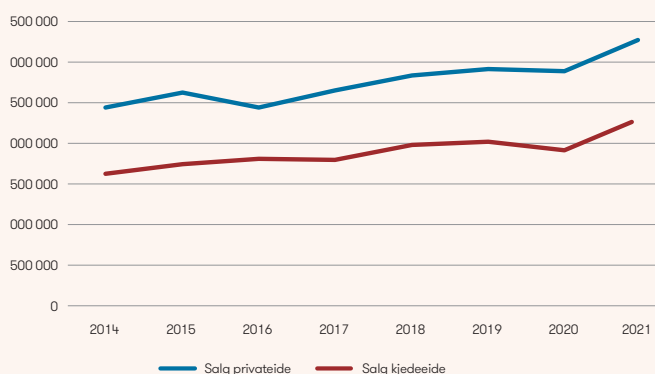
OPTIKERBRANSJEN 2021 ET MEGET GODT ÅR

En omsetningsøkning på 13% ble resultatet for 2021. Det har ikke skjedd på de nær 15 årene som denne økonomiske oversikten har vært lagd. Generell prisøkning var på kun 3,2 prosent i 2021. Omsetningsøkningen var altså reell.

TEKST OG ILLUSTRASJONER: INGER LEWANDOWSKI



Figur 1: Total omsetning i bransjen fra 2010-2021



Figur 2: Omsetningsutviklingen for privateide og kjede-eide forretninger

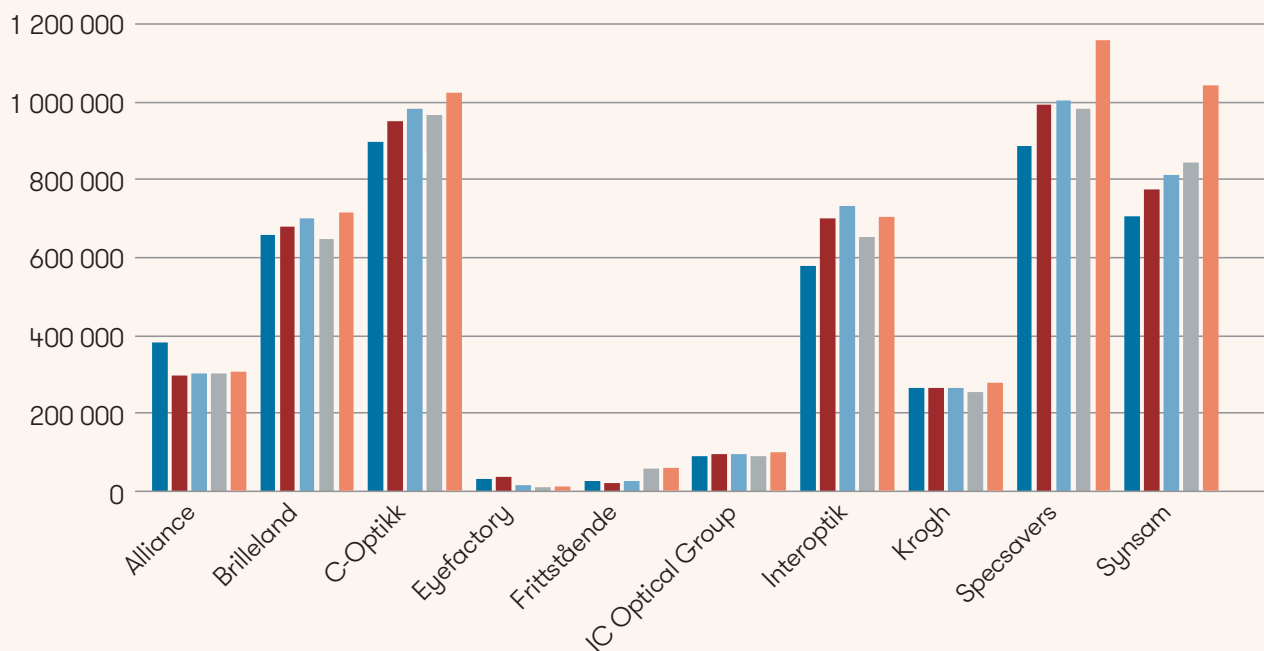
KOMMENTARER TIL FIGURENE

Figur 1: Bransjens omsetning

Bransjens omsetning var i 2021 på 5,4 milliarder kroner mot 4,8 året før. På grunn av koronapandemien og delvis stengte butikker sank omsetningen med 2,6% i 2020. Med en økning på 13% i 2021 tok bransjen igjen det tapte fra året før og mere til.

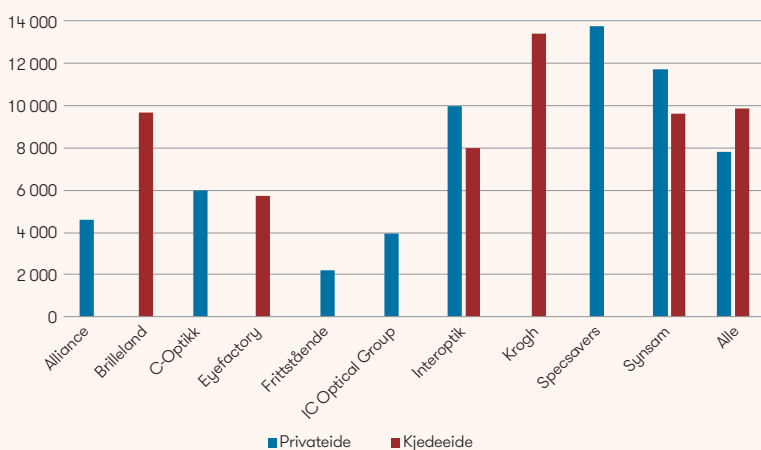
Figur 2: Omsetning for private og kjeder

Nøye studering av figur 2 viser en liten endring i omsetningsandelene mellom private og kjeder. I 2021 hadde de private 58% av total omsetning, men kjedene hadde 41%. Sammenligner vi dette med 2020 ser vi at fordelingen da var på 60:40. De private økte sin omsetning fra 2020 til 2021 med 10%, mens kjedene økte sin med hele 18%.



Figur 3: Omsetningsutvikling hver av aktørene

■ 2017 ■ 2018 ■ 2019 ■ 2020 ■ 2021



Figur 4: Gjennomsnittlig omsetning per forretning

■ Privateide ■ Kjedeide

Figur 3: Aktørenes omsetning

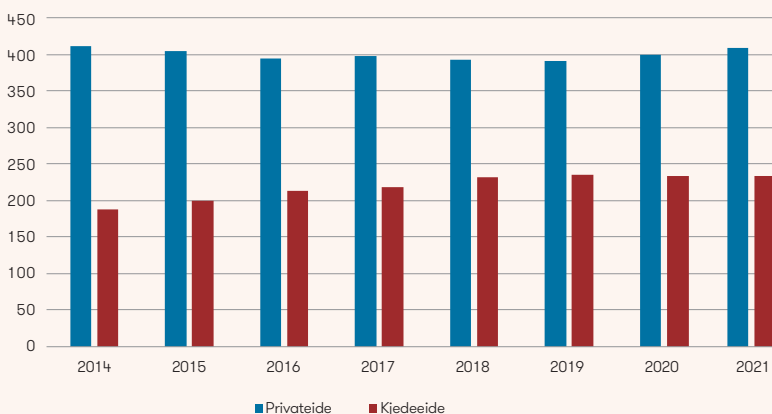
Alle bransjens aktører hadde en omsetningsøkning, og det var Synsam som økte mest, hele 20%, i 2021. Deretter kom Specsavers med 13%, Brilleland på 12% og IC Optical Group på 11%. Gjennomsnittlig økning for hele bransjen var på 13%.

Figur 4: Gjennomsnittlig omsetning

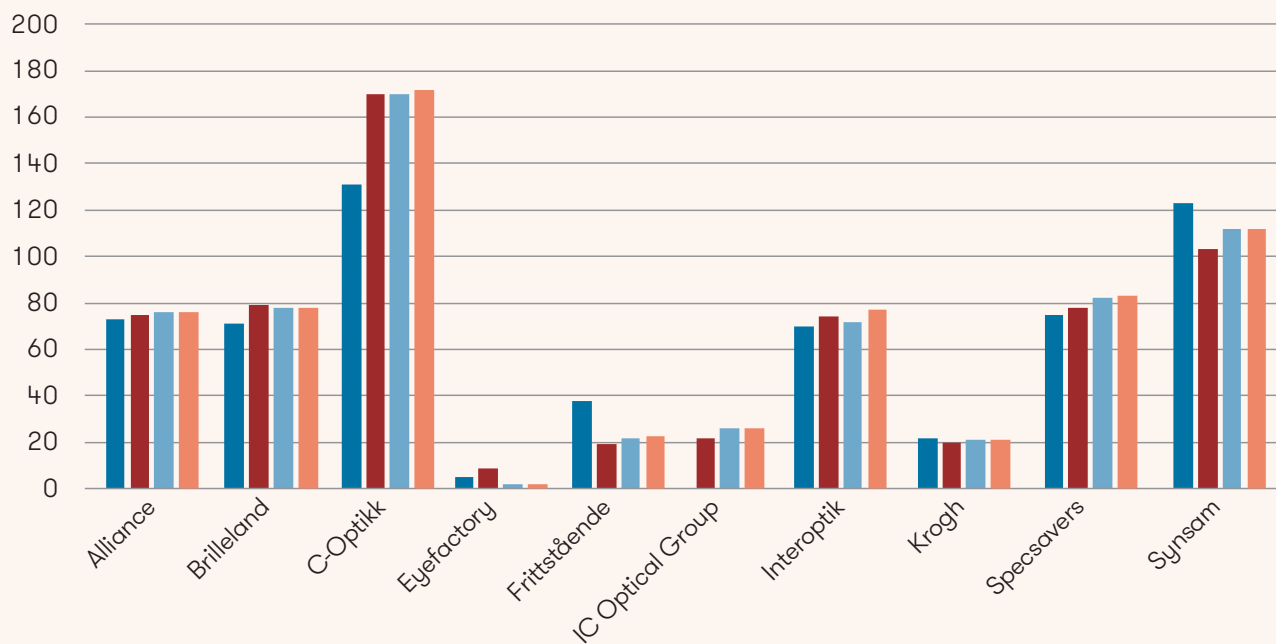
Specsavers butikker omsatte i 2021 i gjennomsnitt for 13,5 millioner og gikk dermed forbi Krogh Optikks butikker som hadde en omsetning på 13,3 millioner. Alliance Optikk's medlemmer har de minste butikkene med en gjennomsnittlig omsetning på 4,8 millioner. Gjennomsnitt for alle landets optikerforretninger var på 8,1 millioner.

Figur 5: Antall forretninger private/kjeder

Fordelingen mellom antallet kjedeide og privateide er i det store og hele uendret.



Figur 5: Antall forretninger private/kjeder



Figur 6: Antall forretninger i hver kjede/gruppe

■ 2016 ■ 2018 ■ 2020 ■ 2021

Figur 6: Aktørenes antall forretninger

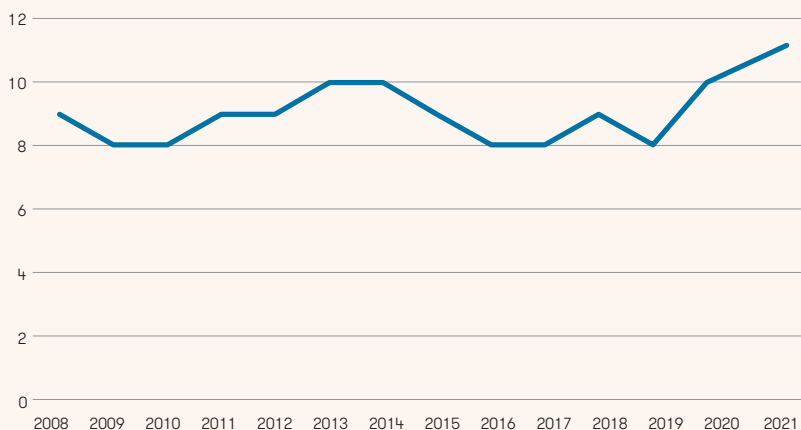
Sakte men sikkert øker antallet optikerforretninger. For syv år siden bikket tallet 600 utvalg, mens det i 2021 var oppe i totalt 672 som foretar synsundersøkelser og selger synshjelpemidler. Av disse var 29 kombinerte forretninger som også selger blant annet ur og gull. C-Optikk har 26% av alle forretningene under sin paraply.

Figur 7: Resultatgrad

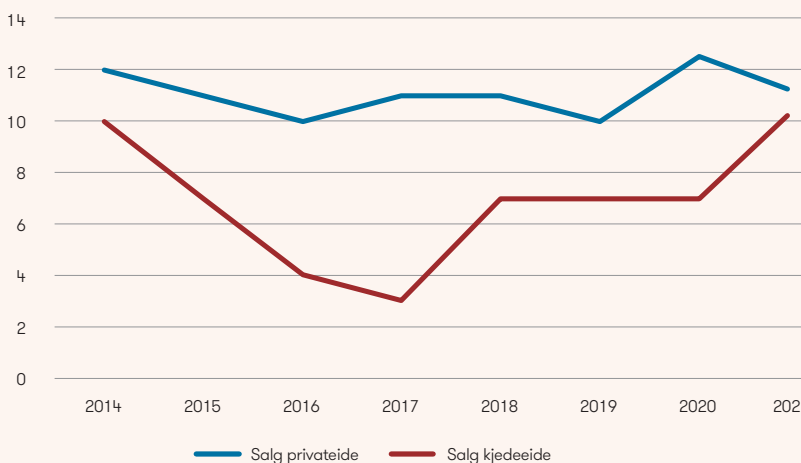
Bransjens resultatgrad har i alle år vaket mellom 8 og 10. I 2021 økte den for første gang til 11. Dette skyldes først og fremst bedre resultat hos kjedene. Her økte resultatgraden fra 7 til 10 på ett år.

