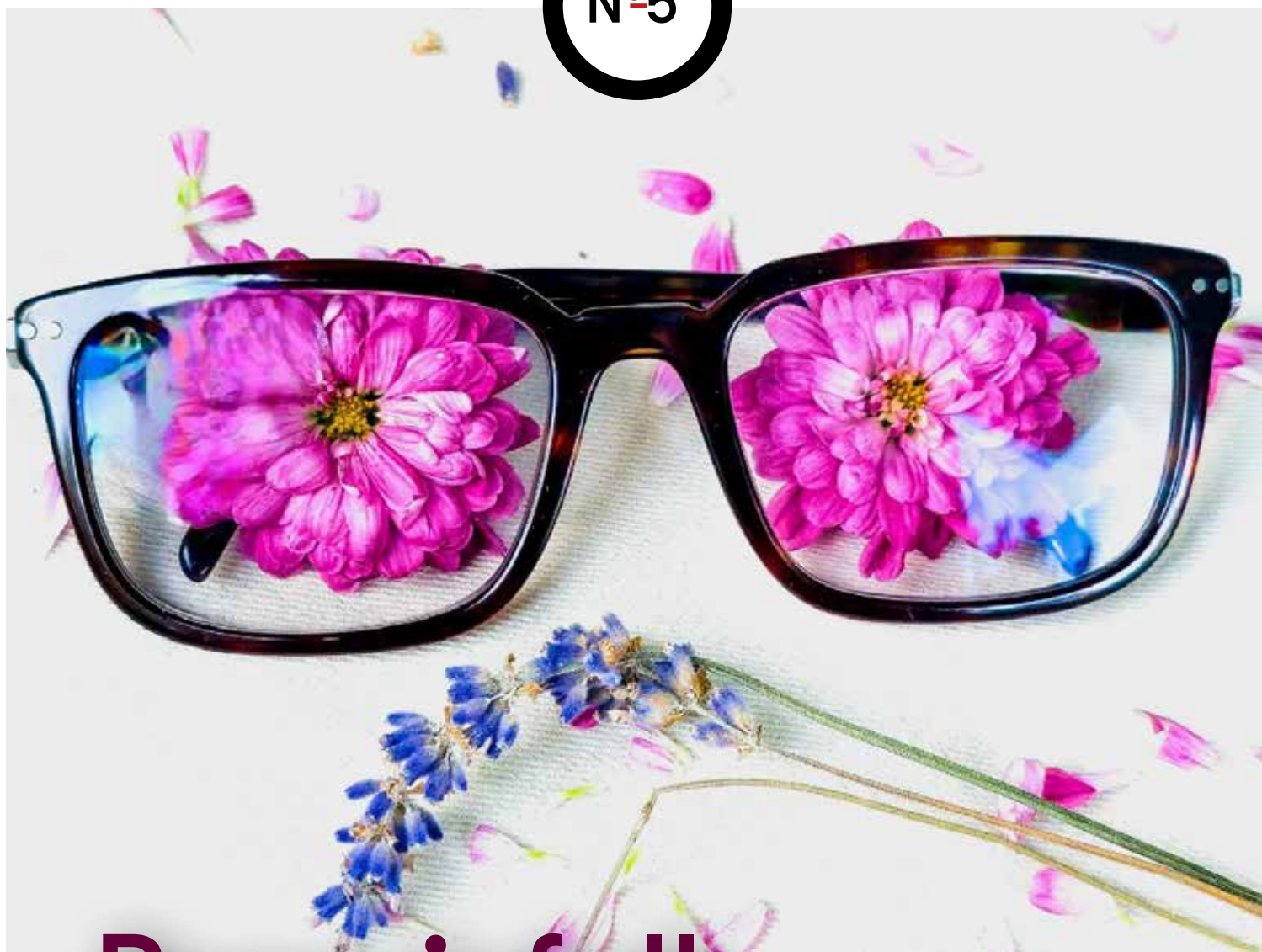


OPTIKEREN

Tidsskrift for norsk optometri og synsvitenskap

Nº5



Bransjefall

**SKYTTER-
BRILLER**

**BUTIKK MED
EGNE BRILLER**

**NYTT OM
MYOPI**



Life demands more of our eyes

Experience our latest
contact lens innovation!



Product image for illustrative purpose only

Also available in Multifocal

NEW

**ACUVUE® OASYS MAX 1-DAY
CONTACT LENSES**

An unprecedented combination of
two new technologies¹:

**TEARSTABLE™
TECHNOLOGY**



**OPTIBLUE™
LIGHT FILTER**

**Learn the latest about
our new contact lens**



ACUVUE®

1. JJV Data on File 2022. TearStable Technology Definition.

Important safety information: ACUVUE® Contact Lenses are indicated for vision correction. As with any contact lens, eye problems, including corneal ulcers, can develop. Some wearers may experience mild irritation, itching or discomfort. Contact lenses should not be used in case of eye infections or any other eye conditions, or in case of a systemic disease that may affect the eye. For complete information, including contraindications, precautions and adverse reactions, please consult the Instructions for Use or visit our J&J website www.jnjvisioncare.no, www.jnjvisioncare.dk, www.jnjvisioncare.se

ACUVUE®, ACUVUE® OASYS MAX 1-Day, ACUVUE® OASYS MAX 1-Day MULTIFOCAL, TearStable™ and OptiBlue™ are registered trademarks of Johnson & Johnson. ©Johnson & Johnson AB 2023. PP2023MLT4995.



Nº5

NYHETER

REPORTASJER

FAGSTOFF



Nyutdannet møter nye studenter



Fra Arendal til Svalbard



Kontaktlinser for nye brukere

Nyheter

- 6 Samarbeidsavtale med Akademikerforbundet
 - 7 Rekordstort studentkull
 - 8 Hvor skal jeg jobbe?
 - 8 Kontingent for pensjonistmedlemmer
 - 10 Synstelefonen: Store og små spørsmål om syn
 - 12 Optikerbransjen 2022: Et trøblete år
 - 16 Optikerblikk på Arendalsuka
 - 30 Min arbeidsuke
-

Jobbsøker?

Se annonser bakerst i bladet

Reportasjer

- 18 Brillor & Iris: Butikken med egne brillor
- 21 Med blikk for skytterbrillor og Svalbard
- 26 Tar mastergrad etter 33 år

Bransjenytt

- 46 Silmo sydet!
 - 48 ZEISS SmartLife-porteføljen er oppdatert
-

Fagstoff

- 31 NAV: Endret stønad til brilletilpasning
 - 32 Tegn til Alzheimer på netthinnen
 - 36 Siste innen myopibehandling
 - 36 Optikerens perspektiv på myopibehandling i Asia
 - 39 TFOS – A lifestyle epidemic; Ocular surface disease
 - 40 En helt vanlig brille med addisjon +16
 - 42 Frihet uten brillor: Kontaktlinser for nye brukere
 - 44 Kan infrarødt lys bremse AMD-utvikling?
 - 44 Fagutvalget informerer
-

Forsidefoto: Forsidefoto laget av Mihai-Gabriel Puscasu

OPTIKEREN

ANSVARLIG UTGIVER

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

OPTIKEREN

www.optikerforbund.no
redaksjonen@optikerforbund.no

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

REDAKSJONSKOMITÉ

Trude Elisabeth Henriksen,
Merete Bøe, Kristin Seland Ågústsdóttir,
Ingunn Wiik Harstad, Dag Øyvind Olsen,
Solveig Hovstein

ANNONSESALG

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

DESIGN OG PRODUKSJON

Design: Merkur Grafisk AS
Trykk: Merkur Grafisk AS
Opplag: 2265

PLANLAGT UTGIVELSE

6 NUMMER PR. ÅR

NR.	MATERIELL- FRIST	UTG. DATO
6	17.11	18.12

VEILEDNING TIL ARTIKKELFORFATTERE

Optikeren legges i sin helhet ut på
www.optikerne.no. Meningsytringer
i tidsskriftets ulike innlegg deles ikke
nødvendigvis av redaksjonen eller NOF.

ISSN 0333-1598



Dag Øyvind Olsen
Redaktør



FØLG MED PÅ FACEBOOK

Denne høsten skjer det mye nytt i Norges Optikerforbund. En samarbeidsavtale med Akademikerforbundet er nettopp underskrevet. Mange medlemmer har etterlyst et bedre tilbud som arbeidstakere, og denne avtalen skal bidra til nettopp det, og den er tilpasset optikere.

Før jul får NOF en ny nettside, en ny fagkonferanse er under planlegging og for å bidra til å nå raskere ut med nyheter, er det etablert en Facebook-side og en undergruppe der kun medlemmer vil ha tilgang.

Tilstedeværelsen på Facebook ble etablert i slutten av september, og i løpet av den første uken hadde nær 300 medlemmer meldt seg inn i den lukkede gruppen.

Av alle sosiale medier er Facebook den mest allmenne, der flest er tilstede. Her legges det ut relevante nyheter fra NOF for deg som er medlem.

I Optikeren går vi i dybden, og i denne utgaven kan du lese om optikerbransjens utvikling og resultater fra 2022. Det ble ikke et enkelt år, med svekket resultatgrad.

Jeg håper du lar deg inspirere av våre reportasjer: En optiker som har spesialisert seg på skytterbriller og å være deler av året på Svalbard. En annen som valgte å ta mastergrad i godt voksen alder. Og en tredje som startet butikk med sin beste venninne og med en ektemann som for hånd lager brillene de selger.

God høst og god lesning!

Dag Øyvind Olsen
Redaktør



AKTIVITETSKALENDER

Vi anbefaler å følge med på kalenderen på nettsiden til optikerne.no. Denne kalenderen oppdateres jevnlig med nye arrangementer. Her finner du også aktive lenker til arrangementene.

11.-12. NOVEMBER

Optometrikonferanse
Frederiksberg, Danmark
www.optometrikonferanse.dk

22. NOVEMBER

Høstseminar synsfunksjon og synsterapi
Norsk Selskap for Optometri
Digitalt
www.optometri.org

29. NOVEMBER

Train your eyes
3 dagers kurs i synstrening
Vejle, Danmark (10 NOFEP)
Epost: maria@trainyoureyes.com

2024:

12.-14. JANUAR

Opti, messe
München, Tyskland
www.opti.de

3.-5. FEBRUAR

Mido, messe
Milano, Italia
www.mido.it

19.-21. APRIL

Generalforsamling Optikerbransjen
Landsmøte Norges Optikerforbund
Fagkonferanse
Kongsberg, Norge
www.optikerne.no
www.optikerbransjen.no

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

Tilpasset barns morfologi, avstand til gjenstander og blikkretninger.

Eyezen® Start & Boost

Den nye generasjonen av enstyrkeglass

Eyezen®-brilleglass beroliger og beskytter øynene dine*, slik at du kan holde tritt i en online verden.



*Forbrukerstudier av Eyezen® under produktets levetid. Beskyttelse mot skadelig lys: UV-filtrering og delvis filtrering av blålolett lys. (Opptil 455 nm, med høyest toksisitet mellom 415 og 455 nm).



Samarbeidsavtalen mellom Akademikerforbundet og Norges Optikerforbund skal bidra til å dekke et økende behov for fagorganisering i optikerbransjen, i tillegg til faglig utvikling. Avtalen ble signert av NOFs generalsekretær Hans Torvald Haugo og generalsekretær Astrid Tideman Sørland i Akademikerforbundet.

Norges Optikerforbund har signert en samarbeidsavtale med Akademikerforbundet. Avtalen skal bidra til å ivareta optikere både som fagpersoner og arbeidstakere.

**TEKST OG FOTO:
DAG ØYVIND OLSEN**

SAMARBEIDSAVTALE MED AKADEMIKERFORBUNDET

*Følg med i
nyhetsbrev og på
Facebook for mer
informasjon*

Medlemsundersøkelser har vist at mange av medlemmene i Norges Optikerforbund har et behov for råd og hjelp rundt sin arbeidssituasjon. NOF er på sin side en organisasjon som skal ivareta optikerens faglige interesser, og er ikke en arbeidstakerorganisasjon. Slik vil det fortsatt være, men samarbeidsavtalen med Akademikerforbundet vil gi et viktig supplement for mange optikere som er ansatt i privat eller offentlig sektor.

Styret i NOF har jobbet med dette i lengre tid. En egen arbeidsgruppe har hatt samtaler med flere fagforeninger, og til slutt ble det landet en avtale med Akademikerforbundet som ble signert 2. oktober.

– Denne avtalen vil bidra til å ivareta optikeren som fagperson i NOF og som arbeidstaker i Akademikerforbundet (OiA), sier generalsekretær Hans Torvald Haugo.

Han påpeker at det i avtalen også ligger en mulighet for at arbeidsgivere kan få veiledning i arbeidslivsspørsmål. Dette har flere eiere og drivere av

optikerbutikker etterspurt på digitale medlemsmøter.

– Det har vært en økning i antall henvendelser rundt det å være arbeidstaker som optiker, så å få en god partner på dette feltet er viktig for NOF, sier Haugo.

I Akademikerforbundet har optikere vært organisert i en egen gruppe en tid og ledet av Magnhild Holven.

– Optikerbransjen er i dag lite regulert og de etablerte tariffavtalene er ikke tilpasset optikerens særkompetanse. Gjennom et samarbeid med NOF håper vi å få gjort noe med dette. Et mål med samarbeidet er at optikere skal bli bevisst sine rettigheter.

Holven sier arbeidslivet ikke alltid er så enkelt, og at Akademikerforbundet stiller sin kompetanse til rådighet i arbeidslivsspørsmål.

Avtalen legger også opp til en felles satsing på optometri-studentene på Kongsberg.

– Vi må få flere studenter gjennom studieløpet og ut i en organisert bransje, sier leder i studentutvalget i

Akademikerforbundet, Synne Hegger-tveit.

Sammen med NOF Ung håper hun å kunne bidra til at flere studenter organiserer seg og blir bevisst sine rettigheter i arbeidslivet.

Hva innebærer avtalen? Her er noen hovedpunkter:

- Medlemmer i NOF og Akademikerforbundet vil få tilbud om enkel rådgivning hos hverandre, selv om man ikke er medlem i begge forbund.
- Administrasjonen i begge forbund vil ha en åpen dialog for å drive sitt arbeid til det beste for sine medlemmer.
- Det vil dannes felles møteplasser for studenter, fagutvikling og på administrasjonsnivå.
- Organisasjonene skal samsnakke i politisk sammenfallende saker. Målet er økt politisk gjennomslag for optikeren som helsepersonell i de sakene der det er viktig for medlemmene og organisasjonenes satsingsområder.
- Kontingent i NOF og Akademikerforbundet forblir som de er inntil 2025.