Figur 8: Resultatgrad private/kjeder

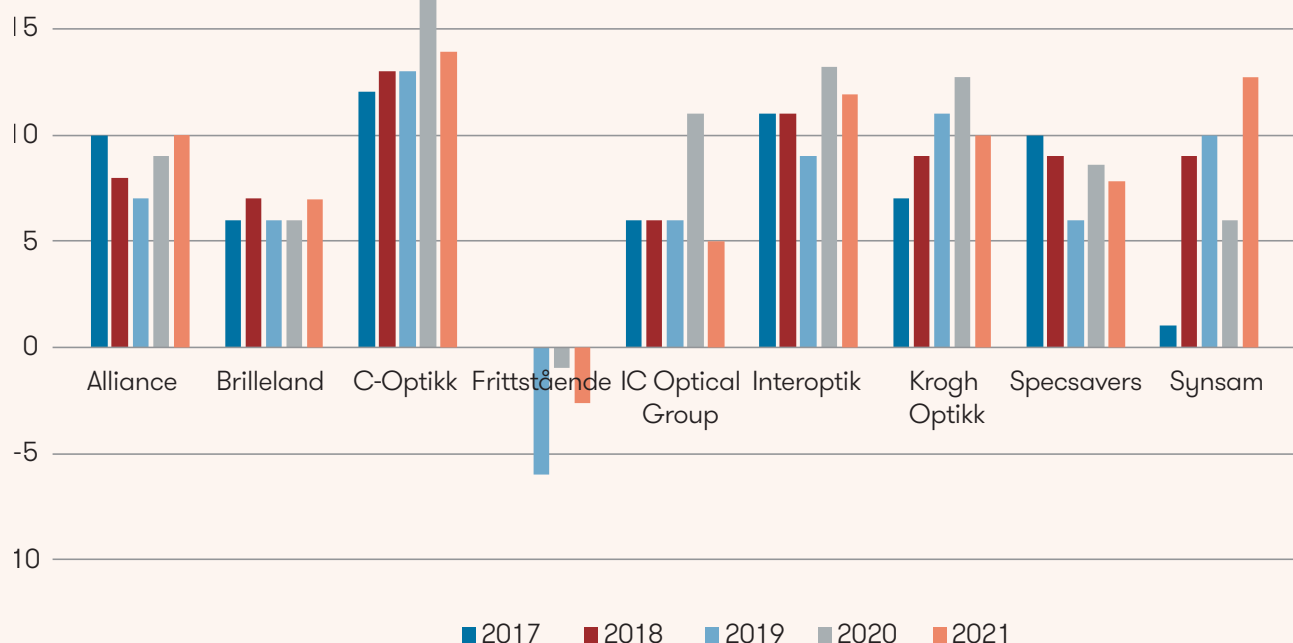
Gjennomsnittlig hadde de privateide en resultatgrad på 11, noe som var en nedgang fra 2020 hvor den var på 12,5. Men i tidligere år lå resultatet også hos de privateide på 10 og 11 %.



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



Figur 8: Resultatgrad for privateide og kjede-eide forretninger



Figur 9: Resultatgrad for hver enkelt aktør

Figur 9: Resultatgrad for hver enkelt aktør

I figur 9 ser vi at det i 2021 var C-Optikks forretninger som hadde best resultatgrad på 14%. Deretter kom Synsam (13), Interoptikk (12) og Krogh og Alliance (begge 10). De frittstående optikerne havnet på minus 2 i resultatgrad. Men dette tallet er usikkert. Halvparten av de frittstående er registrert som enkeltmannsforetak og ikke regnskapspliktige i Brønnøysund. Det betyr at omsetningen deres er stipulert ut fra en antatt omsetning på 1 million per oppgitt antall ansatte. Vi vet ingenting om deres resultatgrad. Tallene som fremkommer bygger i hovedsak på tall fra den andre halvparten i gruppen, forretninger som er registrert som AS. Men av disse gikk halvparten i minus i 2021, noe som drar ned gjennomsnittet for hele gruppen. Resultatet som fremkommer i grafen er derfor ikke betegnende for hver av forretningene i gruppen. Forskjellene er store her.

Eyefactory er ikke med i oversikten. De hadde i 2021 en resultatgrad på -13. 🚫

FAKTA OM UNDERSØKELSEN

- + Tallene er hentet fra Bisnode (www.credit-pro.no) som igjen har hentet dem fra Brønnøysund-registrene. Da denne artikkelen gikk i trykken manglet det fortsatt tall fra 19 små og mellomstore forretninger. Her er det derfor brukt tall fra året før (2020) som grunnlag.
- + Alle tall er eksklusiv mva
- + Omsetningen i enkeltmannsforetak er stipulert til 1 mill/ansatt
- + Det er kun sett på driftsregnskap og driftsresultat
- + Kjede/gruppe-kontorenes regnskap er ikke tatt med, med unntak av for Krogh Optikk, Brilleland og delvis Synsam, hvor tallene er med i totalen. Dette kan gi et noe skjevt bilde.
- + Etter ønske fra Alliance er omsetningen av optiske varer fra alle deres medlemmer som har kombinerte forretninger, beregnet til 60% av total omsetning. Første gangen dette ble gjort var for 2016. Tallene for de kombinerte forretningene er kun tatt med i totaloversikten.

skaga |

eyewear

swedish
by nature
since 1948

Skaga, en historia fylld av passion

Lajos Lázár kan också kallas en man som återuppfann sig själv. Det var i mitten av förra seklet som en då ung man från Budapest var på försäljningsresa i svenska Småland och plötsligt fick reda på att hans fabrik hemma i Ungern hade beslagtagits. Något som betydde att det blivit omöjligt för honom att återvända hem.

I brist på materiella tillgångar visade det sig ändå att en gedigen erfarenhet av glasögon tillverkning, kombinerat med en rejäl dos av entreprenörsanda räckte långt.

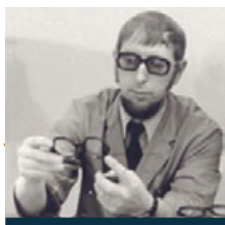
År 1948, med hjälp av en liten mekanisk verkstad utanför Jönköping, började han bygga maskiner för att starta upp tillverkning av glasögon. Efter hårt arbete utvecklades tillverkningen sedan vidare under 1950-talet och Skagas bågar började säljas även utanför Sveriges gränser.

Under 1966, köptes Skaga upp av en större koncern med strävan att utveckla företaget ytterligare. Med denna långa och unika historia, har Skaga skapat sig ett arv som få glasögonvarumärken kan konkurrera med.

Varumärkets DNA, skapat av passion och gediget hantverk, syns tydligt även i nutidens kollektioner så den starka kopplingen mellan Lázár och konsumenten lever kvar än idag.

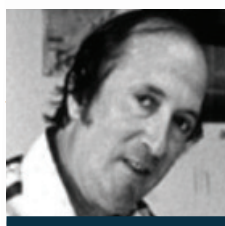


1948
LAJOS LÁZÁR
THE FOUNDER



1960
ERIK LJUNGQUIST

Skagas första heltidsanställda designer. Han prioriterade bästa möjliga komfort på glasögonen och att de skulle sitta bra, framförallt på näsan.



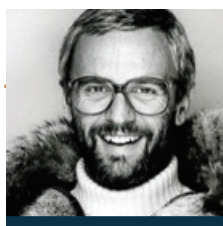
1966
CARL-ARNE BREGER

Skaparen av Skagas exklusiva kollektion vid namn "Soirée" där bågarna var fint dekorerade med guld och pärlor.



1970
SIGVARD BERNADOTTE

Han var en svensk prins och internationellt erkänd som industridesigner och formgivare. Under 1960-talet, skapade han sofistikerade bågar för flera Skaga kollektioner.



1978
SIGHSTEN HERRGÅRD

Han var en modedesigner och trendsättare som utvecklade hela den svenska modevärlden genom att introducera unisex all-in-one suit.

Design Arvet

Den svenska genuina designen samt tänket på form och funktion är Skagas huvudsakliga fokus. Bågarna är kända för dess enkla, eleganta designlösningar samt känslan för detaljer.

Över åren har många framstående svenska designers med stor kunskap kring hantverk och teknik skapat Skagabågar.

HEDRET FOR OPPGAVE OM KERATOKONUS

Syn og synsrelatert livskvalitet til mennesker med keratokonus var tema for master-gradsprosjektet til Svein Magne Roten. For det ble han hedret med Sølvretinoskopet av Norges Optikerforbund.

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN



Svein Magne Roten er opptatt av synsrelatert livskvalitet til sine pasienter. Det ser han nærmere på i sin studie blant keratokonuspasienter. – Til mine kolleger som har topograf: Bruk det aktivt. Vær obs på at endringer i astigmatisme kan skje raskt. Er ikke sylinder så høy, så kan det skje fort at det endrer seg, og da er det viktig å få tatt det tidlig og å henvise til øyeavdeling for vurdering av crosslinking for å stoppe utviklingen.

Sølvretinoskopet deles ut til årets beste master-gradsprosjekt, og i juryen sitter Knut Rugland, Marianne Mathisen og Jan Richard Bruenech. Alle er optikere, sistnevnte er professor.

Juryen uttaler at masteroppgaven er en omfattende studie som virkelig viser hvor viktig det er at optikere har kompetanse på keratokonus, og at optikere er den eneste yrkesgruppen som kan hjelpe disse pasientene der annen behandling/kirurgi ikke er aktuelt.

Studien er gjort midt under covid-pandemien, og juryen var imponert over hvor mange deltakere han hadde samlet til studien i denne perioden. Den viser at behandling med sklerale linser kan ha en positiv effekt for mange, både synsmessig og for økt synsrelatert livskvalitet. Veileder for oppgaven har vært Vibeke Sundling.

Vi møter Svein Magne Roten en varm sommerdag i den store butikken han nå leder på Strømmen utenfor Oslo. Han har opparbeidet seg 22 års erfaring som optiker, og han har



Optikeren jobber mye, men er også en svært aktiv friluftsmann som liker fart og spenning i norsk natur! (Foto: Privat)

blitt allsidig med mye erfaring fra ulike kjeder og klinikker.

– Det har vært en fin reise på alle arbeidsplassene der jeg har fått mulighet til å utvikle meg. Barn og samsyn var tidlig et interessefelt, og på Sandvika øyelegesenter fikk jeg komme tett på pasienter med diabetes, katarakt og glaukom.

– Der så jeg syke øyne og pasienter med spesielle øyelidelser hele dagen. Det var en bratt læringskurve på alt innen øyefaget, med forundersøkelser og planlegging av operasjoner med øyelege.

Etter å ha jobbet to år med refraktiv kirurgi hos Argus øyeklinikk, fikk Svein Magne muligheten til å starte butikk på Strømmen Storsenter for ti år siden. – Jeg gikk inn med hud og hår og fikk butikken raskt opp på et bra nivå. I dag er Specsavers-butikken markedsleder på Romerike.

Her er det stor trafikk og et fagmiljø med mange optikere som står på fra morgen til kveld. Men midt i det massive kjøpesenteret er det den kliniske kompetansen Svein Magne setter aller høyest.

FAGLIG FORDYPNING

– Jeg har hatt et ønske om å få frem den faglige kvaliteten til optikere, har coachet dem og gitt muligheter til etterutdanning.

I 2018 begynte han på masterutdanningen som han beskriver som lærerik og tøff.

– Jeg er ryddig, strukturert og målrettet og liker å ta utfordringer med pasienter som krever litt ekstra, gjerne folk med

litt spesielle behov. Jeg liker detaljer i arbeidet og å kjenne på mestringsfølelse.

Det var en viktig grunn til at Svein Magne Roten ønsket å spesialisere seg på keratokonus. – Å jobbe med spesiallinser er krevende, og jeg brukte mer tid på pasientene for å få det i gang. Man må ha mengdetrening for å bli god på det og få optimalt resultat.

Mange av pasientene har slitt med briller og myke linser tidligere, og Svein Magne forteller at pasientene til studiet har blitt henvist både fra Ullevål universitetssykehus, fra andre optikere og fra en keratokonusgruppe på Facebook.

Han mener det i mange tilfeller kan være riktig å bruke optikerkollegaer på spesialsaker slik at pasienten skal få den best mulige hjelpen. – Alle kan ikke være best i alt, sier Svein Magne og viser til andre helsefaglige grupper, som leger. Der er spesialisering på pasientgrupper mer vanlig for å sikre høy kvalitet på behandlingen.

Hva er ditt råd i møte med pasienter?

– Det er å se hele pasienten og ikke bare visus, men hele bildet innen synsrelatert livskvalitet. Det kan være nyttig å stille spørsmål om hvordan pasienten hadde det før vedkommende fikk synshjelp?

For de fleste med keratokonus stilles diagnosen tidlig i livet. Noen får det i tenårene.

– De skal leve med det hele livet. De skal ta utdanning og

forme seg som mennesker, de skal komme seg i jobb. Jobben min er å hjelpe dem til et liv med minst mulig begrensninger, selv med en slik diagnose.

TIDLIG OPPDAGELSE

Det er viktig å oppdage keratokonus så tidlig som mulig slik at skaden kan begrenses. Selv har Svein Magne oppdaget keratokonus så tidlig som hos en tolvåring. Når det oppdages så tidlig, vil vedkommende kunne få eventuell behandling tidlig og ha svært få eller ingen begrensninger av en slik diagnose.

– Så har jeg hatt andre, godt voksne med mye arrdannelse og veldig tynne hornhinner. Noe av det jeg brenner for er å gi pasientene den mest hensiktsmessige behandlingen. De som bruker korneale linser over mange år, får ofte arrdannelse fordi de gnisser på hornhinnen. Å retilpasse pasienter som tilsynelatende fungerer greit med skleral linse, kan være smart for å unngå senkomplikasjoner.

Masteroppgaven til Svein Magne Roten skal publiseres vitenskapelig, så vi kan ikke gå i detalj i Optikeren, men hoved-

SVEIN MAGNES KARRIERE SOM OPTIKER TIL NÅ:

- + **2000:** Ferdig optiker HiBu
- + **2000-2006:** 6 år i kjede og frittstående optikerbutikker i Oslo og Bærum.
- + **2006-2010:** 4 år på øyelegesenter i Sandvika. Arbeid og oppfølging av øyelegepasienter med hovedvekt på pasienter med glukom, diabetes, katarakt og refraktiv kirurgi.
- + **2010-2012:** 2 år på klinikk med refraktiv kirurgi i Oslo.
- + **Oktober 2012:** Starter Specsaversbutikk på Strømmen Storsenter sammen med Dan Lirhus Olsen som de fortsatt driver.
- + **2018-2022:** Masterstudie allmenoptometri.



Provesett med sklerale linser ligger klart på synsprøverommet.

funnene er at sklerale linser ga gode resultater både innen synsfunksjon og synsrelatert livskvalitet.

ROM FOR FORBEDRING

– I Norge er det i dag ingen standard for hva som tilbys denne pasientgruppen, og ikke alle får de samme mulighetene til utprøving av synshjelpemidler. Noen får tilbud om sklerale linser, andre myke linser eller briller – og er sånn passe fornøyd med det. Så er spørsmålet: Hvor store blir de personlige og samfunnsmessige konsekvensene av det?

Det er viktig at pasientene får den beste hjelpen de kan få gjennom helsevesenet, og her er det veldig viktig at optikere er på banen som helsepersonell og faggruppe, mener Svein Magne Roten.

– Kommer man ikke godt nok i mål, søk hjelp videre. Det er muligheter for å spesialisere seg med masterutdannelse, og det å ha gode muligheter for videreutdanning er kjempeviktig for oss som faggruppe.

Det er også viktig at optikere signaliserer at vår profesjon er viktig overfor myndighetene. – Vi kan bidra mer på flere områder. Det kan frigjøre kapasitet hos øyeleger og minske ventetiden til dem som virkelig trenger hjelp av øyelege.

Mange som har keratokonus blir ikke oppdaget.

– Noen har ikke høye styrker eller skjeve hornhinner, og da kan det være vanskelig å oppdage. I tidlig fase kan det være vanskelig å se noen kliniske tegn på hornhinnen i spaltelampen. Men endringer i astigmatisme, uklare endepunkter ved refraksjon og redusert visus uten sikker årsak, kan være kliniske tegn som mistenker keratokonus. Om en har tilgang til topograf, vil jeg råde til å bruke den flittig. Det er den beste og sikreste måten å oppdage keratokonus på, fremholder Svein Magne Roten. ●



Det var generalsekretær Hans Torvald Haugo i Norges Optikerforbund som overrakte prisen under studieavslutningen i juni.



OPTOTEKNIKK ER FORTSATT VIKTIG!

Brilleglass blir stadig mer spesialiserte. Tilpassingen må være nøyaktig og selv med avansert utstyr må optikere gjøre presise oppmålinger og justeringer. Det sier Bonnie Uchermann, som har undervist «hele» optiker-Norge i optoteknikk. Nå er han pensjonist.

TEKST: INGER LEWANDOWSKI

FOTO: DAG ØYVIND OLSEN OG INGER LEWANDOWSKI

Lite ante Bonnie Uchermann om fremtidsutsiktene for optoteknikk da han ble ansatt som avdelingsingeniør med optoteknikk som fagfelt på Kongsberg Ingeniørhøgskole (KIH) i 1991. Han visste ikke at han faktisk skulle være med på en stor endring av denne delen av optikerfaget. Undervisningen i optoteknikk utgjorde både da og nå 5 studiepoeng av totalt 60 i det første studieåret. Men mens alle oppgavene i optoteknikk tidligere ble utført på skolen, skal halvparten nå gjøres i studentenes praksisperiode ute i optikerforretningene.

– Det er et stadig større press på denne delen av undervisningen, sier Bonnie. – Mange synes den ikke er like viktig

som før, og at det er andre ting som det er viktigere å lære studentene.

«INDIANERTRIKS»

Optometriutdanningen er nå treårig, og optoteknikken og verksted-kunnskapen er redusert. Hva synes du om den utviklingen du har vært med på?

– Det har vært en utvikling hvor optoteknikk-delen har blitt stadig mindre, noe som har sin forklaring i den moderne utstyrsparken som nå finnes. Før måtte optikeren selv gjøre jobben på eget verksted. Nå er det maskinene som tar seg av det meste. Teknologien er intelligent og fikser ikke bare inn-



sliping, men også mye annet. Likevel må optikeren fortsatt foreta målinger som legges inn i maskinene, og de må montere glassene i fatningen. Dette er viktige arbeidsoppgaver.

Bonnie forteller at mens prisen på innslipingsmaskiner tidligere var på 700-800 tusen kroner og derfor bare kunne anskaffes av de store leverandørene, er nå prisen nede i det halve. Det betyr at mange flere kan anskaffe dem – også større optikerforretninger.

– Jeg tror at optoteknikken på denne måten igjen kan komme inn i butikkene, hovedsakelig på grunn av utstyrsprisen, men også fordi en del optikere nok vil synes dette er moro, sier Bonnie.

Men han presiserer at selv om maskinene har tatt over mye av optoteknikken, må optiker vite hva som skjer for å kunne legge inn riktige tall og kontrollere glassene når de er ferdig slipte. I skolen må studentene ha lagd forskjellige typer briller for ved selvsyn å forstå hva som er nødvendig. For å kunne ta en god sjekk må man vite hvor problemene kan oppstå. Dessuten må man kunne noen såkalte «indianertriks» for å justere og forbedre. Dette må læres i praksis.

Vil det være tid nok til det i skolens opplegg framover?

– Det er et stort spørsmål. Selvsagt kan noen slike ting også læres når studentene er ute i praksis. Men plassering av glass i briller er veldig viktig. Teknologien er til liten hjelp hvis verdiene som oppgis eller testes inn, ikke er helt riktige. Målingene må være nøyaktige, selv om noe kan justeres i ettertid.

– Optoteknikken blir aldri helt borte, sier han med overbevisning. Glassene blir stadig mer spesialiserte, og tilpassingen må være svært nøyaktig. Her ligger det store inntektskilder for optikeren.

Hvorfor det?

– Hvis kundene er misfornøyde, og glass som kanskje koster 7-8000 kroner per stykk må erstattes, blir det fort meget store tap. Derfor er det svært viktig at resultatet blir best mulig.

EUROPEISK DIPLOM KREVER OPTOTEKNIKK

– Optoteknikk er også viktig når det gjelder samarbeidet vi har i Europa om Europeisk diplom, forteller Bonnie. Der er det utarbeidet en protokoll som til og med sier at optiker skal kunne reparere briller, noe vi ikke driver med i Norge lenger, unntatt på skolen. Men de som vil ha EU-diplomet må lære seg å reparere briller i plast og metall. De må også kunne bevitne at de i tillegg til den treårige utdanningen har gjennomført 40 synsprøver av forskjellige typer.

– Henvendelsen fra Moldova om hjelp til å etablere en optometriutdanning der kom fordi vi i Norge utdanner studenter til å tilfredsstille Europeisk diplom, forteller Bonnie.

OPTOMETRIUTDANNING I MOLDOVA

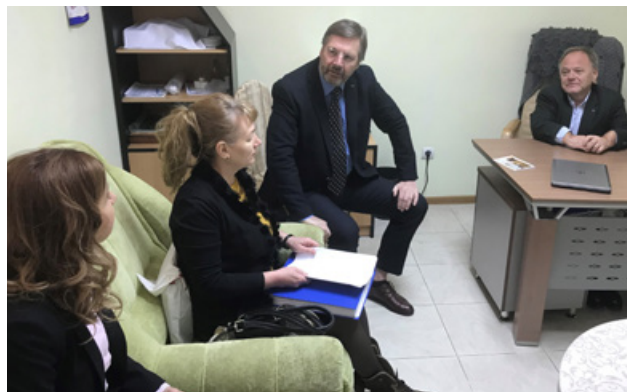
Bonnie Uchermann er en av dem som har vært engasjert i mange år med utdanning av moldovske studenter. Blant annet har han hatt hurtigkurs med dem på Kongsberg om sommeren.

– Og det har vært utelukkende positivt og inspirerende. Utrolig dedikerte og interesserte studenter.

Prosjektet skulle vært avsluttet i 2020, men koronaen og krigen i Ukraina har satt kjepper i hjulene for dette. Nå tar Irene Langeggen over Bonnies engasjement, og det er forventet at prosjektet avsluttes ved utgangen av året. Likevel



Bonnie har hatt et stort engasjement for optikerutdanningen i Moldova. Her er han sammen med sine moldovske kolleger og Hans Bjørn Bakketeig.



kan Bonnie fortelle at han skal ned til Moldova og drive med blant annet optoteknikk som «ansatt» på skolen.

Men du har vært der mange ganger. Har du undervist da også?

– Nei, da har det hovedsakelig vært møter etc. Men jeg har vært med på å bygge opp utdannelsen og et bibliotek, og jeg har deltatt i jobben med å skaffe slipemaskiner som vi har montert, og så har jeg lært opp optikerne til å bruke dem.

– Med slipemaskinene på plass var ringen sluttet. Da kunne de nyutdannede optikerne ta synsundersøkelser, slipe inn briller og selge dem, noe som betyr at det også kommer penger inn. Det har vært en stor glede ikke bare for dem, men også for meg å se at dette fungerer.

Bonnie forteller at utdanningsprosjektet i Moldova har fått seks millioner kroner i støtte fra Direktoratet for internasjonalisering og kvalitetsutvikling (Diku). Også der er det stor entusiasme for prosjektet og det man har fått til med beskjedne midler. Dette er takket være utstyr og penger som er gitt fra bransjen, mener Bonnie, og fremhever først og fremst Hans Bjørn Bakketeig som har vært det store pådriveren for optometrien i Moldova. Han har gått foran og åpnet mange dører.

Og hva har man så fått til? Jo, fire års optometriutdanning pluss to forskjellige typer masterutdanning. To doktorgrader er oppnådd så langt, og om noen år får utdanningen i Moldova EU-akkreditering, mener Bonnie.

BONNIES REISE INNEN OPTOTEKNIKK

– Jeg hadde selv svenneprøve i optikk i bunnen da jeg begynte på den ettårige verkstedskolen på Tinius Olsens Skole. Deretter fortsatte jeg på KIH som den gang var en toårig ingeniørutdanning for optikere, forteller Bonnie.

Etter endt treårig utdanning dro han tilbake til hjembyen Bergen med kone fra Hokksund. Denne hadde han truffet på Tinius Olsens Skole. I Bergen arbeidet han lange dager i en optikerbutikk på et kjøpesenter, men dro ofte til Hokksund i helgene for å ta synsundersøkelser i den lille butikken til svigerfaren. Beslutningen om å flytte til Østlandet ble derfor lett, da han i 1991 ble tilbudt stillingen som avdelingsingeniør på KIH.

– Svenneprøvene ble på denne tiden avviklet og optoteknikk var tatt inn som en del av KIH, forteller Bonnie. – Det ble mitt arbeidsfelt sammen med geometrisk optikk og oftalmisk optikk.

Selv om Bonnies fagfelt har vært innen den praktiske delen, har han selv tatt videreutdanning og i 2001 tok han en master i optometri ved universitetet i Philadelphia, USA.

AKTIV PENSJONIST

Men nå blir du pensjonist, Bonnie. Hvordan blir det?

– Det blir nok noen kjedelige dager, men jeg har jo fire barnebarn, ler han. – Dessuten bygger jeg båter. Har allerede bygd to som er solgt, men er i gang med å bygge to til.

Det dreier seg om små, flotte trebåter. Men Bonnie har også andre hobbyer. Han driver aktivt med både jakt og fiske. Laks i Drammenselva, sjørørret i havet og annet fiske på Hardangervidda. Som jeger skyter han rype, elg og rådyr. I tillegg er han en ivrig mosjonist og to ganger i uka trener han med en vennegjeng på rulleski eller sykkel.

– Men jeg er mest stolt av er at jeg i 2006 ble årets Birkebeiner, sier han. Her må man i løpet av ett år løpe, sykle og gå på ski for å bli tildelt årets Birkebeiner. Men for å fortsette med dette må man trene svært mye og det tar for mye tid, så jeg trappet ned etter seieren i 2006.

Bonnie kommer neppe til å ha tid til å savne studentene, men studentene vil nok savne ham. Det vil også media og forbrukerorganisasjonene som i Bonnie Uchermann alltid har kunnet finne en kunnskapsrik person som kunne uttale seg om brilleglass, vasking og test av briller, priser og kvalitet på solbriller og alt annet som forbrukerne er opptatt av. ●



Med selvbygd båt på reisen videre!

– Det var et betydelig påfyll av kunnskap som jeg i ettertid har hatt stor nytte av i undervisningen, sier Bonnie og forteller at han i 2016 fikk tittelen 1. lektor.

– Det er bekreftelse på at du kan vise til gode kunnskaper både som underviser, artikkelforfatter i fagtidsskrift, prosjektarbeid og organisering av faget du underviser i. Mange av foredragene mine kan ses på Youtube og Instagram. ●

Hvorfor klager ikke kontaktlinsebrukere over daglig ubehag?

- Nesten en fjerdedel av kontaktlinsebrukerne slutter å bruke kontaktlinser på grunn av ubehag i øynene¹⁶
- Nye Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY, den nyeste innovasjonen innen dagslinser i silikonhydrogel, tilbyr et komplett¹ system som gir enestående komfort hele 16 timer^{5,15}

I gruppen som sluttet å bruke kontaktlinser, var ubehag (24,4 %) og tørrhet (19,9 %) de viktigste årsakene til at de sluttet¹⁶. 70 % av kontaktlinsebrukere aksepterer redusert komfort for å kunne bruke linsene hele dagen², og 74 % legger skylden for problemene på egen livsstil² – ikke på linsene – og aksepterer tørrhet som en «vanlig» ulempe ved linsebruk.

Men nå finnes det en ny endagslinse i silikonhydrogel på markedet, Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY, som gir en helt ny opplevelse for dagens kontaktlinsebrukere¹.

En ny kontaktlinse som vil bli godt mottatt av de 82 % som er interessert i linser som kan forebygge eller redusere tørrhet².

Forbrukerne lever stadig travlere liv og trenger en kontaktlinse som gir problemfri bruk hele dagen. Derfor leverer Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY på fire viktige områder – komfort³, fuktighet⁵, helse⁴ og design⁴.

«Jeg har selv hatt linsene på de siste 2-3 dagene, det har virkelig vært en god opplevelse!»

Bo Lauenborg

Komfort

Den nye linsen vekker allerede begeistring blant ekspertene i bransjen. «Jeg er fantastisk fornøyd! De pasientene som har fått prøve linsene har kommentert hvor 'lett' linsen er, og det tar jeg som et tegn på at det er god komfort fra første øyeblikk de får linsen på øyet», kommenterer optometrist Bo Lauenborg, eier og daglig leder hos Kontaktlinse Instituttet i Århus, «Jeg har selv hatt linsen på de siste 2-3 dagene, det har virkelig vært en god opplevelse!»

Dette gjentas av daglig leder og eier av Optiker Ø Krogh i Ski, optometrist Øyvind Krogh, som selv har testet Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY og mener at «Linsene leverer, det er ikke noe tvil om det» og sier «Den største wow-faktoren for meg er hvor lett linsen er å håndtere, selv med linsens lave modulus»

«Som et om et nytt 'state of the art' produkt, vil ULTRA® ONE DAY være en av våre førstevalg»

Øyvind Krogh

Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY er verdens første kontaktlinse med ComfortFeel-teknologi – hvor en blanding av ingredienser for komfort og øyehelse frigjøres for å beskytte, forbedre og stabilisere tårefilmen¹².

Optometrist og eier av Eger Optikk, Liv Barane Frøyland, tester alle nye linser som kommer på markedet «Jeg er svært plaget med tørre øyne, og om linsen fungerer på meg, fungerer den på de aller fleste. Jeg må si at jeg ble positivt overrasket over Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY».

Fuktighet

Mange kontaktlinsebrukere godtar mindre komfort slik at de kan fortsette å bruke kontaktlinse², men studier med Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY har vist at det ikke trenger å være slik¹⁵. Neste generasjons kontaktlinsemateriale med Advanced MoistureSeal®-teknologi gir den høyeste fuktigheten og høyeste fuktighetsretensjonen sammenlignet med ledende endagslinser i silikonhydrogel^{15,6,7,8}.

Komfort- og fuktighetsteknologiene virker sammen for å levere enestående komfort i hele 16 timer^{5,15} – noe som fjerner behovet for å ta på nye linser enten man skal ut på middag etter jobb, på treningssenteret eller gjøre noe sosialt om kvelden.



Liv Barane Frøyland sier «De to egenskapene de som har testet ut linsene har fremhevet, var at linsene ikke føltes tørre ut på slutten av kvelden, og hvor enkle linsene var å håndtere.»