Optometritimen

I september arrangerte vi Optometritimen i samarbeid med Scandinavian Journal of Optometry and Visual Science (SJOVS). Over 60 medlemmer fikk et innblikk i fagartikler og klinisk relevans sammen med Gro Horgen Vikesdal og Vibeke Sundling på digitalt møte. Vi ser frem til en ny optometritime i november. Følg med i våre nyhetsbrev på epost!

Brilleteilpasning

NAV har besluttet at stønad til brilleteilpasning er begrenset oppad til 300 kroner. Det presiseres at brilleteilpasning er justering av brillen til pasienten, ikke innslip. Store variasjoner i pris hos butikkene ligger til grunn for denne reguleringen.

NOF er på Facebook

Norges Optikerforbund er nå tilstede på Facebook. Du vil også kunne melde deg inn i en lukket gruppe på Facebook for intern kommunikasjon. Dette er en gruppe kun medlemmer vil ha tilgang til. Dette er en etterlengtet kanal å bruke for oss, og vi håper at det blir godt tatt imot.

Styreseminar

Tidlig i september dro hele styret på seminar til vakre Sørlandet. Sju engasjerte styremedlemmer og Generalsekretær fikk i løpet av to hele møtedager planlagt strategi og videre framdrift i arbeidsplanen. Vi har en del pågående prosjekter som skal landes i nærmeste framtid, samtidig som vi også vil starte nye. Vi gleder oss!

REKORDSTORT STUDENTKULL

Over 100 nye studenter i optometri er i gang med sine studier. Det er ny rekord!

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

Selv om en del faller fra i løpet av studieløpet, lover det godt for rekrutteringen at årets førsteklasse er mer enn full. Det har de siste årene vært rundt halvparten så mange som har blitt uteksaminert.

Som tidligere år er det «Østlands-dominans» på optikerutdanningen, men mindre enn på mange andre utdanninger ved USN. Det jobbes aktivt med å rekruttere studenter fra hele landet gjennom skreddersydd markedsføring av «Bli-optiker»-kampanjen.

Like etter studiestart var det velkomst- og informasjonsmøte for de nye optikerstudentene.



Fra Flekkefjord i sør til Tromsø i nord. Et knippe unge mannlige studenter.

Daglig leder Tina Alvær i Optikerbransjen og generalsekretær Hans Torvald Haugo i Norges Optikerforbund informerte om organisasjonenes arbeid.

NOF Ung deltok også, både med stand og informasjon på møtet.

Studentene fikk utdelt sekker og innmeldingsskjema til NOF, som mange fylte ut og leverte inn umiddelbart.

Etterpå var det sosial samling med pizza og mineralvann i kantina. 🍷



NOF Ung med egen stand.



NOF presenterer seg for studentene.

HVOR SKAL JEG JOBBE?

Studentene fikk møte representanter fra optikerbransjen på Karrieredagen 2023.

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

Hvert år, ikke lenge etter studiestart, arrangerer Optikerbransjen karrieredag for optometristudentene. Arrangementet består av presentasjoner fra de ulike kjedene, speedintervju og stands.

Karrieredagen gir studentene en unik mulighet til å bli kjent med de ulike aktørene i bransjen. På speedintervjuene får studentene anledning til å få vite mer om potensielle arbeidsgivere.

Arrangementet knytter bransjen og utdanningen sammen, og bidrar til å senke terskelen mange kan føle i møte med arbeidslivet. Muligheten til å stille spørsmål, delta på intervju og høre på presentasjoner, har vist seg å være en god kombinasjon. ●



Håkon Holteberg avsluttet optikerutdanningen i juni. Nå jobber han hos Interoptik i Trondheim og fortalte ferske studenter om jobben sin.



Studentene ble sluppet inn i Musikkteateret i Krona klassevis. Det planlagte programmet skapte god flyt i arrangementet. Tilbakemeldingene er svært gode, både fra utstillere/deltakere og studenter.



Det er Optikerbransjen ved Ola Gimse Estenstad og Tina Alvær som organiserer Karrieredagen.

KONTINGENT FOR PENSJONISTMEDLEMMER

Fra neste år koster det 1000 kroner for pensjonister å være medlem i Norges Optikerforbund.

Frem til nå har det vært gratis for pensjonister å være medlem i NOF og å få Optikeren tilsendt. På grunn av økte kostnader og økt aktivitet i forbundet, vedtok Landsmøtet i Stjørdal i april å innføre kontingent for pensjonistmedlemmer fra 2024.


Kontingenten for pensjonistmedlemskap ble satt til kr 1000,- per år.

Kontingenten faktureres årlig i januar, men du kan velge å få den fakturert per halvår eller kvartalsvis, om du foretrekker det. Ta kontakt med administrasjonen dersom du ønsker å dele opp faktureringen.

Alle medlemskap i NOF er løpende fra årsskifte til årsskifte, og en eventu-

ell utmelding må skje senest en måned forut for ny medlemsperiode. Altså innen 1. desember 2023.

Medlemskapet er viktig for fellesskapet og for at forbundet skal kunne driftes på en god måte. ●



Optoteam- Optikere i hele Norge

Våre erfarne optikere
hjelper deg å nå dine mål.

La Optoteam sørge for
riktig bemanning i høst.

Ta kontakt på info@optoteam.no 411 10 404



SYNSTELEFONEN: STORE OG SMÅ SPØRSMÅL OM SYN

Norges Blindeforbund har inngått et prosjektsamarbeid med øyeavdelingen på Haukeland universitetssjukehus om å betjene en nasjonal synstelefon.

TEKST: SOLVEIG HOVSTEIN

FOTO: NORGES BLINDEFORBUND



Bare spør, og Anette Særvold vil gi svar og anbefale vei videre.

SPØR OM ALT MAN MÅTTE LURE PÅ OM SYN

Tilbudet som ble åpnet i mars, er en lavterskel rådgivningstjeneste der man kan ringe inn med spørsmål om syn, øyeplager, øyediagnoser eller synsrehabilitering, og få råd og anbefalinger. Alle kan benytte seg av tilbudet, man trenger ikke være medlem av Blindeforbundet.

Sykepleier Anette Særvold ved øyeavdelingen på Haukeland universitetssjukehus, vil være tilgjengelig for svar og informasjon. Særvold har lang erfaring med øyehelse. Hun vil henvise videre til riktig instans: om det er Norges Blindeforbund, rehabilitering eller øyelege for eksempel. Synstelefonen vil være åpen hver fredag mellom kl. 09.00-11.45 og mellom kl. 12.30-15.00.

Hvordan synes Særvold telefonen har fungert så langt?

– Min erfaring er at innringere er positive til tilbudet, og setter pris på at det er opprettet. Jeg opplever også økende interesse fra fagpersoner som ønsker å vite mer hva tilbudet går ut på.

Antall innringere har vært varierende siden åpning av Synstelefonen. På de to siste åpningsdagene har det til sammen vært 18 telefoner.

– Spørsmålene jeg får, er mange og varierte. Det er ulike øyefaglige

spørsmål, ofte knyttet til diagnoser, eller spørsmål om behandling og medikamenter. Andre ringer inn om sanseetap. De har gjerne spørsmål knyttet til synshjelpemiddel, eller ønsker kontakt med en av Norges Blindeforbund sine rehabiliteringsavdelinger.

HENVISER TIL OPTIKER


– Jeg anbefaler jevnlig innringere å gå til optiker, eller å ta kontakt med optiker som de allerede har vært hos. Dette kommer jeg til å fortsette med videre i mitt arbeid med Synstelefonen, sier Anette Særvold.

Man kan ringe med spørsmål på egne vegne, for pårørende og andre. Eksempel på hva man kan spørre om, er hva man kan gjøre hvis øyet er rødt eller irritert, hvis man opplever synsforstyrrelser som flimring osv. og mange andre problemstillinger. Både

enkle og kompliserte spørsmål kan stilles.

Ingen sensitive personopplysninger vil bli registrert når man ringer Synstelefonen, kun anonyme opplysninger vil bli registrert. Dette er for å kunne føre statistikk over bruk og for forbedring av tjenesten. Det vil si at ingen opplysninger kan knyttes tilbake til de som benytter tjenesten.

Prosjektet varer i første omgang ut 2023, og er finansiert av Norges Blindeforbunds forskningsfond. Kommunikasjonssjef i Blindeforbundet, Mia Jacobsen, er prosjektleder. Hun er glad for å ha fått i stand Synstelefonen.

– Det er veldig flott å ha fått til samarbeidet med øyeavdelingen på Haukeland, slik at flere kan få svar på det de lurer på om synet og øynene sine. Dette er et lavterskel-tilbud, og vi håper at mange fortsetter å ringe inn med små og store spørsmål til Anette. 

**SYNSTELEFONEN: 55 97 80 80,
FREDAGER KL. 09.00-11.45 / 12.30-15.00**



c)optikk®

Se mulighetene

– bli en del av c)optikk

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

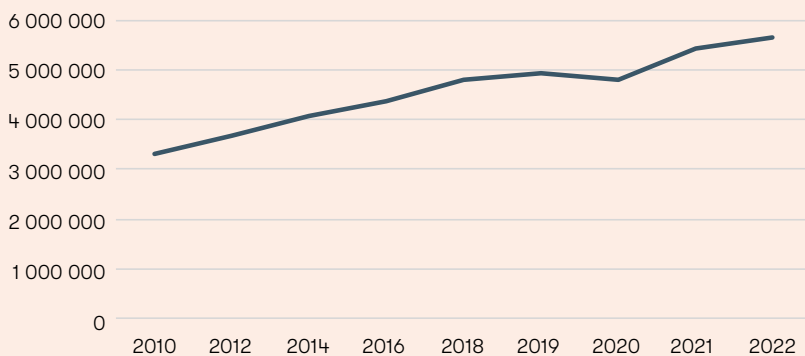
c)optikk er Norges største optikerkjede og det frie alternativet til de sentralstyrte kjedene. Med ca. 170 medlemsbutikker og et sterkt nordisk samarbeid, sikrer vi deg svært lønnsomme leverandøravtaler. Å være partner i c)optikk koster lite, og du får mye igjen i form av gode avtaler, stor kursaktivitet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

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

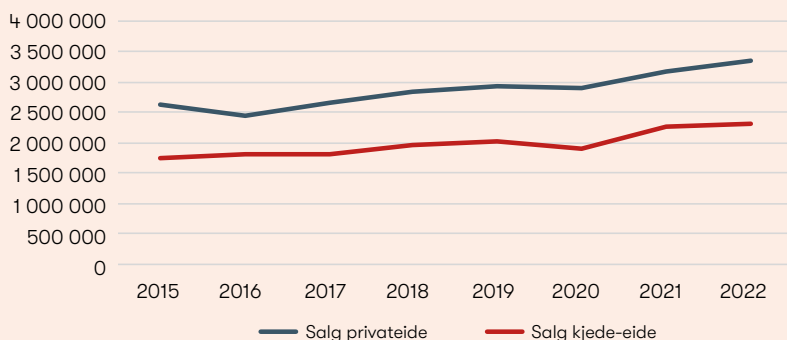
OPTIKERBRANSJEN 2022: ET TRØBLETE ÅR

Mens omsetningen holdt seg på samme nivå som året før, sank fortjenesten som en stein både for bransjen totalt og for enkeltaktørene i 2022. Resultatgraden endte på 7 %, noe som er lavere enn vi har sett de siste 20 årene.

TEKST OG ILLUSTRASJONER: INGER LEWANDOWSKI



Figur 1: Total omsetning i bransjen fra 2010-2022



Figur 2: Omsetningsutvikling for privateide og kjede-eide forretninger

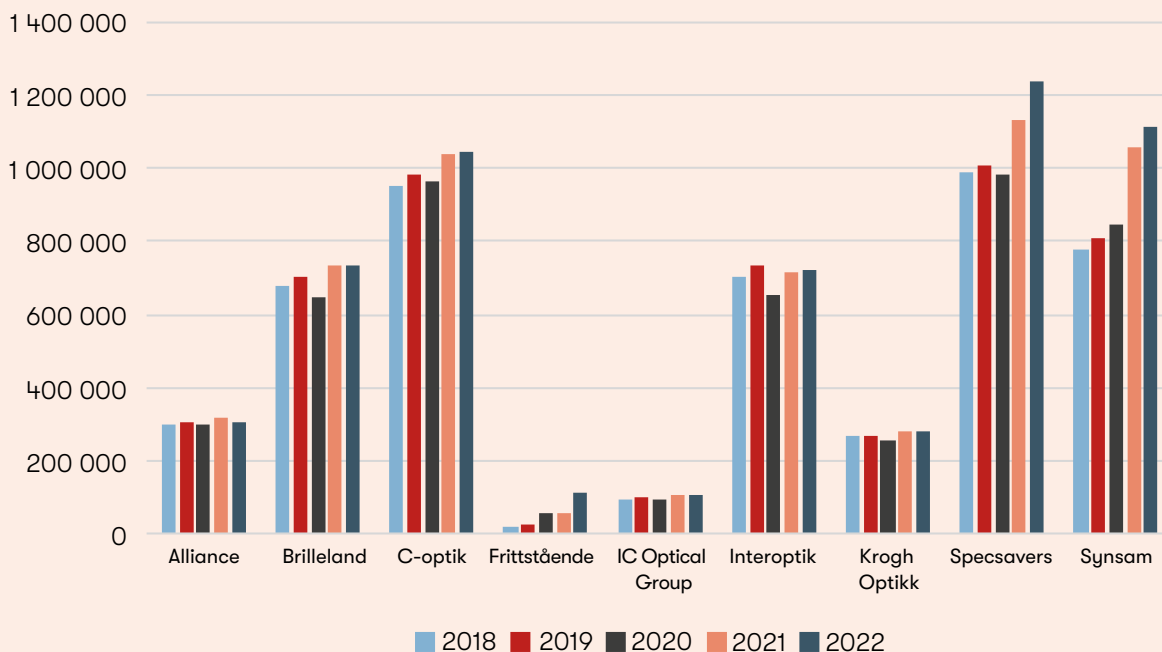
Bransjens omsetning var i 2022 på 5,7 milliarder kroner, noe som var en økning på 4 %. Figur 1. Generell prisøkning var i samme år på 5,8 %. Dette betyr at optikerbransjen enten ikke økte prisene sine i fjor eller at de omsatte færre varer og tjenester enn året før.

OMSETNINGSANDELER

De private forretningene og kjedene hadde omtrent samme omsetningsandeler som årene før, det vil si at de private hadde 59 % av total omsetning, mens kjedene hadde 41 %. Figur 2. Til sammen økte de privateide forretningene sin omsetning med 5,2 % fra 2021 til 2022, mens kjedene økte sin omsetning med 2,5 %.