Bausch + Lomb ba brukere som er plaget med tørrhet på grunn av kontaktlinser om å prøve Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY, og undersøkelsen viste at 84 % mente at linsene beskytter mot irritasjon og ubehag¹³.

Helse

I hele 16 timer⁵ virker Advanced MoistureSeal®- og ComfortFeel teknologiene sammen med tårefilmen for å skape et stabilt og sunt miljø på øyeoverflaten¹².

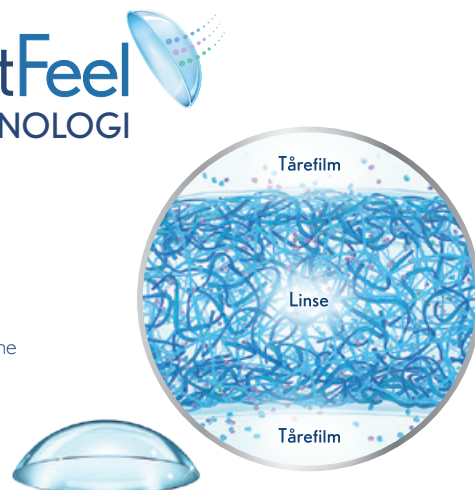
Kvalitetsbevisste kontaktlinsebrukere får dermed mer enn komfort, de opplever også at øynene føles sunne og friske. Det viste en studie med kontaktlinsebrukere som var plaget med tørrhet på grunn av linsebruk, der mer enn 3 av 4 mente at Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY gjorde at øynene føltes sunnere, og bidro til å forhindre tretthetsfølelse i øynene mot slutten av dagen¹³.

VERDENS FØRSTE KONTAKTLINSE MED

ComfortFeel
-TEKNOLOGI

Virker SAMMEN MED TÅREFILMEN

I hele 16 timer virker Advanced MoistureSeal®- og ComfortFeel-teknologiene sammen med tårefilmen for å fremme et stabilt og sunt miljø på øyets overflate.^{4,12}



Lena Malmberg, optiker, eier og daglig leder hos Malmbergs Optikk, sier: «**De første tilbakemeldingene jeg fikk, var at linsen er svært behaglig, og det er den samme følelsen jeg selv sitter med etter å ha hatt linsen på øyet.**» Hun tillegger «**Våre kunder stoler på at vi tilbyr dem det nyeste og beste, og det er en selvfølge at alle våre sfæriske linsebrukere skal tilbys Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY.**»

Design

Ved bruk av neste generasjons materiale Kalifilcon A – som ble utviklet etter publiseringen av TFOS DEWS II og er inspirert av den nyeste kunnskapen om tårefilmen, er Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY virkelig en linse som «**har alt**»: Høy Dk/t⁴, lav modulus⁹, UV-beskyttelse⁸, High Definition™-optikk⁹, enkel håndtering³ og universal passform³.

Stefan Skjöld, optometrist og konsulent hos Skjöld/Skjöld&Grönvall, sier «**Materialet har egenskapene man kan forvente seg av et moderne materiale, og linsen oppleves som svært komfortabel**» og trekker frem «**fantastisk asfærisk optikk**» som en av egenskapene som gjør ham mest engasjert.

Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY er den eneste ledende linsen* med sfærisk aberrasjonskontroll, som gir klart syn også ved kjøring i mørket³⁹. Den blokkerer også 50 % av UVA-strålene¹⁸ og 95 % av UVB¹⁸ og har lavest modulus (0,5 MPa) sammenlignet med ledende konkurrenter,⁹ noe som gir en utrolig mykhet og vektløshet¹⁵.

«**Vi har ventet lenge på en silikon-hydrogel daglinse fra Bausch + Lomb. Med alle de nye funksjonene til linsen, vil linsen kjennes minimalt på øyet – og som igjen fører til at sannsynligheten for drop-out minimeres.**» sier Øyvind Krogh. «**Vi gjør vårt beste for å tilby de beste løsningene til våre pasienter, og som et nytt 'state of the art' produkt, vil ULTRA® ONE DAY være en av våre førstevalg.**»

Vi har tatt MoistureSeal®-teknologien TIL NESTE NIVÅ

Neste generasjons linsemateriale med Advanced MoistureSeal® -teknologi gir **mest fuktighet** og **holder best på fuktigheten** sammenlignet med ledende endagslinser i silikonhydrogel^{5,6,7,8}

MEST FUKTIGHET^{6,7,8}

Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY	55%
Acuvue® Oasys 1-Day	38%
Dailies Total1®	33%

Med LAVESTE MODULUS (MPa) ^{9,10,11}	
Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY	0,5
Acuvue® Oasys 1-Day	0,7
Dailies Total1®	0,7

*Statistisk signifikant p<0,01. vs. Dailies Total1® og Acuvue® Oasys 1-Day

Opprettholder
96%
fuktighet etter 16 timer,
mer enn ledende
endagslinser
i silikonhydrogel^{5*}

VI PRESENTERER DEN MEST KOMPLETTE endagslinse i silikonhydrogel¹

Kun Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY tilbyr et komplett system med disse to banebrytende teknologiene.



Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY er den eneste kontaktlinse med neste generasjons kontaktlinsemateriale (kalifilcon A) og to banebrytende fuktighets- og komfortteknologier som virker synergistisk som ett komplett system¹ sammen med et komplett design¹ for å levere enestående komfort i hele 16 timer¹⁵ og skape et stabilt og sunt miljø på øyeoverflaten.¹²



www.ultraoneday.no



800 104 40



bl.nordic@bausch.com

BAUSCH + LOMB

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

† UV-absorberende kontaktlinser kan IKKE erstatte UV-absorberende solbriller siden de IKKE dekker hele øyet og området rundt øyet fullstendig. Du bør fortsette å bruke UV-absorberende briller etter anvisning.

Les bruksanvisningen nøye. Den gir viktig informasjon om sikkerhet og bruk av Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY kontaktlinser.

1. Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY er den eneste kontaktlinse med et komplett fuktighet + komfort-system med Advanced MoistureSeal® og ComfortFeel®-teknologier pluss et komplett design med høy Dk/t, lav modulus, UV-blokkering og High Definition™-optikk. Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY bidrar til god øyehelse gjennom et komplett system med komponenter som virker sammen for å skape et sunt miljø på øyeoverflaten, ingredienser som opprettholdes i mer enn 16 timer og høy oksygengjennomtrengelighet (Dk/t=134). (Relevante referanser 3,4,5,14). 2. Resultater fra spørreundersøkelse om symptomer hos 318 brukere av endagslinser av silikonhydrogel. Kadence International, April 2019. 3. 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. Bausch + Lomb Incorporated, Rochester, NY, 2021. 4. Rah M. Ocular surface homeostasis and contact lens design. February 2021. 5. Schafer, J. Steffen, R. Reindel, W. A clinical assessment of dehydration resistance for a novel silicone hydrogel lens and six silicone hydrogel daily disposable lenses. Poster presented at AAO, October 2020. 6. Johnson & Johnson Acuvue® Oasys 1-Day with Hydraluxe™ Contact Lens Package Insert. 7. Alcon DAILIES TOTAL1® Contact Lens Package Insert. 8. U.S. Food & Drug Administration 510(k) Summary K200528; Bausch + Lomb (kalifilcon A) Soft (hydrophilic) Contact Lens. May 2020. 9. The Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY Experience. March, 2021. 10. Johnson & Johnson Vision Explanation of contact lens properties and features <https://www.jnjvisioncare.co.uk/education/balance-of-properties/explanation-of-contact-lens-properties-and-features> (accessed 18/09/2020). 11. Alcon DAILIES TOTAL1® Contact Lens Parameters <https://professional.mylcon.com/contact-lenses/dailies-total-1/> (accessed 18/09/2020). 12. VanDerMeid K, et al. Evaluation of erythritol and glycerin osmoprotection characteristics on an ocular surface cell line under hyperosmotic conditions. Poster presentation at the American Academy of Optometry Annual Meeting 2020. 13. 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 Reported Dryness with Their Habitual Lenses. Bausch + Lomb Incorporated, Rochester, NY, 2021. 14. Competitive grid packaging solutions with sources. 15. Data on file (#893), 2021. 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 Lenses for 16 or More Hours Per Day. Bausch + Lomb Incorporated, Rochester, NY. 16. Dumbleton, K., Jones, L., Woods, C., Fonn, D. 2013. The Impact of Contemporary Contact Lenses on Contact Lens Discontinuation. Eye & Contact Lens; Vol 39, Number 1.

Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY og MoistureSeal® er varemerker som tilhører Bausch + Lomb Incorporated eller dets datterselskaper. Alle andre produkter/merkenavn og/eller logoer er varemerker som tilhører de respektive eierne.

©2022 Bausch + Lomb Incorporated. UOD/NO/2207/0070.



Utvidelse: På sikt håper jeg å ansette flere optikere, sier Kristin Augustsdóttir som nå har tatt steget til å bli butikkleder.

ENDELIG EGEN BUTIKK

Flere optikere har en drøm om å starte egen butikk. I sommer har Kristin Seland Ágústsdóttir gjort noe med drømmen. I høst følger vi henne på denne reisen. Først med hennes motivasjon for å ta det store skrittet.

TEKST: KRISTIN SELAND ÁGÚSTSDÓTTIR FOTO: TRUDE ELISABETH HENRICHSEN

Jeg har gjennom mange år som yrkesaktiv optiker jobbet for ulike sjefer i ulike kjeder. De fleste stedene har det vært et høyt fokus på salg av briller. Dette har jeg forståelse for da vi har det meste av omsetningen vår knyttet opp mot brillesalg. Men jeg mener at vi i optiker-Norge har bæsjet oss selv på leggen, ved at mange nå tror at de må kjøpe briller til 10-12000kr hver gang de tar synsundersøkelse, og derfor unnlater å gjøre nettopp dette. Jeg tror optikere vil tjene på å være tydeligere på at salget foregår ute i butikken og ikke inne på synsprøve-

rommet. Og tydeligere på at optikeren har en etisk plikt til å sørge for den beste øyehelsen for sine pasienter. For noen er dette behandling av tørre øyne, ren lesebrille, kanskje må det snakkes om blunkefrekvens ved skjermarbeid. For barn kan mye gjøres ved å snakke om mengde skjermtid og hva mye tid ved skjerm gjør med øyet og øyets utvikling over tid.

Når jeg tar synsundersøkelse på barn er jeg tydelig på at jeg ikke korrigerer med briller der det ikke foreligger plager/symptomer. Jeg kan godt la et barn ha +2,0 og fortsette ukor-

rigert hvis leseferdighetene er gode, det ikke er symptomer og samsynsmålingene er fine. Det betyr at barnet kompenserer godt for den synsfeilen som er, og jeg anser det ikke som nødvendig å korrigere med briller. Men jeg vil følge dette barnet tett for å avdekke om det skjer endringer som det da må tas tak i. Samtidig lager jeg briller på lave styrker til barn med tydelige leseproblemer, der jeg også finner utslag på samsynsmålinger. Dette hvis jeg ikke ser at det er mulig å løse problemet med samsynstrening.

ALLE TRENGER IKKE «FULL PAKKE»

Jeg syns at kampanjen «Gjør kloke valg», som også NOF tar del i, er viktig. Vi presser på med utvidete synsundersøkelser med bilder og full pakke. Og for mange er dette lurt. Vi pleier å si at å ta synsundersøkelse uten å ta bilde av øyebunnen er som å gå til tannlegen uten å ta bilder. Tannlegen får gjort mye, men får jo ikke gjort en fullstendig vurdering. Dette er det samme hos oss optikere. Men vi MÅ ikke ta bilder eller kjøre «full pakke» hos alle. Hvis vi har pasienter som går jevnlig til øyelege for ulike synsproblemer, så er det viktig å avdekke hva de går til øyelegen for. Er det ting i fremre segment, så er det viktig at vi sjekker øyebunnen, da dette høyst sannsynlig ikke gjøres hos øyelegen. Men følges de hos øyelege hvert halvår på grunn av for eksempel glaukom så bør jo både synsfelt, synsnerve og øyebunn være undersøkt. Ergo vil ikke disse testene være nødvendige hos oss. Da kan optikeren heller bruke mer tid på refraksjon og samsynsmålinger. Vi må løsrive oss fra tanken om at synsundersøkelsen er en pakke pasienten kjøper. Enten det er den ene eller den andre pakken. En øyeundersøkelse er ikke det samme som en bilvask. Vi må heller tenke at pasienten kjøper seg en viss tid, også gjør vi det som pasienten trenger utfra sine problemer.

”

En øyeundersøkelse er ikke det samme som en bilvask. Vi må heller tenke at pasienten kjøper seg en viss tid, også gjør vi det som pasienten trenger utfra sine problemer.

VÆR NYSGJERRIG!

Jeg skulle ønske flere kolleger også tok seg tid til å prate. Det er der vi kan skille oss fra øyelegen eller fra optikere som jobber etter «samlebåndsprinsippet». Vi må tørre å stille masse spørsmål og så må vi innimellom stoppe opp og tenke at «dette ga ikke helt mening» når symptomer og funn ikke samsvarer. Jeg hadde en gutt på synsprøve for noen år tilbake. Han gikk nå i et av de siste trinnene på barneskolen og hadde fått diagnose alvorlig dysleksi. Men synet var aldri

blitt sjekket. Han hadde vært hos en annen optiker cirka en måned tidligere og der blitt anbefalt en lesebrille. Dette skurte litt for foreldrene, så de hadde bestilt time hos meg etter anbefaling fra andre i familien. Ved å stille de rette spørsmålene fikk jeg tidlig en indikasjon på at det «var noe her», etter en full evaluering av både refraksjon og samsyn så kunne jeg avdekke at denne gutten så dobbelt ut til en meter. Da er det ikke spesielt lett å lære seg å lese. Så da henviste jeg til en kollega (i en annen kjede), som hadde bedre kompetanse på synstrening i denne skalaen. Der ble det gjennomført synstrening det neste halve året, og gutten ble så tilbakeført til meg for videre oppfølging. Han har fortsatt dysleksi, men nå ser han i alle fall bare en tekst, og han er ikke helt utslitt etter endt skoledag, slik han var da vi startet prosessen.

VI MÅ SAMARBEIDE BEDRE

Samarbeid på tvers av kjeder er også noe jeg ønsker velkommen. Vi må ikke være redde for å henvise pasienter til kollegaer. Vi må ikke være redde for at de vil «stjele» våre pasienter. Og hvis vi får pasienter henvist fra kolleger så må vi heller ikke prøve å «stjele» de. Jeg henviser til andre der jeg ser at de har en kompetanse jeg ikke har. Jeg er god på samsynsevalueringer, synsprøver på barn, og «generell hverdagsoptometri», men jeg er ikke spesielt god til å tilpasse for eksempel spesiallinser eller drive med lappbehandling eller amblyopibehandling utover å lage riktige briller. Så da henviser jeg til andre. Så sender de pasienten i retur, når de er ferdigbehandlet hos seg.

Tverrfaglig samarbeid er kjempeviktig. Være seg mellom optikere med ulik kompetanse, optiker-øyelege, optiker- PPT-skole, fastlege-optiker. Her har jeg en plan om å få på plass et godt samarbeid i kommunen, men først må jeg få litt fotfeste så lokalsamfunnet vet at jeg er her, og mange nok har tatt synsprøve hos meg til å vite at jeg «vet hva jeg driver med».

MED OPTIKEREN GJENNOM LIVET

Jeg ønsker å være pasientens «personlige optiker». Men det betyr så mye mer enn å selge briller. Det betyr at jeg må kunne kommunisere og klare å forklare pasienten jeg har i stolen bakgrunnen for den behandlingen jeg setter i gang. Forventet levetid på en brille er 4-5 år. Det betyr at pasienten normalt bytter briller på annenhver synsundersøkelse, (hvis vi tenker at de noenlunde følger anbefalt hyppighet av synsundersøkelser). Men for at pasienten skal komme så ofte som vi ønsker og mener at de bør komme, så må de få noe igjen for det. Jeg har egentlig et mål om at alle som kommer til meg og tar synsundersøkelse skal lære noe nytt. For kontaktlinsebrukere kan dette være om en ny linse som har kommet, for de i 35-45 årsalderen kan det være at jeg prater om forventede endringer i lesesyntet og årsaken til dette. For gamle Olga på 90 år kan det være jeg prater litt ekstra om tørre øyne eller om kontrastsyn. Men jeg ønsker å formidle kunnskap om øyet til alle. For til syvende og sist så er øyet verdens fineste instrument. Og vi får bare utdelt to stykker. Så da må vi ta godt vare på dem. ●

BUTIKKEN ÅPNES

– Jeg er glad jeg er et listemenneske, sier Kristin. Allerede under studietiden, dukket tanken opp om en dag å drive sin egen butikk. Etter 18 år som optiker starter hun nå opp i et splitter nytt kjøpesenter i Rælingen.

TEKST OG FOTO: TRUDE ELISABETH HENRICHSEN



God forsikring:

Det er mye som skal på plass og godt å ha utarbeidet en detaljert plan å gå etter.



Mange detaljer: – Det er mye som skal på plass og godt å ha utarbeidet en detaljert plan å gå etter.

Drillen går. Alarmen skal opp. Søylar med bal-longer og blomsterbuketter med glade hilsener vitner om at folk i Rælingen endelig har fått sitt etterlengtede handlesenter.

Fremdeles venter lokaler på å bli leid ut, men med orkester-plass mot gaten og takhøyde på 3.80 meter ønsker optiker Kristin velkommen i lyse, trivelige omgivelser. Fargene går i oransje og hvitt og signaliserer Interoptiks egne.

– Det har vært godt å ha en kjede i ryggen, forsikrer hun og viser vei inn til undersøkelsesrommet. – Å ha en butikk-utvikler og sparre med som vet hva du trenger, har gitt en egen trygghet.

INGEN VITS Å VENTE

– Tiden var moden. Å bygge opp en kundekrets og et godt rykte tar tid. Jeg så ingen vits i å vente lenger, forteller hun. Første skritt på veien var å kontakte kjededirektør Trond Lie Jensen i Interoptik november 2019. – Vi fant samtidig ut at et nytt senter var under opparbeidelse i Rælingen hvor det ble undersøkt mulighet for lokale der. Siden vi bor få kilometer unna, hørtes det ut til å være midt i blinken.

Likevel måtte vi ta noen runder på hjemmebane før jeg våget å si ja og signere. Selv om jeg leaser mye av utstyret, er det kostbart å åpne butikk, understreker hun.

– En annen stor fordel med å drive gjennom en kjede, er at de hjelper til med budsjetter og leverandøravtaler. I tillegg gir de en trygghet i forhold til om butikkideen i det hele tatt er liv laga, da de har mulighet til å gjøre markedsanalyser i forkant.

EN STREK I REGNINGEN

Så kom koronaen og forandret alt.

– Selv om behovet for brille- og synshjelp alltid vil være der, hadde jeg nok ventet med å åpne butikk, hadde jeg kjent til pandemien, understreker hun. – Men nå som alt allerede var satt i gang, var det bare å fortsette.

Kjeden har en egen forretningsutvikler, som stiller med veiledning, oppfølging og hjelp i forhold til hva som må gjøres når. De har også et eget konsept i forhold til innredning, og kontakter for selve byggeprosessen.

– Likevel har det vært mange ting jeg tidligere har tatt som en selvfølge, som jeg nå har måttet sørge for å få på plass. Bare det å skulle samarbeide med andre leverandører enn de vi møter i det daglige virket, har vært en egen læreprosess. Slik som å finne ut av forsikringer, pensjonssparing, regnskap, ansettelser, strøm, internett og telefon. I tillegg til å huske å bestille alt utstyret, som vi bruker daglig. Slik som tenger og skrutekkere til verkstedet, loc tite, trøst, ink remover, håndsprit, engangskopper til linser etc etc. Det har vært mye å tenke på.

MED LISTEFØRING SOM REDNING

– Mye av frustrasjonen har ligget i at ikke alle har gjort jobben som de skal. Uken før åpningen viste det seg at senterledelsen hadde glemt å bestille strømmåler til mitt lokale. Dermed var det heller ikke mulig å få internett. Og uten internett så fungerer ikke datasystemet, eller bankterminalen. Heldigvis ordnet det seg, men Heads var første oppe og gikk kl. 22.00 kvelden før åpningsdagen. Da var det ganske høyt stressnivå, sier hun og ler befriende.

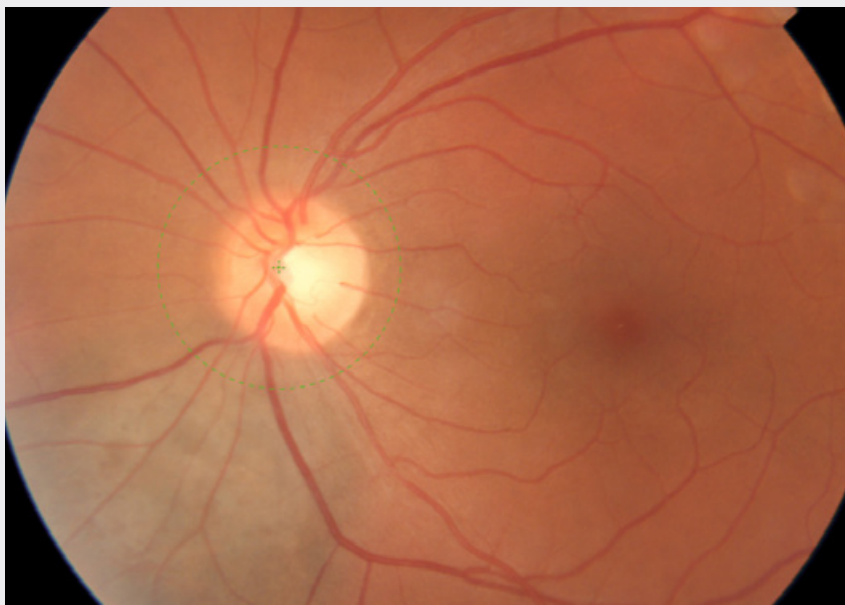
-Har det blitt mange våkenetter underveis?

– Nei, det var vel kun en natt hvor jeg sov litt dårlig. Årsaken var at jeg slet med å få et telefonnummer til butikken. Ellers har jeg hatt god bruk for at jeg er et listemenneske og er flink til å sile og skrive ned ting jeg må huske på. Jeg liker struktur og orden. I en slik prosess med mye som skal på plass, gjelder det å ha en konkret plan for dagen og holde fokus på det, sier den nybakte butikklederen før hun hentes av alarmmontøren. Det er på tide å gjennomgå rutiner rundt alarmsystemet. ●

EN SKYGGE TIL BESVÆR

TEKST: DAG ØYVIND OLSEN

FOTO: OLA GIMSE ESTENSTAD, TERESE HEIERSTAD ØDEGAARD OG DAG ØYVIND OLSEN



Bilder av Marias netthinne viser tydelig en flekk. Men hva er den?



Optiker Terese

I 2015 var Maria Sviland inne til en vanlig linsekontroll. Optiker Terese Heierstad Ødegaard tok et fundusbilde. Da oppdaget hun en pigmentflekk ved synsnerven. Syv år senere ble Maria sendt til behandling ved klinikk i Sveits.



Pasient Maria

Det er august 2022 og vi sitter med Maria og Terese på synsprøverommet hos Olsrød Optikk i Tønsberg. Det samme rommet der optiker Terese gjorde et uvanlig og på mange måter tilfeldig funn for syv år siden. De er sommerbrune og blide, men har en spesiell historie å fortelle.

Vi skrur tiden tilbake til 2015. Maria er fast bruker av kontaktlinser og skal inn på sin årlige linsekontroll. Det er ikke hver gang optiker Terese velger å undersøke øyebunnen, men denne dagen gjør hun det.

– Den gangen hadde vi ikke OCT her, men på fundusbildet så jeg en skygge



Maria Sviland og optiker Terese Heierstad Ødegaard på synsprøverommet i Tønsberg der unormaliteten i øyet ble oppdaget.

som ikke hadde vært der før, rundt synsnerven på det venstre øyet og henviste henne til øyelege.

Optikeren syntes flekken var mer knudrete enn en vanlig pigmentfleck. Med scan som en OCT gir, er det lettere å se at noe presser på under retina.

TOK DET ROLIG

Pasienten var veldig takknemlig for å bli henvist videre og tenkte at dette går sikkert bra. Hun var til jevnlige kontroller de neste årene – Det nyttet jo ikke å engste seg unødig, sier Maria og berømmes av optikeren for sin positivitet gjennom disse årene med

usikkerhet. Men hva var det hun hadde ved øyet? Var det bare en pigmentendring, eller kunne det være tegn til malignt melanom?

Det fant heller ikke øyelegen ut. Det kan være vanskelig å definere hva som er melanom uten å ta biopsi, og inne i øyet er det ikke noen enkel sak. Med dagens tredimensjonale OCT-bilder kan det være enklere å se enn før, men selv ikke på øyeavdelingen ved Ullevål universitetssykehus var de sikre i sin sak. Dit ble nemlig Maria henvist av øyelegen i 2018, fordi flekken endret seg.

Flekken vokste sakte, og i tre år gikk

Tønsberg-kvinnen til jevnlige kontroller på Ullevål før de bestemte seg for å gjøre noe. Og det de bestemte seg for, er ikke vanlig. Svulsten lå svært nær synsnerven og var vanskelig å behandle med operasjon eller strålebehandling, uten at synsnerven kunne rammes og bli ødelagt.

I epikrisen fra Ullevål høsten 2020 leser vi at pasienten har en liten tumor i det venstre øye med risikofaktorer for at dette er et lite malignt melanom. Over to år har forandringen vokst med 0,3 millimeter. Det ble anslått at protonbehandling høyst sannsynlig ville ødelegge synet i venstre øye, og at risikoen

for metastaser var forsvinnende liten. Siden tumoren fortsatte å vokse, ble behandlingen i Sveits diskutert med pasienten før jul i 2021.

– Jeg ble fortalt at de ønsket å sende meg til behandling i Sveits. Først for operasjon og deretter for strålebehandling ved et protonseneter. Jeg fikk inntrykk av at den strålingen de kunne tilby, er litt mer nøyaktig enn den som kan gjøres i Norge, forteller Maria. Protonbehandling kjennetegnes nemlig ved at risikoen for å skade friskt vev er mindre enn ved tradisjonell strålebehandling. Risikoen for å miste synet på øyet var likevel på hele 70 prosent.

OPERASJON OG PROTON

En måned senere var hun på plass i Sveits. På sykehuset i Lausanne var de blitt ganske sikre på at Maria hadde melanom. Her ble hun operert, og det ble sydd inn metallplater bak øyet. Denne type operasjon og behandling kan du se på YouTube (se lenke nederst i saken).

Så ble hun sendt til strålebehandling ved protonseneteret utenfor Zurich.

Dette er høypresisjons-behandling med stråler som treffer med en presisjon på 0,2 millimeter. Maria fikk på seg en maske, og øyet ble spent fast med tråder for at hun ikke skulle blunke.

– Ikke akkurat deilig for et nyoperert øye, slår hun fast med et smil. Men her satt hun musestille, slik at protonstrålene skulle treffe helt presist og ikke skade synet.

Behandlingen i Sveits varte i to uker i januar i år, og hun fikk fire korte strålebehandlinger på under ett minutt hver.

Nå mer enn et halvt år senere, viser ikke synsnerven tegn til at den er skadet. Kreftsvulsten skal være død og Maria ser helt godt på øyet.

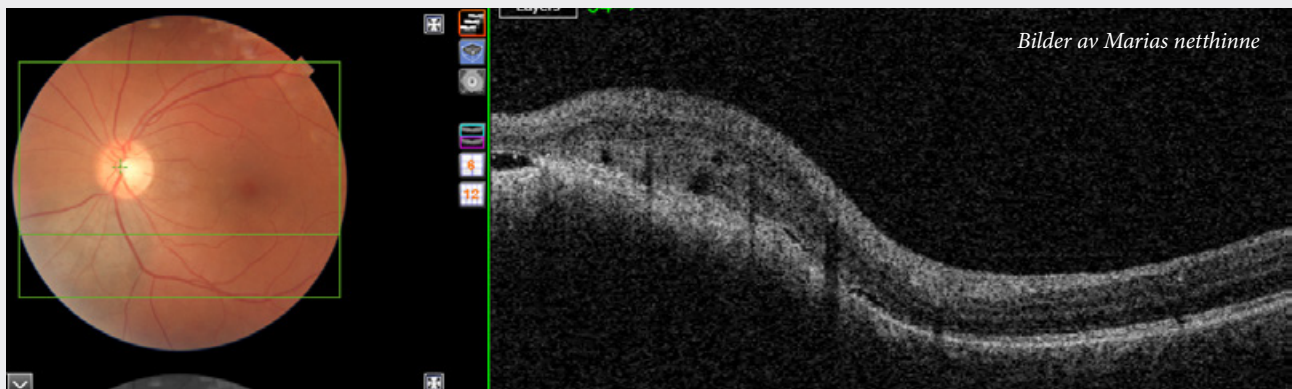
Samtidig følges hun opp. Skader kan konstateres inntil to år etter behandlingen, og de neste 10 årene skal hun følges opp som kreftpasient i norsk helsevesen. Malignt melanom i øyet kan lekke ondartede celler til andre deler av kroppen. I dette tilfellet er

risikoen høyest for at det kan skje til leveren, og derfor skal leveren fortsatt undersøkes med ultralyd fremover. Og grunnen til at Maria ble operert og fikk protonbehandling, var for at det saktevoksende melanomet ikke skulle komme til et slikt stadium med økt risiko for fjernspredning.

TILFELDIG, ELLER?