OMSETNINGSENDRINGEN

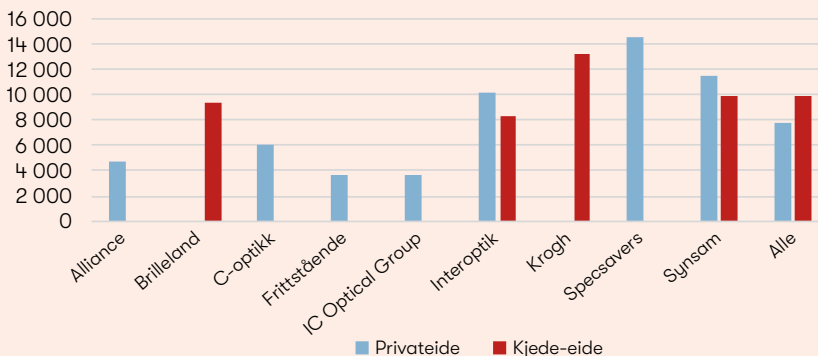
Specsavers økte sin omsetning med 9 % i 2022, mens IC Optical Group og Synsam økte med 5 %. De frittstående omsetning ble nær doblet. I denne gruppen er det nå noen store aktører, og Kaibosh er for første gang med i oversikten. For de andre aktørene varierte endringen fra -4 % (Alliance) til 1 % (Interoptikk og C-Optikk). Figur 3.



Figur 3: Omsetningsutvikling for hver av aktørene

FORRETTNINGENS STØRRELSE

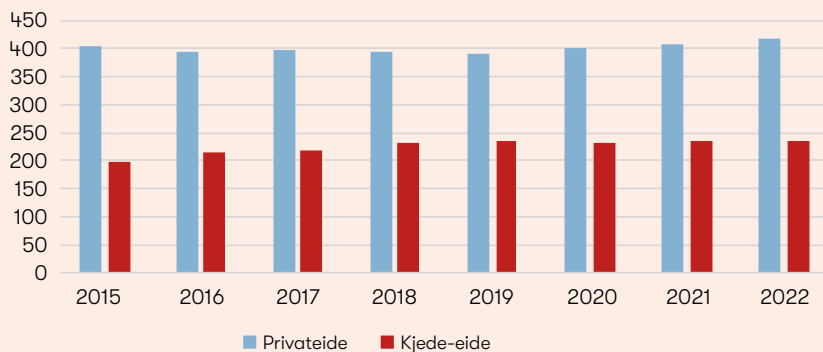
Specsavers hadde også i 2022 de største forretningene. Disse hadde en gjennomsnittlig omsetning på 14,6 millioner. Krogh Optikks forretninger omsatte i gjennomsnitt for 13,2 millioner. Figur 4.



Figur 4: Gjennomsnittlig omsetning per forretning

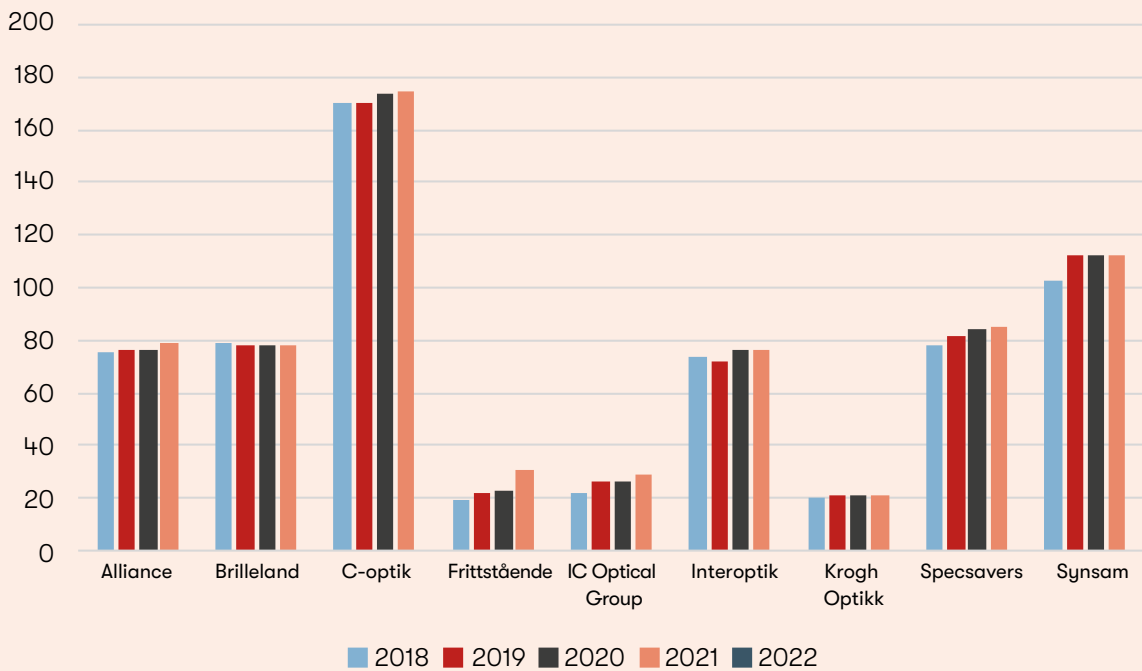
ANTALL BUTIKKER

Vi har i år registrert at det finnes totalt 686 forretninger som selger briller i Norge. Det inkluderer også de som er kombinerte forretninger (med ur, gull etc). Totalt er dette 14 flere enn for ett år siden, men tallene er usikre blant annet fordi det er vanskelig å få med alle avdelingene som ikke leverer egne regnskap. Det ble i 2022 registrert 12 nyetableringer. Det er hittil i 2023 registrert fem forretninger som konkursbo.



Figur 5: Antall forretninger private/kjeder

I figur 5 har vi kun tatt med rene optikerforretninger. Her ser vi at antallet privateide har økt og nå er oppe i 419, det vil si en økning på 11 forretninger. De kjedeide har mistet en forretning.



Figur 6: Antall forretninger i hver kjede/gruppe

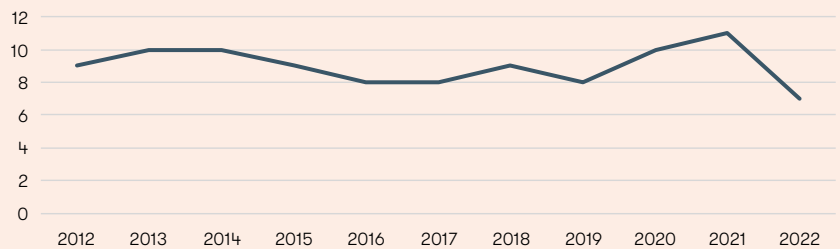
Figur 6 viser antallet forretninger hos de ulike aktørene. Hos de fleste er det små endringer fra tidligere år. Unntaket er de frittstående, som i 2022 hadde 8 flere forretninger enn året før. C-Optikk har med 175 flest under sin paraply.

RESULTATGRAD

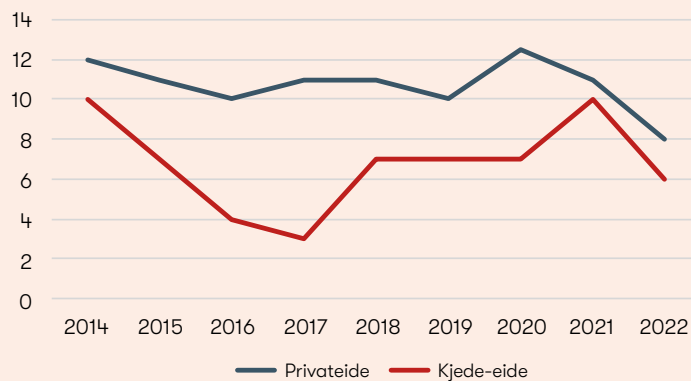
I figur 7 ser vi at bransjens totale resultatgrad (fortjeneste i prosent av omsetningen) har sunket ned til 7 % fra hele 11 % i 2021. Det er nå 20 år siden Optikeren begynte å lage en økonomisk oversikt for optikerbransjen. I disse årene har det aldri før skjedd at resultatgraden totalt for bransjen har vært så lav som 7 %.

I figur 8 ser vi at nedgangen gjelder både privateide og kjedeide forretninger med sistnevnte nede på 6 %.

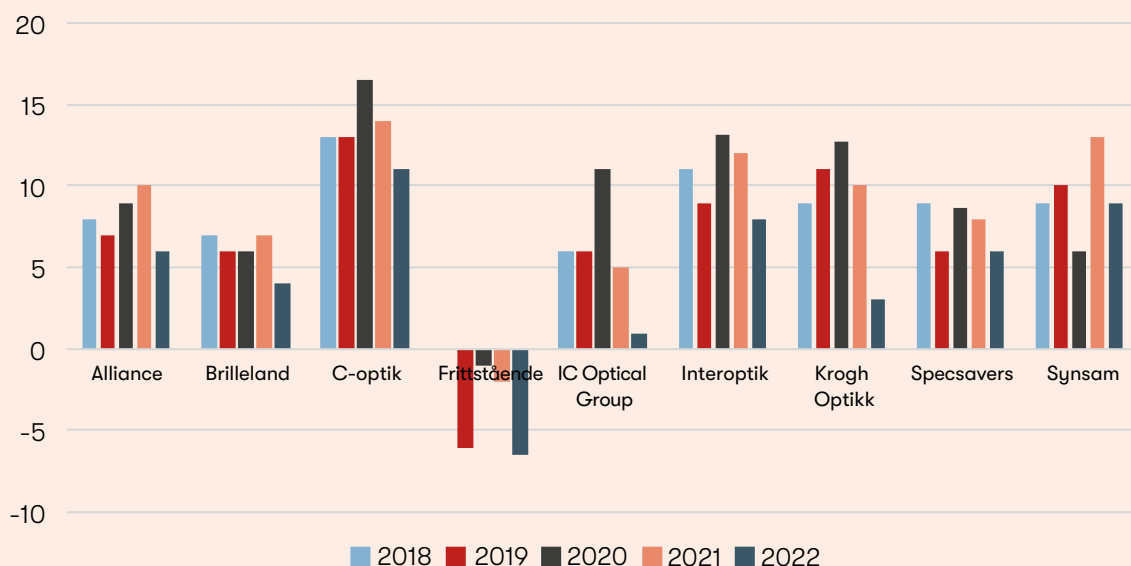
C-Optikks resultatgrad var både i 2021 og i 2022 best blant alle aktørene, selv om den sank fra 14 til 11 i perioden. På de neste plassene kommer Synsam med en resultatgrad på 9 (reduisert fra 13 i 2021) og Interoptikk med 8



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

(reduert fra 12). Lavest resultatgrad har de frittstående optikerne med -6,5 og IC Optical Group med 1. Krogh Optikks resultatgrad sank mest (fra 10 til 3) i perioden.

Alle aktørene har redusert resultatgrad i 2022. Figur 9.

HVILKE KOSTNADER HAR ØKT MEST?

Med formål å finne ut hvorfor bransjens fortjeneste har blitt redusert så mye, har jeg sett på bransjens totale kostnader fordelt på varekostnader, lønnskostnader og andre driftskostnader og sammenlignet tall fra 2021 og 2022.

I 2021 utgjorde varekostnadene 29 % av omsetningen. I 2022 var tallet 29,6 %.

I 2021 utgjorde lønnskostnadene 33,4 % av omsetningen. I 2022 var tallet 35 %.

I 2021 utgjorde andre driftskostnader 25 % av omsetningen. I 2022 var tallet 26 %.

Det har altså vært økte kostnader jevnt over, men med en litt større økning i lønnskostnadene med 1,6 prosentpoeng. 📍



FAKTA OM UNDERSØKELSEN

- + Tallene er hentet fra Bisnode (www.soliditet.no) som igjen har hentet dem fra Brønnøysund-registrene. Da denne artikkelen gikk i trykken manglet det fortsatt tall fra 10 små og mellomstore forretninger. Her er det derfor brukt tall fra året før (2021) 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.
- + Eyefactory er konkurs og derfor ikke tatt med i år.
- + Kaibosh har optikerforretninger i Bergen og Oslo, men de er også leverandører og har netthandel – alt i en total.



På ishavsskuta *Berntine* satte Universitetet i Sørøst-Norge fokus på barn, syn og utenforskap. Her er fra venstre professor Solfrid Bratland-Sanda, Trine Langaas, Tina R. Johansen – alle fra USN, og Frøydis Lislevatn som er folkehelserådgiver i Viken fylkeskommune.

OPTIKERBLIKK PÅ ARENDALSUKA

Arendal syder av liv når politikere og interesseorganisasjoner fra hele landet møtes like etter skolestart. Synet vårt på skole og jobb ble løftet frem under flere av arrangementene.

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN OG OLA GIMSE ESTENSTAD

Mange kniver om oppmerksomheten til politikere og beslutningstakere, og selv om det er hundrevis av arrangementer, er det kø for å komme inn mange steder. I år var det flere foredrag og debatter som omhandlet syn enn tidligere. Flere av dem tok for seg hvordan optikere kan bidra og avlaste i helsevesenet. Her er et utvalg av arrangementene som omhandlet syn:

NORGES BLINDEFORBUND

Norges Blindeforbund rettet blikket mot manglende rehabilitering av folk som får synstap. I dag finnes det ikke noe helhetlig løp når synet svikter. Runar Kvam fra Drammen fortalte sin

historie om å gå fra å være svaksynt til å miste synet helt. Det var en dramatisk og traumatisk opplevelse. Han ble sendt hjem fra øyeavdelingen på sykehus uten noen som helst form for oppfølging. Blind. Sykepengen fra NAV fikk han, men ikke mulighet til å møte på jobb som han ønsket. Da gikk Runar rett i kjelleren. Hadde han ikke selv presset på, sammen med Blindeforbundet, kunne han raskt ha blitt en del av en dyster statistikk: Blind og arbeidsløs.

I dag finnes det ikke et godt rehabiliteringsløp for de som blir blinde. Mer ansvar er flyttet over på kommunene, uten at de har nødvendig

kompetanse. Politikerne i panelet var enige om at ingen skal oppleve det Runar gjorde.

UNIVERSITETET I SØRØST-NORGE

USN hadde en egen ishavsskøyte til disposisjon til sine arrangementer. Der satte de syn og unge på timeplanen. Barn, syn, fysisk aktivitet og utenforskap var tema for en debatt som samlet fullt dekk på skøyta i Pollen. Alle elever skal ha like muligheter til å lykkes i skolen, uavhengig av sosial bakgrunn. Regjeringen arbeider med en ny stortingsmelding om hvordan skolen i større grad kan fremme elevenes motivasjon, mestring, læring og utvikling.