Denne historien er et eksempel på en rutinemessig skanning oppdaget noe som hadde behov for videre oppfølging. Det kunne vært en tilfeldighet. Hva tenker så optikeren om det og om dilemmaet ved å ikke ta for mange undersøkelser og ikke overbehandle, men å gjøre kloke valg?

– Jeg mener det ikke er nødvendig å skanne øyebunnen hver gang en frisk pasient er inne til undersøkelse eller kontroll. Det blir en avveining vi må ta hver enkelt gang sammen med pasienten, mener optiker Terese Heierstad Ødegaard. Hun har fulgt opp Maria med kontaktlinsekontroller som før, og hun har også tatt jevnlig OCT de siste årene for å følge med på utviklingen. 



Bilder av Marias netthinne

Bilde fra YouTube som viser masken Maria måtte ha på under protonbehandlingen i Sveits. Se video av behandlingen her: [Treatment of ocular tumors – OPTIS – YouTube](#)

NY STØNADSORDNING FOR BRILLER TIL BARN

TEKST: MERETE BØE

Stønadsordningen som ble innført 1. august er ny og må ikke forveksles med stønad til behandlingsbriller for amblyopi eller stønad til briller hvor behovet er utløst av sykdom, skade eller lyte. Dette er en tilskuddsordning og ikke nødvendigvis ment å dekke kostandene til brillen det er behov for fullt ut.



HVEM KAN MOTTA STØNAD

- Alle barn under 18 år som har behov for briller og som er folkeregistrert i Norge.
- Barn med behov for briller hvor minst ett glass har enten sfære eller cylinder ≥ 1.00 .
- Alle barn som har bestilt en brille hos optiker, forutsatt styrke og kriterier som nevnt over.
- Det gis kun stønad til én brille per kalender år.
- Et barn kan fylle vilkår til flere stønadsordninger, men det kan ikke gis flere stønadsordninger til en og samme brille.

STØNADSSATSER

Det er kun brillestyrken som avgjør hvilken stønadssats en fyller vilkår til. Stønad gis etter følgende satser:

Sats 1 – 750 kroner

Briller med sfærisk styrke på minst ett glass $\geq 1,00D \leq 4,00D$ og/eller cylinderstyrke på minst ett glass $\geq 1,00D \leq 4,00D$

Sats 2 – 1 950 kroner

Briller med sfærisk styrke på minst ett glass $\geq 4,25D \leq 6,00D$ og cylinderstyrke på minst ett glass $\leq 4,00D$

Sats 3 – 2 650 kroner

Briller med sfærisk styrke på minst ett glass $\geq 6,25D \leq 8,00D$ og/eller cylinderstyrke på minst ett glass $\geq 4,25D \leq 6,00D$

Sats 4 – 3 150 kroner

Briller med sfærisk styrke på minst ett glass $\geq 8,25D \leq 10,00D$ og cylinderstyrke på minst ett glass $\leq 6,00D$

Sats 5 – 4 850 kroner

Briller med sfærisk styrke på minst ett glass $\geq 10,25D$ og/eller cylinderstyrke på minst ett glass $\geq 6,25D$

På nav.no ligger det en brillekalkulator hvor en enkelt kan legge inn brille-

styrkene for å se hvilken sats en kan få. Det gir ikke stønad til synsundersøkelse eller kontaktlinser. Når totalsummen på brillen overstiger stønadsbeløpet dekkes mellomlegget av foreldre. Dersom totalbeløpet på brillen er lavere enn satsen dekkes kun de reelle utgiftene til brillen.

Det vil ikke være mulig å motta stønad utover satsene. Satsene fastsettes av departementet.

OPTIKERS ROLLE

Alle optikere som ønsker å tilby en enkel søknadsprosess til barn og unge som kan å fremme søknad under denne ordningen, må opprette en avtale med NAV om direkte oppgjør gjennom sin optikervirksomhet. Denne avtalen kan enkelt inngås på nav.no. Det er optiker som får stønadsbeløpet direkte fra NAV, og stønadsbeløpet skal derfor trekkes fra totalsummen før brillen betales. Det er viktig å gi foreldre god informasjon om stønadsordningen og om ulike løsninger.

Det anbefales at optiker legger inn søknad på nav.no ved bestilling av brillen. Dette er en digitalisert saksbehandling slik at optiker vil få vite med en gang om barnet har rett til stønad gjennom denne ordningen. Det er ikke tidkrevende å fylle ut søknadsskjemaet, slik at dette kan gjøres i umiddelbart.

Optiker vil få utbetalt satsen innen 30 dager, gjennom verktøyet til arbeidsgiver.

Det er viktig at optikere har god kjennskap til de ulike stønadsordningene som omfatter briller og kontaktlinser, og hvilken stønadsordning det skal søkes på. Det ligger mye informasjon om de ulike stønadsordningene på nav.no.

Er det spørsmål, ta kontakt med NAV Hjelpemiddelsentral i din region.

KOMMENDE ENDRINGER

Per 01.08.22 er det kun optikere som kan søke om stønad til briller for barn. Det vil si at dersom foreldre av en eller annen årsak ønsker å betale brillen fullt ut uten at optiker sender inn oppgjørskrav til NAV, må foreldre ta vare på kvittering og brilleseddel for å sende dette inn i etterkant. Det jobbes med en manuell ordning for dette som vil komme på plass etter hvert, men en vet foreløpig ikke når en slik løsning er på plass. Så fort det er på plass en ordning for dette vil det komme nødvendig informasjon på nav.no.

Det er også å forvente at det kan komme til andre endringer som en ser er hensiktsmessige etter hvert som stønadsordningen «har gått seg til». 

OPOSCANDINAVIA

shop.opo.se

KUNO·QVIST

ALWAYS IN CHARACTER

[WWW.OPO.SE](https://www.opo.se) | [SHOP.OPO.SE](https://shop.opo.se) | SALES: CHRISTIAN SOLEMSLI KLEPPE +47 (0) 91 73 46 71

KAN VI EGENTLIG STOLE PÅ REFRAKSJON UTEN CYCLOPLEGI TIL BARN I ALDEREN 7-11 ÅR?

TEKST: MERETE BØE FOTO: ANNE DRUGLI

Er vi uten cycloplegi gode nok til å retinoskopere riktig brillestyrke til skolebarn? Er det mulig å bli god nok til dette? Eller er det faktisk mange barn som går rundt med «feil» brillestyrke fordi de ikke har blitt dryppet ut? Til tross for at optiker er fantastisk god til tørr-skia! Nettopp dette om vi kan stole på tørr-skia, er hovedspørsmålet som danner utgangspunktet for masteroppgaven til Gro O. Synsteli.

Gro var ferdig utdannet optiker i 1991. Som helt fersk optiker startet hun sin karriere i Bø i Telemark. Etter et år begynte hun å jobbe hos Interoptik Løchen Fogth på Hønefoss og har jobbet der siden.

DIAGNOSTISKE MEDIKAMENTER OG DRYPPEANGST!

Det var først i 2004 at optikere med godkjenning kunne benytte diagnostiske medikamenter. Gro begynte likevel å dryppe barn allerede i 1998 i forbindelse med oppstarten av «Synsnettverk Buskerud». Dette var et samarbeid mellom noen lokale optikere, øyeavdelingen på Buskerud Sentralsykehus og den gang Høgskolen i Buskerud, for å bedre og gi et mer likeverdig tilbud til barn med mistanke om synsfeil. Gro dryppet mange barn i forbindelse med dette prosjektet, som hun deltok i gjennom flere år.

Det var etter fullføring av godkjenningskursene for bruk av diagnostiske medikamenter, GKD 1 og 2, at dryppeangsten utviklet seg. Dette er nok en angst som mange utviklet, og kanskje

spesielt de som deltok på de første kursene. Gro hadde fått sin godkjenning i bruk av diagnostiske medikamenter, men var likevel bestemt på at dette kom hun ikke til å bruke noe særlig. Det resulterte i at den lille flasken kun kom ut av skapet når det var pasienter med store brillestyrker, eller de som av en annen grunn måtte dryppes, som satt i stolen. Det var denne angsten og ønsket om nytt faglig påfyll som motiverte Gro til å starte på Master i ortoptikk og pediatrik optometri i 2018.

FRA LITT FAGLIG INPUT TIL MASTER

Det å begynne på en masterutdanning mer enn 25 år etter endte studier er ikke bare enkelt. Det gjelder alt fra studieteknikk til å oppdage at en må lære på nytt det medstudenter fortsatt har friskt i minnet. I utgangspunktet var planen kun å ta fordypningsfagene. Likevel ble det fristende for henne å få master-tittelen når hun først hadde begynt. I tillegg til en master tok Gro også Europeisk diplom. Siden alt dette ble gjennomført på normert tid, ble det 4 år med lite fritid! Gro kan fortelle

at hun ikke hadde klart dette uten en arbeidsgiver med fokus på faglig utvikling og videreutdanning, en ektemann som har fikset middager og vært uvurderlig sparringspartner til både statistikk og datateknisk support, og barn som trofast heilagjeng. Gode kollegaer både på egen arbeidsplass og utenfor har også vært gull verdt.

VALG AV MASTEROPPGAVE

Masteroppgaven til Gro ble initiert av den store studien «The Southeast Norway Vision and Visuomotor Study» (SNOW). Dette er en pågående studie med fokus på barns utvikling av brytningsfeil, synsfunksjon og motoriske ferdigheter og hvordan dette påvirker helse og læring i grunnskolen.

Det var nok heller oppgaven som valgte Gro, enn omvendt. Hovedformålet med studien var å sammenligne cycloplegisk refraksjon og ikke-cycloplegiske refraktive metoder hos skolebarn i alderen 7-11 år. I tillegg ble det sett på sammenhengen mellom øyets aksiale lengde (AL), corneal radius (CR) og brytningsfeil (SER). Førsteinntryk-

ket av oppgaven var at dette var et tema hvor det meste var gjort fra før. Refraksjonsforskjeller med og uten cycloplegi er på en måte litt gammelt nytt. – Likevel har det vært en oppgave som virkelig har gitt meg mye, og som gjør at jeg har fått en skikkelig vekker som gjør at jeg arbeider på en annen måte enn før, kan Gro fortelle. I tillegg til vitnemål mottok Gro også prisene «Beste masterstudent 2022, fordypning i ortoptikk og pediatrik optometri» og «Beste masterprosjekt-presentasjon». Det er begge pengepremier som vil bli brukt på en reise sammen med ektemannen som er vinner av prisen «Beste støttespiller til masterstudent».

METODE

Studien var en tverrsnittstudie med datainnsamling i samarbeid med den longitudinelle studien SNOW. Dataene var fra skolesynstesting på en barneskole i Kongsberg i 2020 og 2021 med barn fra 2. og 5. trinn, henholdsvis 7-8 år og 10-11 år. Totalt var data fra 121 elever med i studien. Resultater fra cycloplegisk autorefraksjon, ikke-cycloplegisk autorefraksjon, ikke-cycloplegisk retinoskopi og cycloplegisk retinoskopi ble registrert. Inkludert i studien var også aksial lengde og corneal radius.

RESULTATER

SNOW er en studie hvor det arbeides med en publikasjon til fagfellevurderte tidsskrift. Derfor er det foreløpig begrenset hva som kan publiseres av tallverdier fra oppgaven. Gro fikk en skikkelig aha-opplevelse i løpet av sin studie. For alle deltakere i studien var det vesentlige forskjeller på resultatene i plussretning både med autorefraktor og retinoskopi gjort med cycloplegi sammenlignet med uten cycloplegi. Det er og viktig å merke seg at cycloplegi og autorefraktor blir sett på som gullstandard i flere andre studier.

AVSLUTNING OG KONKLUSJON

Studien viser viktigheten av å benytte cycloplegi ved undersøkelse av barn i alderen 7-11 år. Det er nok flere som ikke benytter cycloplegi på barn over 8 år, spesielt hvis de har lave styrker. Selv



Gro på jobb hos Interoptikk Løchen Foght på Hønefoss. Hun har fått flere priser for sitt mastergradsarbeid.

om det nødvendigvis ikke er en fare for amblyopi, er det likevel viktig å bruke cycloplegi på denne gruppen. Det er umulig å forutsi hvilke barn som har stor forskjell på målinger med og uten cycloplegi.

Det rådes til å sette av en hel time til synsundersøkelse på barn hvor det skal benyttes cycloplegi. Selv med en time er det ikke alltid en får tid til alt. Det er viktig at mangel på tid ikke resulterer i at en utvikler dryppeangst. Gro sier det slik: – Ikke vær redd for å bruke cycloplegi – det er et viktig verktøy! Masteroppgaven har gitt meg en

spesialkompetanse innen feltet barn og syn som gjør at jeg jobber annerledes, bruker nye teknikker og gjør jobben på en ny måte. Målet med oppgaven var å få noe praktisk jeg kunne ta med tilbake til synsundersøkelserommet, og å få et spark bak til å bli flinkere til å bruke cycloplegi. Så da er jeg i mål! 📍

SYNSUNDERSØKELSE KAN FORUTSI HJERTEINFARKT

ARTIKKELFORFATTER: INGER LEWANDOWSKI



Forskere mener at mønstre i netthinnens blodårer kan bidra til å identifisere personer som har risiko for hjerteproblemer.

Forskerne som er fra University of Edinburgh, presenterte nylig sine funn på en årlig konferanse for European Society of Human Genetics i Wien. Her hevdet de å oppnå en bedre identifisering av risiko for hjerteinfarkt ved å kombinere funn fra øyets netthinne med andre tradisjonelle, kliniske faktorer.

I sin undersøkelse hadde forskerne brukt bakgrunnsdata fra Storbritannias biobank som inneholder medisinske data og livsstilsdata fra 500.000 personer. De lagde først en modell med faktorer som alder, kjønn, blodtrykk, kroppsmasseindeks og røykestatus. Så

hentet de inn bilder av netthinnene fra personer som hadde hatt hjerteinfarkt. Ifølge forsker Ana Villaplana-Velasco oppdaget de da at deres modell greide å klassifisere deltakere med lav eller høy risiko for hjerteinfarkt bedre enn vanlige kriterier som inneholder kun demografiske data.

Gjennomsnittsalderen for å få hjerteinfarkt er 60 år i Storbritannia. Modellen var best til å forutsi hjerteinfarkt hele fem år før infarkt oppstod. Forskerne mener at dette gir håp om at en enkel undersøkelse av netthinnen i fremtiden vil kunne forutse hvilke per-

soner som har økt risiko. Da vil leger kunne foreslå forebyggende tiltak som røykeslutt og vektreduksjon foruten blodtrykks- og kolesterolsenkende tiltak.

Man tror at det vil være mulig i fremtiden å bruke metoden også til å avdekke andre sykdomstilstander og at netthinnen kan ha en unik variasjonsprofil for ulike sykdommer.

Kardiolog James Ware ved Imperial College London sier at det virker lovende at man ved bruk av datamaskiner kan vurdere bilder av netthinnen og derigjennom avdekke hårfine vaskulære bilder som kan forutsi fremtidig hjertehelse. 

Kilde: forskning.no

BLI KLOK PÅ HODEPINE OG ØYEMIGRENE

ARTIKKELFORFATTER: HENRIK HOLTON, OVERSETTELSE: INGER LEWANDOWSKI

I løpet av livet opplever mange synsforstyrrelser i forbindelse med migrene. I denne artikkelen forklarer optiker Henrik Holton hva øyemigræne innbefatter, og han gjennomgår de ulike typene hodepine slik at du vet hva du som optiker må være spesielt oppmerksom på.

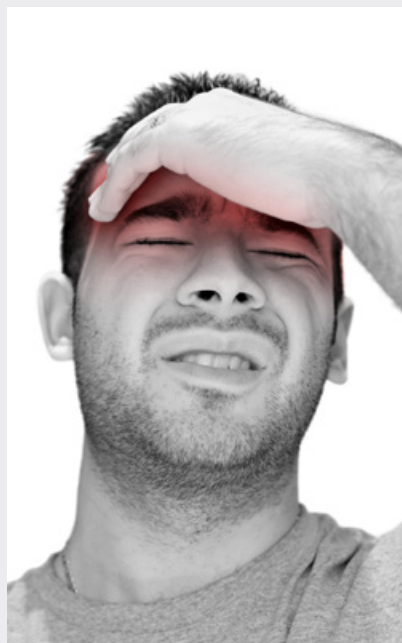
Det er velkjent at visse typer migrene kan forårsake synsforstyrrelser. De to vanligste formene er "migrene uten aura" og "migrene med typisk aura". Aura er en fellesbetegnelse for syns-, tale- og/eller sensoriske lidelser. Migrene uten aura utvikler seg vanligvis med mild til alvorlig halvsidig bankende hodepine, mens migrene med typisk aura starter med synsforstyrrelser etterfulgt av hodepine.

Rundt 80 prosent av migrenepasientene opplever redusert livskvalitet sammenlignet med pasienter med andre kroniske sykdommer som diabetes og leddgikt. Ca. 60 prosent er sengeliggende under migreneanfall. En WHO-studie har vist at en migrenepasient under et anfall er mer funksjonshemmet enn personer med f.eks. lammelser, blindhet og døvheter. I noen tilfeller kan man oppleve synsforstyrrelser uten påfølgende hodepine. Denne tilstanden omtales som "migrene med aura uten hodepine" eller mer populært som øyemigræne. Synsforstyrrelsene oppleves typisk som lysglimt eller sikk-sakkflimmer foran øynene. Øyemigræne rammer vanligvis mennesker etter 40-50-årsalder.

Det er forståelig at du blir skremt første gang du opplever øyemigræne, og derfor vil det være naturlig å kontakte øyelege. Men ettersom det ofte er lang ventetid hos øyelegen vil mange henvende seg til optikeren. Derfor må

man som optiker kunne skille mellom øyemigræne som er ufarlig og som ikke skader synet, og synsforstyrrelser som krever henvisning. En synsforstyrrelse kan være et tegn på en alvorlig øyesykdom som netthinnelesjon eller en blodpropp i hjernen.

Forekomsten av øyemigræne er ikke nøyaktig kjent, men det er anslått at ca. 10 prosent av pasientene som lider av migrene med typisk aura, også opplever øyemigræne, det vil si synsforstyrrelser uten påfølgende hodepine. I tillegg er det et ukjent antall som har øyemigræne uten å ha andre



typer hodepine. Øyemigræne tilhører den internasjonale klassifiseringen av hodepinesykdommer.

HODEPINE

Hodepine er en av de vanligste sykdomslagene, og det er anslått at ca. 2 prosent av befolkningen henvender seg til fastlegen på grunn av dette. Årsakene til hodepine er forskjellige og spenner fra spenningshodepine, astenopi på grunn av feil eller manglende briller og/eller ubehandlede synsproblemer til nevrologiske og organiske lidelser. The International Headache Society (IHS) har delt hodepine inn i to kategorier – henholdsvis primær hodepine og sekundær hodepine. Den primære hodepinen skyldes ikke underliggende sykdom og består av følgende hodepinetyper: Hodepine forårsaket av overdrevent inntak av smertestillende hodepinemedisiner (en toksisk reaksjon), klyngehodepine (Hortons hodepine) og vaskulær hodepine (migrene). Den sekundære hodepinen er forårsaket av annen underliggende sykdom som eksempelvis hjerneblødning, hvor pasienten utvikler akutt voldsom, sprengende hodepine og mulig nakkestivhet.

HORTONS HODEPINE

Hortons hodepine er en sjelden lidelse og rammer kun én promille av befolkningen. Lidelsen rammer i 85 prosent av tilfellene menn, ofte i 20-40-årene. Hortons hodepine kjennetegnes ved at



hodepineanfallene kommer i klynger. Et anfall varer typisk fra en halv time og opptil to timer, og hodepinen karakteriseres som en borende, brennende smerte. Ved et anfall opplever pasienten vanligvis smerter rundt det ene øyet med stråling til tinningen eller kjeven. Øyet vil virke rødt med økt tårevæske, og nesen vil være tett. 80 prosent av pasientene har klyngeperioder som varer fra 4 til 12 uker. En klyngeperiode kommer fra to ganger i året til en gang hvert femte år. I motsetning til migre-

nepasienter har Hortons hodepinepasienter sjelden synsforstyrrelser.

MIGRENE

Migrene er en vanlig sykdom som rammer ca. 20 prosent av kvinnene og 10 prosent av mennene og debuterer vanligvis før fylte 40 år. Barn, ungdom og eldre kan rammes av migrene, men den vanligste aldersgruppen er 25-55 år. Kvinner rammes oftere enn menn, noe som sannsynligvis er hormonelt betinget. I tillegg får mange kvinner

migrene under menstruasjonen, og denne formen utgjør ca. 10 prosent av tilfellene hos kvinner som lider av migrene. Andre faktorer som kan forårsake migrene inkluderer intoleranse for ulike typer mat, stress, mangel på søvn, temperaturforandringer, utmatelse og p-piller.

Migrene kan forekomme forskjellig, men de vanligste formene er migrene med og uten aura. Ifølge WHO karakteriseres migrene uten aura som

en halvsidig bankende hodepine, ofte ledsaget av kvalme og oppkast, tap av matlyst og økt følsomhet for lys og lyder. Anfallsperioden varer vanligvis mellom 4 og 72 timer.

Migrene med typisk aura er annerledes. Her har pasienten tidlige varselsymptomer i form av syn-, tale- og/eller føleforstyrrelser samt tap av styrke. Forskning viser at barn til foreldre som lider av migrene med typisk aura, har fire ganger større risiko for å utvikle migrene selv. Derfor anses migrene som en familiær betinget sykdom. Årsaken til migrene er ikke kjent, men studier viser at spasmer i hjernens små blodårer samt forstyrrelser i hjernebarkens nevroner kan forklare hodepinen og auraen.

ÅRSAK TIL AURA

Gjennom årene har det blitt gjort flere studier for å finne årsaken til auraen ved migrene. Det er i dag kjent at frigjøring av serotonin i blodet kan påvirke hjernens blodkar og føre til at de får uhensiktsmessige sammen-trekninger (spasmer) og derved lavere blodgjennomstrømning. Den reduserte blodstrømmen påvirker derfor nevronene i hjernebarken i lokale områder og forårsaker auraen. Fenomenet kalles CSD, cortical spreading depression.

Aurasymptomene kan se forskjellige ut avhengig av hvilke hjernenevroner som er påvirket. Hyppigst vil man se pasienter med synsforstyrrelser på grunn av aurapåvirkning i hjernens synssenter. I svært sjeldne tilfeller kan pasienten oppleve midlertidig dobbeltsyn på grunn av aura i hjernestammen, lesevansker (aleksi) eller manglende ansiktsgjenkjenning (prosopagnosy) etter aura i hjernens høyere nevrostruktur.

SYNSFORSTYRRELSE

Felles for migrene med typisk aura og øyemigrene er ufarlige synsforstyrrelser. Disse kan vises enten som skotomer eller som hemianoptiske defekter og varer ofte fra noen minutter til en halv time. Studier viser at øyemigrene kan utløses av stress, søvnmangel

eller alkohol. Den vanligste årsaken ses imidlertid ofte i sammenheng med avspenning etter en stressende arbeidsuke. Dette fenomenet kalles "let down stress". Derfor vil man i anamnesen ofte høre at pasientens synsforstyrrelser har oppstått etter avslapping for eksempel i helgen etter en stressende arbeidsuke. Andre studier viser at øyemigrene ofte påvirker yngre, begavede individer med perfeksjonistisk personlighet.

SKOTOMER

Skotomene oppleves på mange forskjellige måter. Typisk starter de som gnistrende lysglimt som kan fremstå forskjellige, men oftest oppleves de som sikk-sakk-mønstre som kan fremstå som både hvite eller fargede mønstre, og som beveger seg fra sentrum i buformede serier over ca. 20 minutter ut i enten høyre eller venstre del av synsfeltet, for til slutt å forsvinne. Andre opplever lysglimtene ganske svakt, men ser i stedet skotomet som for eksempel ringer i vann, eksploderende fargesprakende soler, varmedis over asfalt eller forstyrrelser i former og størrelser.

I løpet av den tiden synsforstyrrelsene varer kan de fremstå både relativt og absolutt. Et absolutt skotom er en tilstand hvor pasienten ved en perimetriundersøkelse ikke kan se lys i skotomet, uansett hvilken objektstørrelse det testes med. Det er disse forstyrrelsene i hemifeltet som senere kan ta karakter av homonym hemianopsi, som oppstår hos ca. halvparten av dem som opplever sikk-sakk-mønster.

Homonym hemianopsi i forbindelse med migrene kan karakteriseres som en periodisk forstyrrelse i halvdelen av høyre eller venstre synsfelt. Synsfeltdefekten kan variere i størrelse og form og har typisk en varighet på 20-25 minutter, men kan i noen tilfeller strekke seg over flere timer. I løpet av synsforstyrrelsen opplever de fleste pasienter at synet blir dårligere i halvparten av synsfeltet. Objekter, bevegelser og farger er uklare og uskarpe mens detaljer fremstår forvrengt.

MONOKULÆR SYNSFORSTYRRELSE

Monokulære synsforstyrrelser ved migrene med aura og ved øyemigrene forekommer ekstremt sjelden, og man skal derfor være særlig oppmerksom hvis en kunde klager på dette. I litteraturen omtales det som "migrene med retinal aura". Hvis det er snakk om migrene med retinal aura vil skotomet gradvis spres i løpet av 5 minutter og symptomene vare mellom 5 og 60 minutter. Hvis synsforstyrrelsen varer lenger, kan det være et symptom på for eksempel netthinnelesning, dårlig blodtilførsel til synsnerven eller blodpropp i øyet.

KONKLUSJON

Hvis en kunde henvender seg og er bekymret for synsforstyrrelser, er det ekstremt viktig å spørre om hyppigheten og varigheten av symptomene. Det er viktig å avdekke pasientens egen opplevelse av synsforstyrrelsene. Opplevs de som blinkende lys, skygger eller flygende fluer, eller forsvinner synet spontant i en kort periode? Opptrer synsforstyrrelsen i begge øynene eller monokulært? Ved synsforstyrrelser forårsaket av øyemigrene vil skotomene i de fleste tilfeller være hjernerelaterte og derfor vil de oppleves i begge øynene samtidig. Skotomene vil spre seg raskt og vil vanligvis vare mellom 5 og 60 minutter.

Dersom synsforstyrrelsen derimot er monokulær, må det utvises forsiktighet, da dette forekommer ekstremt sjelden hos en migrenepasient med typisk aura eller ved øyemigrene. Hvis en monokulær synsforstyrrelse ikke sprer seg gradvis over 5 minutter, eller hvis symptomet varer mer enn 60 minutter, skal det henvises til øyelege. Øyemigrene blir mer vanlig med økende alder og fortsetter livet ut. 

Artikkel med litteraturliste kan oversendes på forespørsel.

LØNNSOMHET OG BÆREKRAFT LAR SEG FORENE

TEKST: ARNE J. HALVORSEN, OPTOTEAM

Det var gledelig og interessant å lese i Optikeren nr. 2 at Norges Optikerforbund ønsker å ha fokus på bærekraft og miljø. Jeg fikk lyst til å knytte noen tanker til dette.



I Optoteam har vi tuftet hele vårt eksistensgrunnlag på bærekraft og samfunnsnytte. Personlig har jeg vært opptatt av bærekraft i mange år. Men jeg skal ærlig innrømme at jeg i begynnelsen trodde at bærekraft var synonymt med redusert fortjeneste.

Jeg jobbet den gang som management-konsulent for næringslivet. Etter hvert begynte jeg å interessere meg for og fordype meg i området. Jeg startet med å laste ned FNs 17 bærekraftsmål pluss en del andre utredninger om bærekraft.

Fordypningen endte nok opp med «omvendelse». I dag er jeg overbevist om at lønnsomhet og bærekraft lar seg forene. Og at bærekraftstankegangen åpner opp for nye forretningsideer.

HVA ER NÅ BÆREKRAFT EGENTLIG?

Det er neppe bærekraft at det etableres langt flere butikker enn hva som skal til for å betjene et marked. Mener å huske fra en periode på 1970-tallet som markedssjef i dagligvarebransjen, at det ble sagt at norske forbrukere kunne betjenes på 50% av den etablerte butikkflaten. Jeg kan ikke gå god for at så er tilfelle i dag. Men kritikken hagler mot bransjen både fra statlig hold og forbrukere om for høye priser. Mens svenske butikker ved grensen profiterer.

Bærekraftig utvikling skal sikre at vi imøtekommer dagens behov uten å ødelegge muligheten for at kommende generasjoner skal få dekket sine behov. Bærekraft er altså god ressursutnyttelse både i dag og i framtiden. Bærekraftbegrepet ble for alvor satt på dagsorden av Brundtland-kommisjonen i 1987.

FN viser til tre dimensjoner som verden må jobbe med for å skape en bærekraftig utvikling. Disse tre dimensjonene er klima og miljø, økonomi og sosiale forhold. Det er sammenhengen mellom disse tre dimensjonene som avgjør om noe er bærekraftig.

Når vi snakker om klima og miljødimensjonen av bærekraftig utvikling, handler det om å ta vare på naturen og klimaet som en fornybar ressurs. Den økonomiske dimensjonen handler om å sikre en jevn fordeling av ressurser og trygghet for alle, og ikke minst en effektiv bruk av knappe ressurser. Den sosiale delen av bærekraftig utvikling handler om å sikre at alle mennesker får et godt og rettferdig grunnlag for et anstendig liv.

VIRKSOMHETER MÅ TA EN STØRRE DEL AV ANSVARET

Virksomheter er motoren i et demokrati og dermed også en stor del av løsningen til et mer bærekraftig samfunn. Det er en forventning fra omgivelsene om at virksomheter tar en større del av ansvaret. Krav om bærekraft kan true eksisterende forretningsmodeller, men vil samtidig utgjøre en gedigen kilde til innovasjon og muligheter. Samar-

beid bidrar trolig i langt større grad til bærekraft enn konkurranse.