Norges Blindeforbund tok blant annet for seg rehabilitering og manglende oppfølging i yrkeslivet av folk som mister synet. Runar Kvam fra Drammen fortalte sin historie.



Specsavers var tydelig tilstede med flere arrangementer under Arendalsuka. På bildet ser vi Nina Kleppe, Philip Reiler og Trine Johnsen. (Foto: Specsavers)



Hans Torvald Haugo, NOFs generalsekretær, deltok i debatt om hvem som skal utføre helsetjenester i fremtiden.



Optikerbransjen ved Tina Alvær og Norges Optikerforbund ved Hans Torvald Haugo ser nytten av å være tilstede på årets viktigste politiske møteplass for å synliggjøre optikernes kompetanse og hva bransjen kan bidra med.

Godt syn, god motorikk og fysisk aktivitet er elementer som bidrar til at barn og unge mestrer en krevende skolehverdag. Men digitalisering og innføring av XR-teknologi (utvidet virkelighet) endrer premisene for hvordan barn og unge tilegner seg kunnskap, og hvordan de aktiveres i skolen og på fritiden.

Står vi her overfor et økt klaseskille i skole-Norge? Hvordan kan vi snu utviklingen, samtidig som vi utnytter mulighetene teknologien bringer? Dette var tema for debatt på dekk.

SPECSAVERS

Optikerkjeden Specsavers hadde flere arrangementer under Arendalsuka. De deltok i paneldebatt om inkludering i arbeidslivet. Direktør Nina Kleppe i Specsavers fortalte om hvordan kjeden jobber med sosial bærekraft. De holdt en «synsvennlig» frokost hos Kirkens

Bymisjon. De lanserte et aktivitetshfte for barn i samarbeid med Blindeforbundet og stod for gratis synsjekk flere steder i byen.

NORGES OPTIKERFORBUND

NOF deltok i debatt arrangert av Virke om hvem som skal utføre hvilke helsetjenester.

Hans Torvald Haugo løftet frem betydningen av bedre arbeidsdeling og ønske om å avlaste øyelegene i større grad.

– Vi har situasjoner der pasienter blir sendt fra Hammerfest til Tønsberg med øyeproblemer som kunne blitt løst av en optiker i den kommunen hvor de faktisk bor.

Haugo poengterte at det private har mye å bidra med inn i det offentlige helsevesenet, og at private aktører har fått en for liten stemme i Arendal.

– Forskning viser at 99 % av barna som henvises til øyelegen etter

4-årskontrollen kunne fått hjelp hos hos optiker.

Aslak Versto i Civita stilte i løpet av debatten spørsmål om Norge ikke bør se på en helhetlig omorganisering av helsevesenet. Versto trakk frem at Norge har nesten dobbelt så mange sykepleiere som Sverige, uten at Sverige har noe særlig annerledes helsetjeneste enn Norge.

Hanne Andersen fra Apotekforeningen påpekte konsekvensene av manglende samarbeid.

– Om man ikke klarer å arbeidsdele med private, vil pasienten være den skadelidende.

Det ble ingen entydig konklusjon på hvem som skulle utføre hvilke helsetjenester, men behovet for bedre arbeidsdeling ble tydelig poengtert av alle deltagerne i panelet. ●

BRILLER & IRIS: **BUTIKKEN MED EGNE BRILLER**

Ja, det finnes! En optikerbutikk som selger egne håndlagde briller.
Og den finnes i Norge – i Kristiansand!

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN



Denne gjengen satser på lokal tilhørighet og kvalitet i alle ledd: Optiker Kari Sandstaa, butikkssjef Cecilie Skogseth Nordgård og designer Jann Florian Skoglund-Voss.



Marmor og norsk og italiensk kvalitet på hyllene.

Dronningens gate i Kristiansand åpnet det for ett år siden en ny optikerforretning med navn Brillere & Iris. En stor del av brillene som selges i denne butikken, produseres for hånd på Odderøya i samme by. Brillene har merket JFK.

Bak både brilleproduksjon og optikerbutikk er det felles lokale krefter.

For snart tre år siden fortalte vi i Optikeren historien om paret Kari og Jann Florian som startet opp egen produksjon av miljøvennlige briller i lokaler i Kristiansand. Ideen og konseptet ble utviklet i Sverige, før de flyttet tilbake til sin felles hjemby.

Kari Sandstaa er utdannet optiker fra København og har allsidig bakgrunn fra profilerte optikerbutikker i Skandinavia. Hun har bred klinisk erfaring, tilpasser spesiellinser og filterbriller, og har et godt lag med alle slags pasienter. Et kjapt søk på Google og jeg ser hun skrytes opp i skyene.

Men hun er også opptatt av design, bærekraft og av å tilby briller med en spesiell historie. Ektemannen Jann er opprinnelig musiker, og sammen utviklet de merket JFK.

Nå går flere hundre nordmenn rundt med norskproduserte JFK-briller på nesene, og opp en blå trapp i Kvadraturen i Kristiansand finner vi den spesielle butikken.

SKILLER SEG UT

Innenfor døra blir vi møtt av butikksjef Cecilie, optiker Kari og designer Jann som selsvagt står for butikkinredningen. Den er i hvit marmor og luftige, men varme farger. Cecilie



En unik brille i produksjon, den eneste i sitt slag, signert JFK.

og Kari har kjent hverandre siden de var tenåringer, og de har alltid hatt en drøm om å starte butikk sammen. På sensommeren i fjor ble den drømmen realisert.

– Vi ønsket å skille oss litt ut slik at vi kunne tilby noe annet enn de store kjedene, sier Kari og viser oss rundt til håndplukkede briller fra leverandører som alle har en særegen historie og som holder høy kvalitet på alt de lager.

Synsprøverommet er romslig, og det er også tidsbruken på alle synsundersøkelser. Her skal alle føle seg ivaretatt både på klinikk og i butikk.

Da Kari gikk fra jobben i en veletablert optikerbutikk i Markens, byens paradegate, til avstikkeren like ved, valgte de å bli medlem av IC Optical Group.

– Der fant vi akkurat det vi trengte. Frihet til å gjøre våre valg av leverandører helt på egen hånd og et solid faglig fellesskap med optikere over hele landet. Og en fantastisk hjelper i Jeanette på kontoret i Bodø. Der føler vi oss hjemme!

NYE BRILLER I STØPNINGA

Jann jobber med å videreutvikle brillemerket JFK. På tegnebrettet er en helt ny kolleksjon, og han har også med



Kari Sandsta har bred klinisk erfaring, tilpasser spesiellinser og filterbriller, og har et godt lag med alle slags pasienter.



JFK Egen kolleksjon. Made in Kristiansand (Foto: Mihai-Gabriel Puscasu)



en helt spesiell brille i butikken – en spesialdesignet brille som det bare vil finnes én av.

– Det er på eksperimentstadiet, men å gjøre noe slikt for flere vil kanskje også by på muligheter, sier han.

Brillekolleksjonen har solgt godt lokalt, men har fått mer begrenset distribusjon i resten av landet. Til det trengs et større apparat. For historien om de spreke brillene fra Odderøya har festet seg i Kristiansand. Mange vil ha de håndlagde, lokalproduserte brillene i miljøvennlig acetat.

– Kolleksjonen handler også om at dette er et unikt produkt av høy kvalitet. Dette er innfatninger man kan ha lenge og der man kan bytte glass. De tåler en støyt, sier Kari.

Det er noe mer enn en tilfeldig brille, og folk synes det er noe spesielt med å få en brille med en særegen historie. Da har de også en forståelse for at det må koste mer enn en masseprodusert modell.

KINA KAN OGSÅ VÆRE OK!

På marmorhyller i butikken ligger nøye utvalgte modeller og merker. Det er på ingen måte en overlesset utstilling. I butikken finnes det også noen andre merker vi drar kjensel på, og noen som ikke finnes andre steder. Flest europeiske, men også en brille laget i Kina.

– Her vet vi at brillene er laget av holdbare materialer, vi kjenner produksjonen og at arbeiderne får anstendig lønn

”

Det er noe mer enn en tilfeldig brille, og folk synes det er noe spesielt med å få en brille med en særegen historie.

for jobben. Det er en transparent produksjon. Kina er ikke bare fy-fy!, sier Kari.

Etter å ha jobbet som optiker mange ulike steder og vært med å utvikle sin egen brillekolleksjon, hvordan har det vært å starte for seg selv?

– Gøy! Gøy å designe alt slik vi vil, og å kunne fokusere på alle leddene fra klinikk til butikk slik vi selv ønsker.

Å gå mot strømmen har blitt en vane for disse kreative sørlendingene.

– I USA ble alt av optikerbutikker kjøpt opp av noen få firmaer, men siste 10 år har det vært en vekst blant uavhengige optikerbutikker. Forbrukerne vil ha noe som ikke alle andre har, de vil ta individuelle og bevisste valg. Vi er tro mot den tanken, sier Jann Florian. ●

MED BLIKK FOR SKYTTERBRILLER OG SVALBARD

Han er kjent som svalbardoptikeren og mannen bak skytterbriller.no. Jan Brekke har lang fartstid som optiker i Arendal og er et velkjent navn i skyttermiljøet over hele verden. Så var det heller ikke optikerfaget som drev ham inn i yrket, - det var interessen for jakt.

TEKST: TRUDE ELISABETH HENRICHSEN FOTO: TRUDE ELISABETH HENRICHSEN OG PRIVAT



- Det var skytingen som drev optikerlysten, forteller Jan Brekke, som kan skilte med tittelen Sørlandsmester som ivrig baneskytter på 1970-tallet.

Han og kjæresten Lisbeth Nylund har bosatt seg langt inn i de arendalske skoger der veien ender ved et idyllisk, selvutgravd tjern. Det nytter ikke å satse på GPSen første gang du kommer på besøk. Du trenger ytterligere kartforklaring og gjerne mannen selv på øret, skal du finne frem. Et beskjedent skilt forteller retningen til Skytterbriller og Hjemmeoptikk, men det er ennå et godt stykke igjen.

– Det var ikke lett å finne meg, nei, bekrefter han og smiler blidt, når endelig huset med den ominnredede Brillebussen dukker frem.

SKYTTERBRILLER I SIKTET

Han viser vei inn til den tidligere garasjen, som nå er innredet som en kombinasjon av synsprøverom og butikk, samt verksted med egen slipemaskin. Det er hit skyttere fra inn- og utland finner veien for å få hjelp av landets trolig eneste optiker med skytterbriller som spesialitet.

– Min far hadde en urmaker- og optikerbutikk i Arendal sentrum, forteller han, – Det var sånn jeg kom inn i bransjen. Som guttunge var jeg ivrig baneskytter og faktisk veldig god. Jeg ble blant annet Sørlandsmester. Grunnen til at jeg ble veldig interessert i optikk, var for å kunne bygge mine egne skytterbriller. Jeg var nemlig svært nærsynt.

Han forklarer: Som nærsynt kan synet sammenlignes med at du ser feil vei i en kikkert. Resultatet er at blinken blir veldig liten. Det som da er viktig, er at glasset sitter så nært øyet som mulig. I butikken og verkstedet som lå midt i Arendal sentrum, fikk jeg smidd inn et lite glass i Knobloch-brillen.



Jan har vært med å konstruere en egen spesial-brille som kan vippes ned over en vanlig brille, et godt hjelpemiddel til at skytteren ser kornet klart. Her kan man montere ekstra myopikorrigering til nattkjøring, filterglass og solglass.



EN UNIK DATABASE

I dag har han jobbet med skyting og syn siden 1975 og har rundt 3000 klienter som er aktive skyttere.

– Jeg tror jeg har den største skytterdatabasen i hele verden, forteller han. – Det er alt fra rifleskyttere og skiskyttere, til pistolskyttere og hageskyttere. Hvert år pleier i tillegg Lisbeth og jeg å dekke Landsskytterstevnet. Vi har innredet en bobil til et synsundersøkelserom og bidrar på den måten til at skytterne får best mulig synsforhold.

Lisbeth er sjefen for bestillinger og regnskap, jeg tar meg av det optiske. Vi etablerte firmaet Hjemmeoptikk i 2019. Det er en uavhengig optikerforretning. I tillegg er jeg eier av skytterbriller.no.

GODT PAR OG TEAM

I tillegg til det, er den allsidige arendalitten også kjent som svalbardoptikeren. – Vi elsker Svalbard begge to og er der



”

Som nærsynt kan synet sammenlignes med at du ser feil vei i en kikkert. Resultatet er at blinken blir veldig liten. Det som da er viktig, er at glasset sitter så nært øyet som mulig.

minst to ganger i året, forkynner han begeistret. – Drivkraften var eventyrlysten og gleden av den mektige naturen. Jeg visste at det allerede var etablert en optiker i Longyearbyen tidlig på 90-tallet, som jeg ikke ville gå i nærheten. Da

jeg imidlertid hørte at han var i ferd med å gi seg, meldte jeg min interesse for Longyearbyen sykehus.

Han fortsetter ivrig: – Egentlig kom jeg litt inn bakveien. Det startet nemlig verken med synsprøver eller progressive briller, men med vernebriller til gruvearbeiderne ved Store Norske Kullkompani.

BETATT AV SVALBARD

I dag kan samboerparet se tilbake på nærmere 70 Svalbardturer i løpet av snart tretti år. Hver vår og høst setter de kurs mot nord, med Longyearbyen sykehus som tilholdssted. Der får de låne lagerplass på loftet.

Første turen i mai 1994 ble foretatt på spekk.

– Vi hadde kun 5-6 forhåndsbestillinger før vi reiste, forteller Lisbeth. – Gruvearbeiderne var menn, så det hadde ikke vært så mye fancy å få tak i. Folk kom inn i arbeidstøy og jeg husker vi måtte dekke til gulvet med plast.

Damene ble derfor kjempebegeistret da de så utvalget vi hadde tatt med oss fra fastlandet. Hun slipper latteren løs:

- Vi måtte selge den samme brillen flere ganger.
- Det er ingen øyelege på Svalbard, skyter Jan inn. - Vi tar kun feltundersøkelser. Avdekker jeg noe, sender jeg dem til fastlandet. Til medisinsk undersøkelse har vi kun trykkmåler og oftalmoskop. Vi har heller ikke mulighet til øyebunnsfotografering. Så fort mistanken om behov for grundigere sjekk dukker opp, må de til fastlandet.

- Gir det å bo så langt nord spesielle synsutfordringer?

- Den største problematikken er tørre øyne som resultat av at det er veldig tørr luft på øya. Her er anbefalingen å få linsetilpasning på fastlandet. Ellers er folk flinke til å bruke solbriller. Når det er lystid er det veldig lyst.