Det vil ligge en utfordring for bedriftsledere i hvordan de bør forsøke å løse bærekraftsproblemer. Det vil nok være utfordrende, men kanskje høyst nødvendig med effektive samarbeidsformer hvor bedrifter er villige til å dele kunnskap med konkurrerende aktører for å oppnå bærekraftig forretningsdrift. Ofte sier jeg til meg selv at det ikke finnes konkurrenter. Det finnes bare andre løsninger.

Det handler om å ta samfunnsansvar, et begrep som klinger bedre i mine ører enn bærekraft. Det fordi jeg føler at bærekraft i dag både kan være litt slitt og misbrukt som begrep. Det har blitt mye spill for galleriet. Begrepet «grønnvasking» er forlenget lansert. Grønnvasking er å bruke bærekraft i sin markedsføring uten at det er tatt grep. Sânt blir ganske fort avslørt.

For bedrifter handler samfunnsansvar om hvordan man skaper verdier, først og fremst for kunder, men også for ansatte, eiere, myndigheter og samfunnet. Her har lokalsamfunnet en spesiell rolle.

HVA ER BÆREKRAFTEN I OPTOTEAMS VIRKSOMHET?

Dette er ikke ment å være en utstrakt promotering av Optoteams bærekraftsprogram. Men da jeg innledningsvis har skrevet at vår virksomhet er tuftet på bærekraft, bør det vel sies noe om hvordan vi kan påberope oss det. For noen kan det kanskje virke provoserende at jeg sier at det ikke er for få optikere i bransjen. At det ikke er for få, men at de er skjevt fordelt. Konkurransen om optikers gunst fra aktører som tilbyr omtrent det samme, får lett et preg av den gamle stolleken. Resultatet er hyppige jobb-bytter og lønnsglidning.

Markedet trenger en ny struktur hvor en betydelig del av optikerne samles i én organisasjon og kan brukes av bransjen i fellesskap. Optoteams optikere gjennomfører 12-13 synsundersøkelser

pr dag, mens jeg tror at bransjegjenomsnittet ligger på ca. 6. Nå er det mange årsaker til det, og jeg skal ikke komme inn på det her. Men en ny struktur i markedet løser mye.

Vår organisasjon bygges opp med basis i lokale team. Vi skal levere «kortreiste» optikere så langt det lar seg gjøre. Jeg tror det da er grunnlag for å bruke begrepet bærekraftig ressursutnyttelse. Jeg lar det være med det her. Men skulle noen ønske en utdyping av Optoteams bærekraftige plattform, står jeg gjerne til disposisjon.

VI MÅ SE BÆREKRAFT SOM EN MULIGHET – IKKE ET PROBLEM

Bærekraft kan åpne for forretningsmuligheter overfor både kunder og investorer og har et potensiale for økt verdiskapning og økte inntekter. Det som tidligere ble sett på som en kilde til økte kostnader, har nå fått motsatt fortegn. Noen bransjer og virksomheter har banet vei. Nå ser mange selskaper i de fleste bransjer på bærekraft som en strategisk mulighet. Det blir i økende grad satt krav til bærekraft både fra kunder og partnere. I tillegg til regulatoriske krav.

I optikkbransjen tas det også grep med Synsam Group som den mest markante. Specsavers bør også nevnes. De holder en lavere profil, men er det eneste selskapet i bransjen som jeg har funnet nevnt i litteratur jeg har brukt for å fordype meg i emnet bærekraft. ●

Bransjenytt

ENDELIG HØST!

Endelig normale tider med mange fysiske arrangement-er du kan delta på!

TEKST: DAG ØYVIND OLSEN
FOTO: EILIN LUNDANES

I vår åpnet Norge opp og nå har endelig Europa og det meste av verden for øvrig har også gjort det samme. Det betyr at det nå er muligheter for å reise på fagsamlinger og messer i inn- og utland. Det starter for fullt allerede nå i september med den store messen Silmo i Paris i slutten av måneden. Men det er i oktober og november de store fagsamlingene går av stabelen, både i Norge, Sverige og Danmark. 1. oktober starter både Optometridagane i sven-

ske Ørebro og Optometrikonferanse i danske Århus. Optometridagane tar for seg aktuelle temaer som covid-19, kommunikasjon med pasienter og samsynsproblematikk. «Et kikk inn i fremtiden» er tema for konferansen i danske Århus.

Om det frister med en større reise med mye faglig påfyll, er American Acade-

my of Optometry stedet. Arrangementet starter 26. oktober.

Fra 7. november er det duket for tre dager med fag på hjemlige Kongsberg med Kongsberg Vision Meeting (KVM). Årets hovedtema er Light & Vision in a Public Health Perspective. Du kan lese om programmet på nettsiden til KVM og melde deg på allerede nå. 



EYECHECK FOR TØRRE ØYNE

Telemedisinselskapet EyeCheck utvider sitt tilbud til optikere. Nå kan pasienter med tørre øyne få rask hjelp og tilgang til reseptbelagte medisiner.



– Den nye tørre øyne modulen er utviklet for å hjelpe optikeren til en god og systematisk utredning av tørre øyne, og den gir øyelegen et svært godt grunnlag for blant annet å kunne avgjøre om det er behov for anti-inflammatorisk behandling med reseptbelagte medikamenter, sier optiker Erik Robertstad hos Interoptikk Holt i Tønsberg.

Modulen er utviklet med bakgrunn i DEWS 2 (Dry Eye Work Shop) og den nyeste forskningen for diagnose og behandling av tørre øyne.

– Vi synes Eyecheck er enkelt å bruke, og pasientene er svært fornøyde med å

få rask diagnose og resept på legemidler som hjelper, sier Robertstad.

Funduskamera, obligatoriske testsett og bildedokumentering av testresultater kreves for foreskriving av reseptbelagte medisiner for tørre øyne.

Over 100 optikerforretninger er nå tilknyttet EyeCheck sine digitale verktøy for samarbeid med øyeleger og selskapet vokser raskt.

Vil du vite mer: www.eyecheck.com eller kontakt daglig leder rasmus.heim@eyecheck.com 

Kilde: Pressemelding Eyecheck System



SILMO PARIS 2022

23-26. september på Paris Villepinte messesenter



Silmo Paris ønsker velkommen til årets internasjonale fagmesse for optikk- og brillebransjen med mottoet «Welcoming visionaries». Programmet er mer omfattende enn før og gir besøkende en mulighet til å oppdage nye trender og ideer, til å bli kjent med teknologiske nyvinninger og til å pleie nye og gamle forretningsforbindelser.

Under vignetten Silmo Next, forum for kreativitet og innovasjon, tilbys foredrag, rundebordssamtaler og workshops rundt emner som ny teknologi, design og innovasjon. Her finner vi også The Digital Village, hvor produsenter kan promotere og selge sine høyteknologiske produkter. Og her stilles også de utvalgte kreasjonene i den første Optical Design

Contest ut. Endelig vinner kåres under neste års Silmo Paris.

Trend Forum står for fantasi, nye konsepter og design. Her presenteres nye og trendsettende optiske briller og solbriller fra samtlige utstillere.

Spenning knyttes alltid til utdeling av prisene Silmo d/or. På et eget område på messen presenteres nominasjonene for de forskjellige klassene, og blant disse kåres vinnerne.

For å stimulere forskning deler Silmo Academy ut € 10.000 til et prosjekt innen syn og optikk. I år kan man også studere utviklingen av prosjektene som har fått tildeling i tidligere år. ●

Kilde: Pressemelding fra Silmo Paris



Modell KunoQvist Fabbe C42 men. Foto: Charlotte Strömwall

KUNOQVIST HØST/VINTER 2022

Høsten 2022 slipper svenske KunoQvist en stor kolleksjon med nye brilleinnfatninger. Dette blir en mer «normal» høst med åpne butikker og en målgruppe som ønsker å bytte ut det

gamle med noe nytt. Designavdelingen har sett på brukerens behov denne sesongen: Lettbærende metallrammer med behagelig passform for en person med et tydelig personlig uttrykk.

KunoQvist er et merke som alltid vil være tro mot sin grunnide: Skandinavisk design, med mye farge og fokus på detaljer. Inspirasjonen til høstkolleksjonen kommer tradisjonelt fra naturen som omgir oss, men også fra flere modernister som arbeidet på begynnelsen av 1900-tallet. I modernismen ble det stilt spørsmål ved eksisterende normer.

Høst/vinter-kolleksjonen består av et vakkert sett med totalt 26 fatninger. Som alltid er de klassiske KunoQvist-fargene, som er så godt tilpasset de nordiske tonene, tilbake: Skogsgroenn, sjøblå, fiolett, plomme og tyttebærrød. Men vi ser også fremtredende farger fra høstkolleksjonene til de store motehusene, som den sterke turkise og den klare oransje. ●

Kilde: Pressemelding OPO Scandinavia



ØNSKER DU Å BIDRA I OPTIKEREN?

Vi trenger flere faglig interesserte
og språklig sterke skribenter.
Høres det interessant ut?

Ta kontakt med
dag@optikerforbund.no

OPTIKEREN



Uteblitt magasin?

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

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

Vi sørger for å ettersende
utgaven som er uteblitt for

OPTIKEREN

som er medlem i

 **Fagpressen**

KRYSSORD

LAGET AV : ROLF BANGSEID



	HJELPE- MIDDEL MED FOR- STERKER	ÅKER, JORDE	↓	PLANTE	EDEL- STEN	↓	LEIRE DER VAR LANDS- MØTET	↓	ROMER- TALL 10	→
→										↓
	VANDRE				KINES- ISK LEDER T				MUSIKK- STIL	
			MILI- TÆR GRAD	EURO- PEER TONE OG NOTE						
	GNAG- SÅR			STYRE- LEDER I NOF	HALV ITALI- ENSK LANDSBY					
	MUSIKK- UTTRYKK DER- ETTER							LEKER LYSNER		
DRIKK		ISLAMSK HØYTID ELGENE- RATOR	↓	HALVØY FROSSET VANN			GJERDE LED			EBBE, MINKE
↳					EN AMIN STOR ESKE		PLAGG- DELENE			
GRESK BOKSTAV			EN TYPE LINSE				OPP- SVING			
ABBED			HUSDYR			↓				
↳				NORSK BY KRYDDER- PLANTE			TOPP- ER			↓
KURS- STIG- NING		KJ. TEGN TINN			TRE- SORT		NYVASK- EDE "NESTE ÅR"			SAND- STEIN
ROMER- TALL- 100	↑		SEL- SKAPS- FORK.		SØNN AV (IRSK)	KJ. TEGN SØLV		ROMER- TALL 5	TIDL. TYSK PRESI- DENT	
			←				←		←	↖



LØSNING NO 3:

GULLVINNER SALUM MED
TO PROSENT SYN

VINNERNE ER:

10 FLAXLODD:

Geir Lydersen
ULSTEINVIK

5 FLAXLODD:

Hege Bruun
SANDEFJORD

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 25. oktober.



Ved Nasjonalt senter for optikk, syn og øyehelse søker vi en engasjert

Prosjekt-, utviklings- og klinikkleder

Vi søker deg som kan være med å videreutvikle vårt unike Nasjonalt senter for optikk, syn og øyehelse som rommer både helsetjenester, forskning og undervisning. Vi ønsker at du har erfaring fra innovasjonsarbeid og strategiske evner i skjæringspunktet teknologi, helse og forretningsutvikling.

Arbeidsoppgavene er varierte, og inkluderer blant annet utvikling av Synsklinikken, utvikling av nye tjenester og bruk av ny teknologi, arbeid med offentlig finansiering og innovasjonsarbeid. Du vil arbeide tett med andre fagpersoner i senteret og dette er en stilling som gir gode muligheter for kompetanse- og karriereutvikling.

For spørsmål om stillingen:

Instituttleder Bente Monica Aakre
E-post: bente.m.aakre@usn.no
Tlf: 913 58 525

For mer informasjon/søknad:

Sjekk ut:
usn.no/ledige-stillinger

Søknadsfrist: 15. september

Scan QR-koden
for stillingsannonsen



Har du en Interoptiker i deg?

Brenner du for faget og deler vår visjon om å **bli kundens personlige optiker?**

Som Interoptiker kan du tilpasse synsundersøkelsen personlig til hver enkelt pasient. Det settes av god tid til hver synsundersøkelse så du får brukt din verdifulle kompetanse til å gjøre det du kan best – en synsundersøkelse er tross alt ikke gjort unna på et blunk.

Interoptik har som mål å ha det beste utstyret. Derfor kan du tilby dine pasienter spesialtilpasset synsundersøkelse med den nyeste teknologien på markedet. Med tilgang til både optomap og OCT har du de beste forutsetningene for å avdekke tegn på øyesykdom på et enda tidligere stadium.

Vi søker dyktige optikere til:

- Interoptik Andresen, Lillehammer
- Interoptik 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 Nymark, Volda/Fosnavåg
- Interoptik Salten, Fauske
- Interoptik Sartor, Straume
- Interoptik Stein T Hansen, Tromsø
- Interoptik Ramstad, Sortland
- Interoptik Vika, Oslo

Vi søker butikksjef til:

- Interoptik Skårer



Interoptik har Norges mest fornøyde optiker kunder

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

Interessert? Sjekk:
www.interoptik.no/karriere

interoptik

DET FINNES OPTIKERE. OG DET FINNES INTEROPTIKERE.

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



Takk Elin, for at du valgte oss!

Allerede på ungdomsskolen tenkte Elin at hun kunne tenke seg å jobbe i helsefag eller i omsorgssektoren. Hun ønsket å hjelpe folk til bedre helse, på en eller annen måte. Hos Specsavers skjønte hun fort at det er akkurat det optikeryrket handler om.

– Øyehelse er så viktig i folks hverdag. Dårlig syn gir redusert livskvalitet, og som optikere kan vi hjelpe folk til et bedre liv, rett og slett, sier Elin som fremhever dette som den viktigste drivkraften for henne i yrket hun har valgt.

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

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

Specsavers



Når du trives på jobb - får kundene de beste opplevelsene

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

Scan med mobilkamera
for å se våre ledige
stillinger



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

📞 90 68 78 79

✉️ khn@synoptik.no

www.brilleland.no/jobb

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:





Det er lett å være optiker med Optoteam på laget

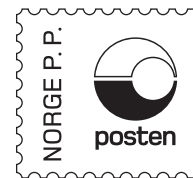
Vi hjelper optikere å fylle hull i bemanningen enten det er heltid eller deltid, med innleide ressurser eller med rekruttering av ansatte.

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

Meld deg på vårt nyhetsbrev! <https://optoteam.no/nyhetsbrev/>



Returadresse:
Norges Optikerforbund
Øvre Slottsgate 18/20
0157 OSLO



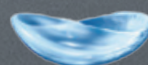
GO BEYOND WITH THE MOST COMPLETE^{*} LENS



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. Schafar, 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. Rahi 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.