En annen forskjell fra å jobbe på fastlandet, er at det bor mellom 15-20 ulike nasjonaliteter i Longyearbyen. Turismen på Svalbard har gjort at det har poppet opp med restauranter og hoteller. Vi snakker jevnlig engelsk der oppe, og ofte er barna med sine foreldre som tolk.

Nå som det nærmer seg november, gleder vi oss til å reise opp igjen. Lyset i mørketiden og folket som er så rolige og elskverdige. Det er et annet tempo som gjør at det er godt å komme opp.

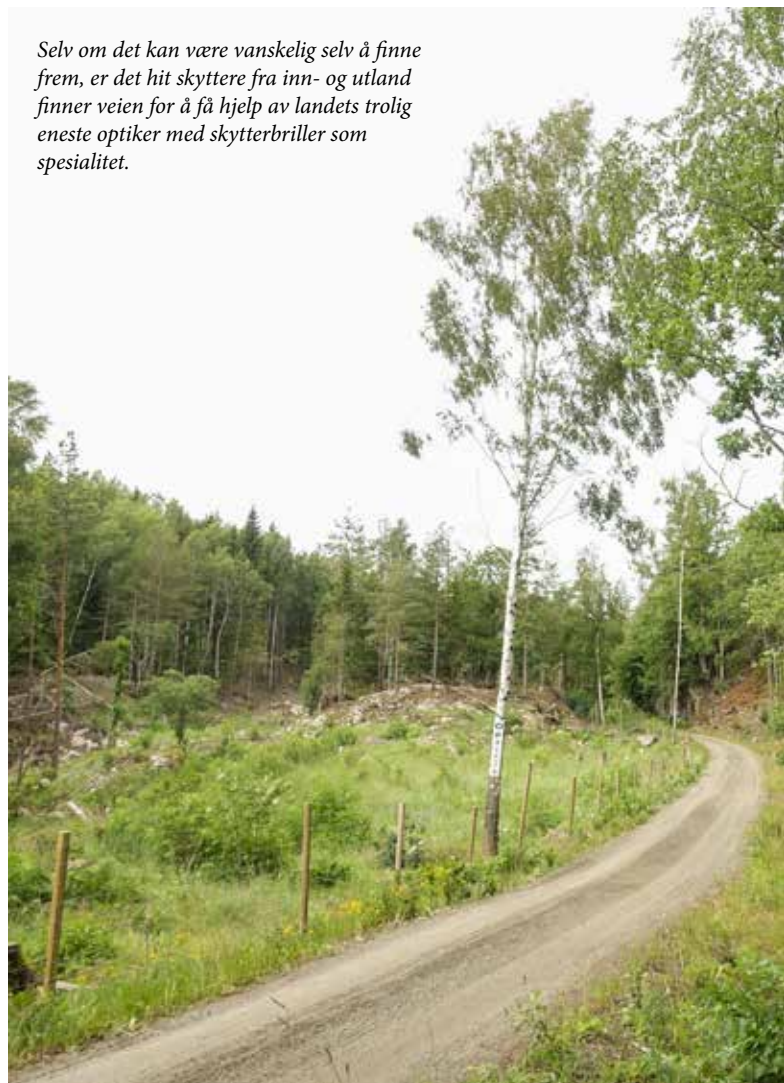
Nå har jeg passert 70 og må si jeg er privilegert som kan fortsette å jobbe med det jeg brenner for, både optikerbransjen og å gå på jakt, sier mannen bak Skytterbriller og Hjemmeoptikk. Han tilbyr nemlig også synsundersøkelser hos dem som ikke kan reise ut. ●



Med sin spesialinnredede «brillebuss» følger paret årlig Landsskytterstevnet, hvor de bidrar til at skytterne får best mulig synsforhold.



Sist år tok Jenny Stene sølv under VM i skyting på 50 meter match. Både hun og Jeanette Hegg Duestad er rifleskyttere av ypperste klasse og er to av Brekkes rundt 3000 klienter.



Selv om det kan være vanskelig selv å finne frem, er det hit skyttere fra inn- og utland finner veien for å få hjelp av landets trolig eneste optiker med skytterbriller som spesialitet.



Siden 1994 har Lisbeth Nylund og Jan Brekke hatt en egen filial på Svalbard med lager på Longyearbyen sykehus.



TAR MASTERGRAD ETTER 33 ÅR



Christine Madsen har jobbet som optiker i Kristiansandsområdet siden begynnelsen av 1990-tallet. – En periode ble jeg litt lei av å jobbe i optikerbutikk. Det ble fem år på Memira. Så kom jeg tilbake til Synsam, og har arbeidet på deres tre butikker. Jeg trives godt og har fått god støtte av Synsam til lesedager og nytt utstyr.



Den teknologiske utviklingen på klinikk og i butikk har vært uproblematisk. Det var mer krevende å ta etterutdanning på ukjente plattformer, synes Christine. Og så hjelper det å ha en ektemann som støtter. - Det har påvirket hans tilværelse mye, sier Christine.

Da Christine Madsen hadde jobbet som optiker i 30 år, fikk en kollega overtalt henne til å ta en mastergrad. – Jeg har angret hver dag, sier hun spøkefullt. Men det største hinderet ble et annet enn det hun forventet.

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

Synsam har vært hennes arbeidsgiver det meste av yrkeslivet, med et femårig avbrekk på Memira, og ett år hos en annen optiker i Kristiansand.

På synsprøverommene i Kristiansand sentrum, på Sørlandssenteret og nå sist i Vågsbygd har hun gjennomført tusenvis av synsundersøkelser. Planen var egentlig aldri å ta en mastergrad, men da en kollega tok sats etter mange år i jobben, gjorde Christine det samme.

Nå er hun på fjerde året. Datainnsamlingen til masteroppgaven er gjort, eksamener gjennomført. Nå skal prosjektet fullføres og presenteres neste vår. Det vil bli intense dager frem mot avslutning.

STOR OVERGANG

Christine tar oss imot ved endt arbeidsdag. Vi er nysgjerrige på hvordan hun har hatt det gjennom studiet, etter tre tiår som «hverdagsoptiker» ute i butikk. Hun forteller at det ikke var studiet i seg selv som var det mest krevende, men å mestre teknologi.

– Da jeg gikk ut av skolen hadde vi fire datamaskiner på deling. Undervisningen var samlingsbasert, men på grunn av koronapandemien ble det mer digital undervisning enn det som egentlig var planen. Jeg har heller ikke skrevet noe akademisk før, så det var en veldig stor overgang, forteller Christine.

Undervisning og oppgaveskriving foregikk også på engelsk, og takket være en amerikansk venninne med doktorgrad, fikk hun god akademisk språkhjelp.

– Men jeg har vært på nippet til å slutte mange ganger. Jeg angret hver dag i begynnelsen, men det har gått seg til og nå er jeg snart i mål. Selv har jeg voksne barn, og jeg beundrer de som tar mastergrad med små barn hjemme. Men de har nok mer energi, smiler den erfarne optikeren.

MER BEVISST

Faglig har utbyttet gjort at hun er blitt mer bevisst på hvilke undersøkelser hun gjør og at hun trolig vil ta andre undersøkelser enn før hun begynte på mastergraden.

– Jeg har tilegnet meg mer dybdekunnskap og håper det blir mer morsomt å jobbe når jeg er ferdig, selv om pasientene og jobben er den samme.

Christine har brukt det siste halvåret på å samle data, der hun ser på hornhinneykkelse ved to ulike former for trykkmåling. Henholdsvis håndholdte I-care som stadig flere optikere bruker, sammenlignet med Goldman-tonometeret som øyelegene bruker, selve gullstandarden. Funnene vil hun presentere under framleggingen før sommeren. ●



LANGT
UNNA ↘

NÆRT ↘

DAILIES TOTAL1™

Multifokale dagslinser som gir klart syn på kort og lang avstand.

Eye exam may be required. Professional fees may apply. *Applies to DAILIES TOTAL1™ and TOTAL30™ spherical lenses.

References: **1.** In a clinical study where patients (n=66) used AOSEPT® solution for nightly cleaning, disinfecting, and storing; Alcon data on file, 2021. **2.** Perez-Gomez I, Giles T. European survey of contact lens wearers and eye care professionals on satisfaction with a new water gradient disposable contact lens. *Clinical Optometry*. 2014;6:17-23.

Se bruksanvisningen for informasjon om anvendelse, pleie, forsiktighetsregler, advarsler, kontraindikasjoner og bivirkninger © 2023 Alcon NORD-DTM-2300004

TOTALTM
CONTACT LENSES

OPPLEV TOTALT
KLART SYN



FØLES SOM INGENTING^{TM 1,2*}

Alcon

Min arbeidsuke

Navn: Helene Kristiansen
Alder: 41
Utdannelsessted: Randers, Danmark
Ferdig utdannet: 2008
Arbeidssted: Butikksjef Interoptik Mysen



Denne uken fikk jeg en mann på 85 år i stolen min til synsundersøkelse.

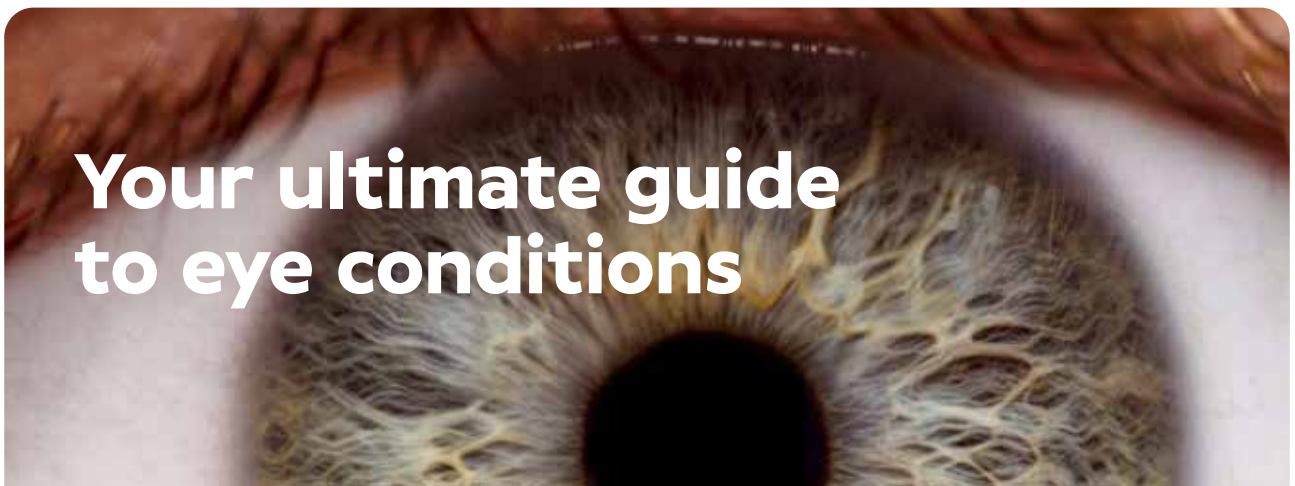
Han hadde begynt å klage på at han slet med å se hvem han satt ved samme bord som og spiste. Døtrene hadde derfor bestilt en synsundersøkelse til ham.

Dette var første gang han var her hos oss. Så langt hadde han kun brukt lesebriller fra Nille. Det var fri visus 0,05 på høyre øyet, og ingenting på venstre.

Da jeg tittet inn, kunne jeg så vidt ane litt restrefleks fra netthinnen. Det var bare å sende han videre til øyelege. Så tett grå stær har jeg aldri sett.

Ellers har uken gått med til synsundersøkelser, linsekontroller, linseopplæringer og endel krisehjelp til briller som har fått litt hard medfart.

Høsten er her, og vi gleder oss til å ta fatt på resten av året! 🍷



Your ultimate guide to eye conditions

Our **Ocular Pathology Atlas** is an online guide for optometrists, covering 30 common eye diseases with information on symptoms, signs, diagnosis, management, treatment, and referrals.

Explore our Atlas here



Viewpoint

Specsavers

NAV: ENDRET STØNAD TIL BRILLETILPASNING

TEKST: MERETE BØE FOTO: MIHAI-GABRIEL PUSCASU

NAV har nå satt en begrensning på støtten til brilleteilpasning på 300 kroner.

Før ferien sendte Norges Optikerforbund ut informasjon angående feil bruk av brilleteilpasning i forbindelse med stønad til briller fra NAV, og at det ville bli endringer på dette.

Bakgrunnen er at det har vært et stort spenn i beløp for brilleteilpasning på pristilbud som NAV har mottatt. Det har vist seg at optikere ikke har en felles forståelse av hva som ligger i begrepet brilleteilpasning.

For å sikre lik praksis og forutsigbarhet er det derfor nå gjort endringer i Vedlegg 7 til ftrl § 10-7 a, c, d samt annet og tredje ledd: Regler for særskilte hjelpemiddelgrupper:

«Det kan gis stønad til tilpasning av brillen begrenset oppad til 300 kroner. Med tilpasning av brillen menes tilpasning av innfatningen, hvor tilpasning av stengene bak ørene, tilpasning av neseputer, justering av vinkel mellom front og stenger, og justering av krumning på innfatningen inngår. Dekning av utgifter til brilleteilpasning inngår som en del av stønadsbeløpet, og dekker tilpasninger i hele innfatningens levetid.»

<https://lovdata.no/nav/rundskriv/v7-10-07acd>

Dette setter føringer for hva NAV kan gi stønad til av brilleteilpasning, og er gjeldende fra 1. september. Endringen er lagt inn på både briller ved sykdom/skade/lyte og for briller til forebygging eller behandling av amblyopi (individuelt beløp).

Den samme forståelsen ligger til grunn for den nye brilleordningen som ble innført 1. aug 2022.

Med andre ord vil dette gjelde alle briller som er stønadsberettiget fra NAV.



Det er viktig å presisere at NAV ikke har som intensjon å bestemme takster eller timespriser ute i optikerforretningene. Det som blir regulert, er hva en kan få stønad til via folketrygden. Dersom det er avvik mellom stønad til tilpasning fra folketrygden, og det som butikken tar seg betalt, må dette gjøres opp mellom kunde og optiker.

I pristilbud skal artikkelnummer 250 000 benyttes. ●

TEGN TIL ALZHEIMER PÅ NETTHINNEN

TEKST: TONE AGUILAR

Forandringer på netthinnen kan fortelle om Alzheimer flere år før personen opplever symptomer. I fremtiden kan dette potensielt gi optikere en svært viktig rolle med hensyn til å oppdage tidlige tegn på demens-sykdommen.

Tidligere i år publiserte forskere ved Cedars-Sinai Medical Center i USA en studie som viste at personer med Alzheimer har de samme endringene på netthinnen som i hjernen. Dette gjelder blant annet tilstedeværelse av proteinet beta amyloid.

Studien ble publisert i tidsskriftet Acta Neuropathologica).

Endringene ble også funnet hos pasienter med mild kognitiv svikt.

– Disse funnene kan bidra til utviklingen av bildeteknikker som gjør det mulig å diagnostisere Alzheimers sykdom tidligere og mer nøyaktig, samt å kunne overvåke progresjonen ikke-invasivt ved å se gjennom øyet, uttaler studiens hovedforfatter Maya Koronyo-Hamaoui i en omtale av studien på Cedars-Sinai nettside.

Forskerne studerte post-mortem donert hjernevev og netthinner til personer med Alzheimer, mild kognitiv svikt og friske personer.

MEKSIKANSK STUDIE

– Selv om netthinnen er en del av øyeeplet, anses det som en forlengelse av nervesystemet, nettopp fordi synsnerven kommuniserer med det sentrale nervesystemet og fordi netthinnen er bygd opp av flere lag med nerveceller. Netthinnen gir derfor store muligheter når det gjelder å



María del Carmen Cárdenas Aguayo, fysiker og ansvarlig for laboratoriet for celle-reprogrammering ved Det Nasjonale Autonome Universitetet i Mexico, leder en studie hvor de blant annet studerer netthinnen for å lete etter tidlige tegn til Alzheimer. (Foto: UNAM)



Trine Johnsen, optiker og fagansvarlig i Specsavers Norge, sier alt man kan utvide optikerfaget med både er spennende og nyttig, så lenge det kommer kunder og pasienter til gode. (Foto: Specsavers)

studere nevralt endringer, sier María del Carmen Cárdenas Aguayo.

Hun er fysiker og ansvarlig for laboratoriet for celle-reprogrammering ved Det Nasjonale Autonome Universitetet i Mexico, UNAM, sitt medisinske fakultetet.

Cárdenas Aguayo og kollegaene er i gang med et eget forskningsprosjekt hvor de har som mål å kunne bidra til en bedre og raskere diagnostikk av Alzheimer.

– Spesielt interessant er det å kunne diagnostisere Alzheimer ved hjelp av å se på netthinnen, da dette er en lite invasiv og billig metode, påpeker hun.

De inkluderer i studien personer over 50 år med redusert kognitiv evne, samt personer som føler seg helt friske.

OCT OG SPORSTOFFER

– For å se på netthinnen bruker vi Optical Coherence Tomography, OCT, forteller hun og fortsetter:

– Det finnes en variant av det naturlige fargestoffet kurkumin som har en noe høyere absorpsjon enn den vanligste utgaven av stoffet, og etter at



Hans-Christian Prigge er optiker ved Øyeoptikk Teigland i Bergen. Avhengig av om en finner non-invasive metoder, mener han optikere i fremtiden kan spille en rolle når det gjelder å oppdage Alzheimer-relaterte forandringer på netthinnen. (Foto: Tove Lise Mossestad)

”

Å diagnostisere Alzheimer ved å se på netthinnen er en lite invasiv og billig metode.

denne inntas oralt kan den nå netthinnen og binde seg til eventuelle protein-avleiringer.

Som det framkommer av studiene ved Cedars-Sinai Medical, leter en spesielt etter beta-amyloid, i tillegg til proteinet tau, for å kunne diagnostisere Alzheimer. Cárdenas Aguayo presiserer riktignok at en ikke kan vite hvilke proteinavleiringer det er snakk om med OCT-teknologien de har i dag.

I studien undersøker de derfor en rekke andre faktorer for å se på samspillet mellom disse og hvorvidt en

”

Optikere kan få en svært viktig rolle med å oppdage disse endringene og sende videre til øyelegen.

kan komme fram til en metode for en raskere og tidligere diagnose.

Foruten OCT tar de blodprøver, neseprøver, MR av hodet, kognitive tester og kliniske undersøkelser for å kartlegge sykdomshistorie og tilstander som høyt blodtrykk og diabetes.

– Potensielt vil en i framtiden kunne bruke sporstoffer som er spesifikke for de Alzheimer-relaterte protein-avleiringene ved OCT, fortsetter hun. – Og når en da vet hvordan disse opptrer i forhold til de andre indikatorene som vi også ser på i studien, vil vi kanskje kunne oppdage Alzheimer ti år før pasientene merker symptomene.

FORTYNNING ET MULIG TEGN

Cárdenas Aguayo trekker videre frem at en med OCT ser både netthinnens struktur og tykkelse.

– Og hvis en ved OCT ser at netthinnen, særlig macula, blir tynnere, kan dette også være et tegn på

nevrodegenerative sykdommer, sier hun og fortsetter:

– Så hvis en ser en slik fortykning og samtidig finner spor på protein-avleiringer, bør varsellampen gå om at det kan være snakk om Alzheimer. Hun poengterer riktignok at det må avkreftes at dette ikke skyldes en øyesykdom eller annen tilstand som høyt blodtrykk.

– Derfor er det så viktig at vi ser hele pasienten, men optikerne kan få en svært riktig rolle med å oppdage disse endringene og sende videre til øyelegen når de ser disse tegnene på netthinnen, påpeker forskeren.

ET MULIGHETENS ROM

Optiker og fagansvarlig i Specsavers Norge, Trine Johnsen, sier det er viktige og gode framskritt hvis man kan bruke netthinnen til en tidlig diagnose av Alzheimer.

– I likhet med andre typer sykdommer hvor netthinnen kan brukes i en



diagnosesammenheng, må en være oppmerksom på relevansen av funnene og se netthinnefunn i sammenheng med andre parametere, slik at en unngår overhenvensninger, sier hun. – Men for faget vårt er jo alt man kan utvide det med både spennende og nyttig så lenge det kommer kunder og pasienter til gode.

Hun anser imidlertid veien frem som lang enda.

– Spesielt fordi det er mye usikkerhet rundt parameterne for diagnosen, avklarer hun og legger til:

– Per i dag ser det ut til at det er invasive metoder med bruk av sporstoffer som er spesifikke for de



OCT er blitt et vanligere instrument i norske optikerbutikker. Om noen år kan dette kanskje bli et hjelpemiddel som også kan bidra til en tidlig Alzheimer-diagnose. (Foto: Specsavers)

Alzheimer-relaterte protein-avleiringer ved OCT som er mest relevant, noe vi optikere ikke kan benytte oss av, men hvem vet hva som skjer i fremtiden. Hvis det blir slik at en ved å gå til optiker kunne oppdaget flere tidlige tilfeller av Alzheimer slik at disse pasientene kan gå inn i behandling og få en bedre prognose, så er det jo helt utrolig.

Når det gjelder OCT-maskiner, så har Specsavers investert i dette i alle butikkene sine.

– Tendensen er at OCT blir et mye vanligere instrument i bransjen enn hva det var for noen år siden, fremhever Johnsen, og ser for seg at OCT

med tiden potensielt kan spille en rolle i diagnose av Alzheimer, spesielt hvis non-invasive metoder blir aktuelt.

NÅR OCT «SER» MER

Hans-Christian Prigge, optiker ved Øyeoptikk Teigland i Bergen, sier også at dette høres veldig spennende ut.

– Men om og hvordan optikere kan spille en rolle i dette temaet, henger vel først og fremst sammen med hvordan disse biomarkørene kan finnes i fremtiden, påpeker han. – Funnene i Cedars-Sinai Medical Center-studien tyder på at et prinsipielt kjennetegn på netthinnen om at demens er på vei, er beta amyloid-plakkene.

Og selv om en i dag ikke kan oppdage disse ved hjelp av OCT, sier han det kan være interessant for optikere å se på dette hvis det kommer non-invasive metoder for å finne dem.

– Og det er sikkert reelt å tenke at en fremtidig OCT kan ha muligheter til å oppdage disse biomarkørene enten med å øke opplysningen, finne en laser/bølgelengde som viser det bedre eller en kombinasjon av begge deler, legger han til og konkluderer:

– Siden de beta amyloid-plakkene i studien ble funnet først og fremst i periferien av netthinnen, trenges det vel for de fleste OCT-er også et større «synsfelt». ●

SISTE INNEN MYOPIBEHANDLING

TEKST OG FOTO: KRISTÍN SELAND ÁGÚSTSDÓTTIR

De siste årene har det skjedd en rivende utvikling i hvilke behandlingsalternativer som finnes for myopi. Og noen tidligere metoder, slik som underkorrigering, er nå ikke lenger anbefalt. Her følger en gjennomgang av flere av foredragene som ble holdt på BCLA dedikert til myopi og myopibehandling.

OPTIKERENS PERSPEKTIV PÅ MYOPIBEHANDLING I ASIA

VED KAH OOI TAN, PHILIP MORGAN OG JONG-MEI KHEW

For å få en oversikt over hvilke faktorer og eventuelle barrierer som påvirket valget for tilbudet om myopibehandling i Asia, har det blitt gjort en kvalitativ studie som adresserte dette. Det er den første studien av sitt slag, og viste blant annet at

behandlere i Asia har stor interesse og kunnskap om myopibehandling, men at de opplever ulike begrensinger.

I Asia er 10-20 % av ungdommene som uteksamineres fra videregående høygradig myope ($\geq 6D$). Allikevel er det flere som ikke får tilbud om, eller velger å gjennomføre, myopibehandling. En av de største hindringene

avdekket i studiet, er kostnaden. For pasientene og deres foreldre er det en bekymring for om kostnaden er forsvarlig i forhold til hva de får igjen for det. Denne barrieren er større i Asia enn i andre land, slik som Storbritannia og de nordiske landene. Andre hindringer som ble avdekket i studien, var mangel på tillit til



BCLA er en av de viktigste fagsamlingene i Europa og arrangeres annenhvert år.

behandlingsalternativene, tidsbruk, begrensninger på behandlingsstedet, mangel på samarbeid mellom øyelege og optiker, mangel på pasientinformasjon om muligheten for myopibehandling, manglende tillit til optometristen og dens kunnskap, og manglende reguleringer. I Kina finnes det for eksempel seksti ulike produkter for behandling av myopi, men kun et fåtall er godkjente.

Studien viste også at pasientene var mer villige til å investere i myopibehandling, hvis de forsto langtidseffekten. Det er ønskelig at myopibehandling skal bli mer tilgjengelig og rimeligere for pasientene. I en rekke asiatiske land har det derfor blitt undersøkt muligheten for ulike refusjonsordninger, både via private og statlige tiltak. Andre har foreslått ulike finansieringsmuligheter gitt av behandlingsstedet direkte til pasienten.

For at tilliten til behandlingen og behandlingsstedet skal forbedres, er det også funnet at det kreves en bedre regulering av både utdanning og behandlingsprodukter. Det har blitt foreslått at det lages en standardisert praksis og retningslinjer, samt egne protokoller som skal følges. For å sikre behandleren, anbefales det også et samtykkeskjema som pasienten signerer. Viktigheten av godt samarbeid mellom behandler, pasient og foreldre, samt at lovverket sikrer både pasienten og behandleren, har også blitt satt i søkelyset.

VISUAL CUES FOR EMMETROPIZATION, A MECHANISM OF MYOPIA CONTROL

Frank Schaeffel, Ph.D, er biolog og leder i dag avdelingen for øyets nevrobiologi ved oftalmisk forskningsinstitutt, Universitetet i Tübingen. Siden han ble ferdig utdannet biolog i 1980, har han



mottatt flere utmerkelse. Han har siden 2007 vært hoved- eller medforfatter på nesten hundre artikler i anerkjente tidsskrifter, der de fleste omhandler ulike sider ved myopi.

EMMETROPISERING; Å BYGGE ET ØYE MED ET OPTIMALT FOKUSERT BILDE PÅ NETTHINNEN

Siden 1970-tallet, da en ny æra innen eksperimentell forskning på øyet startet, har det blitt gjennomført en rekke forsøk som har sett på mekanismene bak emmetropisering. Allikevel vet vi fortsatt ikke hvordan emmetropiseringen fungerer.

I 1977 fant de at et dårlig netthinnebilde gjorde øyet lenger. Dette ble først oppdaget hos rhesusaper, men ble raskt etter også påvist hos kylling og spissmus, og det kalles deprivasjonsmyopi. Dette er en så kalt «open loop»-øvevekst. Det finnes også en «closed loop»-tilbakemeldingsmekanisme, der en ved å skifte fokalplan kan indusere en toveis, kompensatorisk øvevekst. Studier har vist at vi ikke er avhengig av en intakt synsnerve for at øyet skal trigges til vekst. Der det foreligger synsfeltutfall vil øyet vokse i områdene med syn. Denne veksten kan gå i begge retninger.

Det har blitt gjort andre eksperimentelle funn som viser at retina kan

oppdage tegn til defokus selv ved veldig dårlige netthinnebilder. Dette viser et tydelig, hemmende signal for øvevekst der plusslinser forårsaker hyperopi, til tross for Bangeterfilm på toppen.

Allikevel er ikke mekanismene bak emmetropisering helt tydelig for oss. Til tross for et «closed loop»-tilbakemeldingssystem er ikke myopi selvbegrensende. Underkorreksjon har vist seg å ha liten effekt, selv om dette teoretisk burde ha effekt som en plusslinse. Så blir et positivt defokus, som er nødvendig for å hemme øvevekst, i det hele tatt oppdaget av netthinnen? Det er funnet en betydelig forskjell mellom myope og emmetrope øyne. En myop netthinne vil for eksempel nesten ikke reagere på positivt defokus. Dette kan være på grunn av at den biokjemiske signalkaskaden for å forhindre øvevekst, ikke lenger fungerer hos myope.

CHOROIDAL TYKKELSE SOM INDIKATOR FOR FREMTIDIG VEKST?

Et forsøk gjennomført av Frank Schaeffel og teamet hans, har sett på om øyet reagerer ulikt på ekte defokus og datasimulert defokus. Ved å måle choroideas tykkelse kunne de registrere endringer som skjedde innenfor korte tidsintervaller. Men betyr dette

at en kan bruke endringer i choroïdal tykkelse for å forutse fremtidig øvevekst? Det har blitt målt endringer i choroïdal tykkelse, både fortynning og fortykning, hos skolebarn der glass har blitt brukt for å endre fokalplanet. Spørsmålet er så hvorfor choroïda blir tykkere ved et positivt defokus. Studier viser at et øye som er lenger og mer myopt har tynnere choroïda, sammenliknet med et emmetropt eller hyperopt øye. Teorien er at den myope netthinnen ikke lenger danner signaler som tykner choroïda. Studier viser at choroïdal fortykning i en måned har en invers korrelasjon med endringer i aksial lengde over tretten måneder.

En annen tilnærming til å fortykke choroïda er ved mer stimulering av synsnerven. 125 millioner fotoreseptorer gir en million nervefibre; 100 mg netthinne sørger for å sysselsette hele halvparten av hjernebarken. Rent biologisk gir det ingen mening å ha separat prosessering av høyt korrelerte punkter på netthinnebildet. Vi kaller dette en PÅ/AV-fordeling. AV dekker et mindre reseptivt område og gir bedre visus. PÅ gir høy kontrast-sensitivitet ved lave lysstyrker. En studie testet tesen om at det å lese en mørk tekst på en lys bakgrunn gjør choroïda tynnere, og derfor medfører



Paul Gifford



Myopiutviklingen i Asia er i en egen klasse og interessant for videre studier. Når folk kjenner til effekten av myopibehandling, er de villige til å betale for den.



Frank Schaeffel fortalte om studier som er gjort på synet hos kyllinger.

myopiutvikling. I motsetning til en lys tekst på en mørk bakgrunn, som gjør choroïda tykkere og dermed hemmer myopiutviklingen. Dette viste seg å stemme. Også hos myope: Netthinnen trigget choroïdal fortynning både hos myope og emmetrope. Den biokjemiske signalkaskaden er derfor bevist å være intakt. PÅ/AV-reseptive strukturer er perfekt egnet for spatiell frekvensanalyse, men kan ikke oppdage defokussignalet. For et «closed loop»-tilbakemeldingssystem for emmetropisering, trenger vi både inhibisjon og stimulering.

KROMATISK ABERRASJON

Studier har vist at kortvarig eksponering for blått lys viser en hemmende effekt på øyelengdevekst uavhengig av defokus. Dette kan forklare hvorfor

eksponering for sollys kan ha god effekt for å hemme myopisering. Det blå lyset er mer fokusert foran netthinnen, mens det røde er mer fokusert bak netthinnen. Farger skulle derfor i teorien kunne hjelpe netthinnen til å oppdage positivt defokus. Hvis rødt er i fokus vil det kunne fortelle øyet at det er for langt, og dermed hemme videre myopisering. Men hvilken rolle disse kromatiske markørene har i emmetropiseringen, er uklart.

Dette har blitt undersøkt ved å vise filmer der henholdsvis blå og røde bølgelengder har vært i defokus, og konklusjonen ble at emmetrope øyne reagerte på LCA (longitudinal chromatic aberration) akkurat som forventet, i motsetning til de myope, som ikke lenger reagerte. Nøyaktig hva

som er endret vet vi derimot ikke. Studien ekskluderte endringer i kontrastsensitiviteten (KS), da det ble vist samme KS hos emmetrope og myope. Det har heller ikke blitt funnet forskjeller i PÅ/AV- prosesseringen.

KONTAKTLINSER MED POSITIVT DEFOKUS

Med studiene som er gjort rundt emmetropisering, som alle konkluderer med at et myopt øye ikke reagerer på positivt defokus, kan en spørre seg om hvorfor kontaktlinser med et positivt defokus i periferien fungerer. Kontaktlinsens behandlingssone gjør netthinnebildet i periferien uskarpt. Så kanskje er det ikke det positive defokuset som er årsaken til at disse kontaktlinser hindrer øvevekst? Studier gjort på tilsvarende brilleglass for behandling av myopi, viser at den subjektive graden av bildedegradering i periferien tilsvarer cirka 0,5 D defokus. Disse multisegmenterte glassene danner ikke nødvendigvis et positivt defokus, som er vist å ha liten effekt på myope øyne, men danner et degradert netthinnebilde, som kan være årsaken til at de fungerer.

PAUL GIFFORD – ORTHO-K FOR MYOPIBEHANDLING

Dr. Paul Gifford er direktør for Myopia Profile, og tilbyr uavhengig rådgivning til ulike firmaer.

Orthokeratologi har i flere år vært brukt som et virkemiddel i behandlingen av myopi. Tidligere har «vanlige» ortho-K linser blitt brukt, men i de senere årene har også egne ortho-K linser for myopikontroll blitt utviklet. Studier har vist at en økt kompresjonsfaktor har redusert aksiallengdeveksten med 34 %, sammenliknet med en standard kompresjonsfaktor.

Jessen-faktoren følger en enkel tanke om at hornhinnen kan tilpasses bakflaten på en kontaktlinse. Dette ble først publisert av George Jessen under det første møtet i det internasjonale orthokeratologiforbundet i 1962, der han sa at refraksjonsfeilen kunne bli korrigert ved hjelp av en hard kontaktlinse, som enten var flatere (myope) eller krummere (hyperope) enn

hornhinnen. I senere tid har det vist seg at Jessen-faktoren ikke er et pålitelig mål for å oppnå et nøyaktig resultat ved bruk av ortho-K linser.

Kompresjonsfaktoren er en «ekstra» dioptri som legges på Jessen-faktoren for å ta hensyn til tilbakegangen som skjer i løpet av dagen. Denne har vist seg å stabilisere 0,50-0,75 D per dag. Kompresjonsfaktoren har dessverre heller ikke vist seg å være et pålitelig mål for å oppnå et nøyaktig resultat ved ortho-K.

Men hva er det ved endring i kompresjonsfaktoren som gjør at ortho-K gir bedre myopikontroll? Studier har vist at en ved å redusere behandlingssonediameteren (TZD), får en større effekt de første seks månedene. Men for å oppnå en mindre TZD, er det ikke bare å redusere den bakre optiske sone diameteren (BOZD). Dessverre kan en mindre TZD gi økt mulighet for ikke-toleranse og redusert synsfunksjon.

Større pupillediameter har også vist seg å gi bedre effekt ved myopibehandling. Man tror at dette kan være på grunn av forbedret myopisk endring på den perifere retina.

INTERNATIONAL MYOPIA INSTITUTE WHITE PAPERS III 2023

International Myopia Institute (IMI) ble startet i 2015, og er et ideelt

prosjekt under Brien Holden Vision Institute (BHVI). IMI har sitt eget uavhengige styre, og medlemmene jobber frivillig. Målet med IMI er å undersøke, forstå og samle bevis rundt den pågående myopiepidemien, samt for relaterte refraksjonsproblemer. Ønsket er å bygge en samlet forståelse av hva myopi er, og finne mulige løsninger for å hindre direkte eller indirekte effekter på verdensbasis, samt sørge for forskning og informasjon til ulike samfunn, organisasjoner, politikere og øyehelseprofesjoner.

Det har vært seks hovedbidragsyttere til denne utgaven av The White Papers: Professor Mark Bullimore (Houston), Professor Ian Flitcroft (Dublin), Professor Lisa Ostrin (Houston), Professor Jost Jonas (Heidelberg), Professor James Wolffsohn (Aston) og Professor Padmaja Sakaridurg (Sydney), der alle har hatt ansvaret for et eget tema/kapittel.

International Myopia Institute White Papers III 2023 er tilgjengelig for nedlasting på IOVS. Dette er en oppgradering med nyere forskning på utgaven fra 2019. Blant annet har det blitt lagt til nye studier som omhandler myopi som starter i voksen alder, eller tidligere stabil myopi, som igjen øker i voksen alder. ●

TFOS – A LIFESTYLE EPIDEMIC; OCULAR SURFACE DISEASE

TEKST: KRISTÍN SELAND ÁGÚSTSDÓTTIR

The Tear film and Ocular Surface Society (TFOS) ble etablert i 2000, og er verdensledende innen øyehelseutdanning. Med hovedsete i Boston, USA, ønsker de å fremme forskning, tilgjengelighet og utdanning innenfor øyehelse og øyets overflate.

I april i år publiserte TFOS en ny rapport om tørre øyne i The Ocular Surface, med navnet «A lifestyle epidemic; Ocular surface disease». Totalt har 158 deltakere fra 38 ulike land deltatt i arbeidet, som har tatt nesten tre år. Rapporten består av ti kapitler, der hvert kapittel beskriver ulike livsstilsfaktorer som kan ha innvirkning på tårefilmen og øyets overflate. Disse inkluderer kontaktlinser, sminke, digitalt miljø, medisiner og medisinske prosedyrer, miljøforhold, livsstilsendringer, ernæring samt sosiale utfordringer.

For tilgang til hele rapporten anbefales du å besøke: tearfilm.org

EN HELT VANLIG BRILLE MED ADDISJON +16

TEKST OG FOTO: MERETE BØE

Jeg har en avtale med optiker Wegar Hogstad på Kongsberg og en av hans pasienter, Sondre. Sondre er svaksynt og har fått god hjelp av Wegar i mange år. Kanskje lar noen seg inspirere til å tenke muligheter utover det vanlige sortimentet av briller.

FRA BACHELOR- TIL MASTER-STUDENT MED VISUS 0,16

Sondre bor i Kongsberg og har nettopp gjort ferdig sin bachelor i statsvitenskap ved USN Campus Drammen. Etter ferien går veien til Trondheim og en mastergrad i Europastudier ved NTNU. Det som skiller Sondre fra andre medstudenter, er at han har visus 0,16 på sitt beste øye. Vi som optikere vet at dette er en vesentlig redusert visus, men klarer vi virkelig å sette oss skikkelig inn i hvordan det egentlig er å leve med visus 0,16? For oss er det en jobb, men for pasientene våre er det hverdagen og livet som er der 24-7. Det som i tillegg skiller Sondre fra andre svaksynte studenter, er at han har minimalt med hjelpemidler. Siden barneskolen har han hatt mange ulike løsninger som aldri har vært brukt, men Sondre kan huske at det han brukte var håndholdte lupr og PC. Det som gjør Sondre spesielt interessant for oss som optikere, er at han har bifokale lupebriller, og det har han hatt i mange år.

9 ÅR OG BIFOKALE LUPEBRILLER MED ADDISJON +16!

Da Sondre var 9 år fikk han sine første bifokale lupebriller. Dette var i 2010 da han ble med i et bachelor-prosjekt ved HiBu i samarbeid med Hjelpemiddel-sentralen i Buskerud, som det het den





Filterbrille brukt av Sondre

gangen. Dette var også første gangen Wegar tilpasset bifokale lupebriller. Som optiker hadde Wegar lang erfaring med tilpassing av svaksynt-optikk, men det var til gamle pasienter og ikke aktive gutter på 9 år.

Hverken optiker eller pasient husker denne første brillen spesielt godt, men Wegar husker at han var litt spent på hvordan det skulle gå med +16 i addisjon. Likevel hadde han inntrykk av at brillen ble brukt fra dag 1. Sondre husker at etter denne brillen var det ikke andre hjelpemidler, bortsett fra mobiltelefonen som alltid er med. Han har nå sin 5. bifokale lupebrille.

De brillene Sondre bruker i dag har styrke H +7.75/-3,0*10 VA 0,16 og V +8:25/-3.50*170 VA 0,1 og addisjon +16. Glassene som benyttes er et Optoflex omega med C28 segment. Det er ingen prismer i brillene da en så høy addisjon uansett gjør konvergens og samsyn umulig. Det er likevel viktig å ha addisjon i begge glass da han alternerer, og bruker både høyre og venstre segment hver for seg.

DET ER BARE EN VANLIG BRILLE

Som med alle andre flerstyrkebriller tenker en ikke over når en bruker nærdelen, selv om nærdelen gir en kort leseavstand. De viktigste bruksområdene for Sondre er mobiltelefonen og når annen tekst skal leses, akkurat som alle andre som bruker briller. Og som Sondre sier: – Det er ikke et hjelpemiddel, det er synet mitt. Lydbøker har aldri vært et godt alternativ for Sondre. Dette er litt atypisk i forhold til andre svaksynte,

som i større grad bruker lydbøker både til fag- og skjønnlitteratur, men med lupebrillen er Sondre en rask leser. Spesielt i forhold til studiene har visuell lesing vært viktig da han synes å huske mye bedre når han ser det han leser.

BIFOKAL FILTERBRILLE

Albinismen gjør at Sondre er ekstremt lysømfintlig og helt avhengig av filterbriller. Dette har vært en utfordring. Siden det er stor forskjell i styrken på bæreglasset og segmentet, har dette gitt fargeforskjeller i filterbrillen. Tykkelsen på glasset har gjort lesefeltet helt mørkt og ikke funksjonelt. Dette har resultert i en enstyrke-filterbrille med de begrensninger som det innebærer. I sommer er det likevel håp om at Sondre kan sitte ute og bruke mobilen som han pleier, da det er bestilt en ny filterbrille med bifokale glass. Dette vil bli en ny hverdag, hvis leverandør får til samme mørketsgrad på bæreglass og segment.

HVORDAN VILLET LIVET VÆRT UTEN EN BIFOKAL LUPEBRILLE?

Når jeg spør hvor han hadde vært uten de bifokale lupebrillene, ser jeg at det tenkes. – Interessene mine hadde jo vært de samme, men jeg vet ikke om jeg hadde orket studiene. Lydbøker hadde ikke fungert for meg til faglitteratur, da jeg sliter med å huske når jeg lytter, sier Sondre. Mange andre synshjelpemidler ville og vært mindre mobile og mer stasjonære enn det lupebrillen er. Et annet viktig aspekt som Sondre trekker frem, er det

sosiale. Når jeg er med venner føler jeg ingen begrensninger, jeg glemmer at jeg er svaksynt.

Med så gode tilbakemeldinger er det litt trist å tenke på at Sondre er en av veldig få unge, norske svaksynte som har en bifokal lupebrille, kanskje den eneste.

OPTIKERE MÅ GI ALLE PASIENTGRUPPER GODE LØSNINGER!

Dere husker kanskje at Sondre var en dreven bruker av håndholdte lupur, – kanskje det er et av suksesskriteriene? Han var vant med å ha kort leseavstand med lupene, og den største forskjellen var kanskje at han nå fikk begge hendene fri.

I tillegg har dere som optikere et stort ansvar til å tilpasse og tilby optiske løsninger som er utover addisjon +2,25!

Det er viktig å ha dialog med hjelpemiddelsentralen og leverandører av svaksyntoptikk. Dette vil gi gode erfaringer. Det gir positive ringvirkninger å tilpasse svaksyntoptikk. Er den svaksynte fornøyd med sine løsninger, er det ikke uvanlig at flere familiemedlemmer blir nye kunder. Wegar har lang erfaring med tilpassing av svaksynthjelpemidler og har også noen tanker rundt dette. – Mange optikere mangler erfaring med svaksynte og dette blir da en ukjent og litt skremmende pasientgruppe. Det er ingen som forventer at en skal kunne alt med en gang. Ikke vær redd for å prøve, og kjøp deg litt tid ved å kalle inn til en ny kontroll. ●

FRIHET UTEN BRILLER: KONTAKTLINSER FOR NYE BRUKERE

TEKST: KARI ANNE JAHR

Langsiktig, vellykket bruk av kontaktlinser kan gi forbedret livskvalitet, visuell tilfredshet og selvfølelse, gi brukere et bredere synsfelt og gjøre dem i stand til å delta i sport og andre fysiske aktiviteter uten briller.^{1,2} Å proaktivt anbefale linser og å være oppmerksom på årsakene til at nybegynnere har en tendens til å slutte med linsebruk, kan hjelpe linsebrukerne med å lykkes.^{2,3}

Å GI EN ANBEFALING

Pasienter som kan være interessert i å prøve kontaktlinser vil kanskje ikke alltid initiere utprøving selv. Studier viser at det er betydelig større sannsynlighet for at de prøver, og fortsetter med bruk av kontaktlinser, hvis optikeren kommer med en proaktiv anbefaling.³

I tillegg til å rutinemessig spørre brillebrukere om kontaktlinser, viser undersøkelser at det å tilby pasienter å teste kontaktlinser når de skal prøve innfatninger, kan føre til at fler også velger kontaktlinser, selv pasienter som ellers ikke hadde ønsket kontaktlinser.⁴

Hvordan gi den nye kontaktlinsebrukeren den beste starten?

Forskning på faktorene som fører til frafall blant nye kontaktlinsebrukere, kan bidra til å belyse årsakene og forhindre dropouts ved optimale tilnærminger til tilpasning og utprøving.

OPPFØLGING: TIDLIG OG OFTE

Å utføre en grundig øyehelseundersøkelse før linsetilpasning er nyttig for å identifisere og håndtere faktorer som kan påvirke kontaktlinseopplevelsen.² Regelmessige oppfølginger kan også hjelpe med å oppdage symptomer,

”

Mens ubehag og tørrhet ofte oppgis som årsaker til dropout blant etablerte kontaktlinsebrukere, er syn og håndtering øverst på listen for nybegynnere.

enten med et standardisert spørreskjema eller med spørsmål om kvaliteten på synet gjennom dagen, håndtering og isetting/uttak, timer med komfortabel bruk, og hvordan linser føles på slutten kontra begynnelsen av dagen.²

Mens ubehag og tørrhet ofte oppgis som årsaker til dropout blant etablerte kontaktlinsebrukere, er syn og håndtering øverst på listen for nybegynnere.^{2,5} En studie av frafall hos nye kontaktlinsebrukere fant at nesten halvparten sluttet i løpet av de to første månedene, og studien understreker viktigheten av tidlig oppfølging som en mulighet til å bli oppmerksom på

utfordringer og å gripe inn.⁶ Heldigvis tyder forskning også på at mange brukere som slutter å bruke kontaktlinser, kan lykkes med å retilpasses.⁵

VALG AV LINSE

Endagslinser kan være et utmerket valg for nye brukere – og spesielt for unge mennesker – ettersom det eliminerer behovet for linsevæske/desinfeksjon og er assosiert med redusert risiko for keratitt og hornhinneinfiltrater.⁵ For de brillebrukerne som ønsker et fleksibelt bruk er endagslinser også ideelle.

En ny silikonhydrogel endagslinse, Bausch + Lomb ULTRA® ONE DAY, kan være et passende valg for mange nye brukere. Dette grunnet linsens material- og fuktegenskaper, så vel som modaliteten.^{7,8}

Linsematerialet, kalifilcon A, er laget ved hjelp av en to-fase polymerisasjonsprosess, hvor fuktmidlene polyvinylpyrrolidon (PVP) og dimetylakrylamid (DMA) inkorporeres/innlemmes i en matrise av lang- og kortkjededede silikoner. Dette resulterer i en linse med høy Dk/t, høyt vanninnhold og lav modulus som gir enkel håndtering.⁷ Løsningen i blisterpak-



Foto: Colorbox

ningen inneholder utvalgte ingredienser som frigjøres fra linsen via passiv diffusjon for å beskytte, berike og stabilisere tårefilmen.^{7,8}

KLAR, FERDIG, LINSEBRUKER!

Selv om bruks- og pleieinstruksjoner for kontaktlinser kan være enkelt for optikerne, kan nye brukere oppleve at det blir mye informasjon på én gang. For noen kan stress også forstyrre deres evne til å følge og huske instruksjoner. Ytterligere kontaktpunkter, i form av etterkontroll og videre oppfølging, og ekstra skriftlig materiale, kan bidra til å styrke informasjonen og starte brukerne med gode vaner.⁹

Angående selve kontaktlinseutprøvingen tyder nyere bevis på at en gradvis tilpasningsperiode ikke er nødvendig med moderne myke dagslinser, noe som kan gjøre prosessen litt enklere for den nye linsebrukeren.¹⁰

Selv deltidsbruk av kontaktlinser kan tilby pasienter en viss grad av frihet og letthet i mange daglige aktiviteter. Å regelmessig tilby

kontaktlinser til kvalifiserte brillebrukere, spesielt ettersom synet og omstendighetene deres endrer seg, kan bidra til å fremme solide pasient-optiker-forhold. For pasienter som er interessert i å starte – eller starte på

nytt – med kontaktlinser, kan nøye vurdering av øyeoverflaten og oppmerksomhet på linsevalg og oppfølging bidra til å sikre suksess. ●

Artikkelforfatter er ansatt i Bausch+Lomb

Referanser

1. Kandel H. Quality-of-life outcomes of long-term contact lens wear: A systematic review. *Cont Lens Anterior Eye*. 2022;45(1):101521.
2. Pucker AD, Tichenor AA. A review of contact lens dropout. *Clin Optom (Auckl)*. 2020;12:85-94.
3. Jones L, Jones D, Langley C, Houlford M. Reactive or proactive contact lens fitting—does it make a difference? *Cont Lens Anterior Eye*. 1996;19(2):41-3.
4. Mayers M, Jansen Bishop M, Walerius D, et al. Improving your spectacle patients' in-practice experience with contact lenses during frame selection. *Cont Lens Anterior Eye*. 2019;42(4):406-410.
5. Walsh K, Jones L, Moody K. Addressing common myths and misconceptions in soft contact lens practice. *Clin Exp Optom*. 2022;105(5):459-473.
6. Sulley A, Young G, Hunt C. Factors in the success of new contact lens wearers. *Cont Lens Anterior Eye*. 2017;40(1):15-24.
7. Smith R. ComfortFeel Technology: A Unique Combination of Comfort & Eye Health Ingredients. Unpublished Data. Bausch & Lomb Incorporated. Rochester, NY; 2021.
8. Rah M. Ocular surface homeostasis and contact lens design. February 2021.
9. McMonnies CW. Improving patient education and attitudes toward compliance with instructions for contact lens use. *Cont Lens Anterior Eye*. 2011;34(5):241-8.
10. Pucker AD, Steele K, Rueff E, et al. Contact lens adaption in neophytes. *Optom Vis Sci*. 2021;98(3):266-271.

KAN INFRARØDT LYS BREMSE AMD-UTVIKLING?

TEKST: INGER LEWANDOWSKI

Ved Oslo Universitetssykehus gjennomføres nå et forskningsprosjekt for å finne ut om det er mulig å bremse utviklingen av aldersrelatert makuladegenerasjon (AMD).


Metoden det forskes på kalles fotobio-modulering (PBM) og er behandling med LumiThera Valede Light Delivery System, forteller øyelege Anca Roald til bladet Alt om Syn. Den benytter synlig til nær-infrarødt lys som lysdiode. Lyset trenger gjennom vev og stimulerer cellenes funksjon ved å øke energien og redusere oksidativt stress og betennelse. Behandlingen kan ikke gjenopprette celler som er gått tapt, men kan forbedre funksjonen til celler som er skadde.

Studien som gjennomføres, har som formål å undersøke om lysbehandling på

øyne med tørr AMD kan redusere risikoen for utvikling av denne til våt AMD. Pasientene som er med i studien har allerede utviklet våt AMD på det ene øyet, mens det andre øyet fortsatt har tørr AMD. Ved å belyse øyet med tørr AMD håper man å kunne forsinke eller forhindre at denne blir våt. Pasientene får PBM-behandling hver sjettede måned over en periode på to år. Øyet som allerede har våt AMD vil bli fulgt opp med standardinjeksjoner på vanlig måte.

Pasientene som deltar i studien vurderes i forhold til bestemte kriterier

og fordeles tilfeldig i en gruppe som får behandling, eller i en kontrollgruppe som ikke får det.

Anca Roald forteller at hvis de finner vitenskapelige bevis for at PBM-behandling har en forebyggende effekt, vil dette kunne føre til en behandling for pasienter med tørr AMD utenfor sykehus – en behandling som er enkel å utføre sammenlignet med dagens behandling med injeksjoner i øyet. 

Kilde: Norges Blindforbunds blad Alt om Syn nr 1, 2023

Fagutvalget informerer



Etter en etterlengtet sommerferie hadde Fagutvalget sitt første møte den 12. september. Der jobbet vi med siste finpussen på revideringen av R2 Undersøkelse med bruk av diagnostiske medikamenter og R11 Undersøkelse av pasienter med behov for øyeblikkelig hjelp. Disse vil derfor straks bli oversendt styret for godkjenning.

Nye retningslinjer for revidering ble også fordelt blant medlemmene. Disse inkluderer; R3 Undersøkelse og tilpassing av kontaktlinser, R10 Undersøkelse av pasienter med diabetes mellitus, R17 Generelle råd om administrasjon av klinikken og R23 Undersøkelse av pasienter med mistanke om netthinneløsning.

Den nye retningslinjen R26 Undersøkelse av pasienter med tørre øyne er, etter noen nye justeringer, straks på vei tilbake til styret for godkjenning.

I løpet av høsten vil Fagutvalget også se på behovet for en egen retningslinje for keratokonus.



X-tra Clean
lanseres også snart
med den helt nye
LayR-teknologien

OVERRASKENDE RENE OG KLARE BIOMETRISKE INTELLIGENTE BRILLEGLASS

Rodenstock X-tra Clean – den beste behandlingen til brilleglass!
X-tra Clean gir langvarig rene og klare brilleglass, som er utrolig
enkle å rengjøre.

R
RODENSTOCK
Because every eye is different

Bransjenytt



Polske Albert I'mStein sitt motto er «Fun and Happy», og de har et designerteam med medarbeidere fra hele verden.



Linotte er et nytt fransk selskap som lager sine innfatninger i lin.

SILMO SYDET!

Med 27 000 besøkende fra hele verden, er Silmo Paris tilbake for fullt som en ledende optikkmesse.

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

Covid satte de europeiske messene på pause i to år. Det er først nå de er tilbake for fullt. Silmo-messen i Paris er sammen med Mido i Milano de to største messene i verden. Mens Mido holdes tidlig vår, er Silmo fast på kalenderen i månedsskiftet september/oktober.

Silmo har et fagprogram som er klinisk relevant. Her kan du se siste nytt av teknologiske nyvinninger fra verdens ledende leverandører. Men aller mest er Silmo fortsatt en kjøps- og utstillingsmesse innen design og kreativitet. Blikkfangene er ofte de mer avantgarde innfatningene som franskmenn og italienere bærer med stil og eleganse, men som trauste nordboere ikke får helt dreisen på. Men i areal er det «mainstream»-produkter som dominerer, enten de kommer fra store og kjente aktører, eller fra mindre utviklere eller asiatiske brillefabrikker.

Et høydepunkt på messen er kåringen av beste produkter innen 10 kategorier, fra barnebriller til teknologiske nyvinninger.

I neste utgave får du en grundigere presentasjon av hva man kan oppleve på Silmo. 

SILMO D'OR 2023

ENFANT / CHILDREN



ETNIA BARCELONA
WITH «BA-BAAAANG!»

#SILMOPARIS

Prisen for beste barnebrille gikk til Etnia Barcelona med serien «Cartoon for kids». En ny kolleksjon inspirert av tegneseriehelter. Kolleksjonen «BA-BAAAANG!» skiller seg ut med eksplosivt design, samtidig som den er miljøvennlig. Brillene er innovativt fleksible og et kvalitetsprodukt med lite metall og acetat. Brillene har reservedeler som enkelt kan byttes av optiker.

75
YEARS
skaga
eyewear



SKAGA FIRAR 75 ÅR MED EN VINTAGE-INSPIRERAD SOLBÅGE

Skaga, 'Swedish by nature from 1948', firar 75 årsjubileum genom att släppa ett par limited edition solglasögon som går i linje med varumärkets distinkta etos där **svensk minimalism, hållbarhet** och **teknisk innovation** står i fokus.

De nya solglasögonen, som hyllar skandinavisk designtradition, är inspirerade av en ikonisk optisk båge skapad av **Sighsten Herrgård** – en av Sveriges mest kända designers och trendsättare.

Bågens konstruktion är tillverkad av en **aluminiumlegering, beta-titan** och ansvarsfullt acetat, medan linserna är i **Eastman Tritan™ Renew**, ett material varav 50% är återvunnen polyester från plastavfall i tillverkningsprocessen. Denna kombination speglar Skagas fokus på att skapa lätta, motståndskraftiga och miljömedvetna produkter.



Denna solbåge kommer att säljas i begränsad upplaga till utvalda butiker i Norden.

ZEISS SMARTLIFE- PORTEFØLJEN ER OPPDATERT



Foto: Zeiss

ZEISS har spennende nyheter. Premiumglassene ZEISS SmartLife blir enda bedre. Porteføljen omfatter enstyrkeglass, progressive og digitale brilleglass.

ZEISS oppdaterer SmartLife-sortimentet med ZEISS SmartLife Young for alderen 6-19. Samtidig oppdateres teknikken for hele porteføljen til SmartView 2.0. Det progressive toppglasset blir enda bedre med lanseringen av ZEISS SmartLife Individual 3.

Med Smart Dynamic Optics har ZEISS SmartLife hele veien tilbudt en mykere overgang mellom ulike synssoner, slik at man raskt kan skifte fokus mellom mobiltelefonen og omgivelsene. Brilleglassene tar også hensyn til brukerens alder ved hjelp av Age Intelligence-teknologi. Clear & Thin Optics-teknologien sørger for optimal balanse mellom optikk og estetikk. Nå i høst kommer det tre nye oppdateringer:

ZEISS SMARTVIEW 2.0-TEKNOLOGI

I hele porteføljen har ZEISS optimalisert brukerparametrene til dagens innfatninger. Dette er basert på over 5 millioner bestillinger av ZEISS SmartLife-glass. Det viktigste er at man kan identifisere øyets rotasjonssenter både horisontalt og vertikalt, noe som gir et enda bredere synsfelt.

ZEISS SMARTLIFE YOUNG


Nå kan også barn i alderen 6-19 år oppleve forskjellen med det beste fra glassporteføljen. Her blir det tatt hensyn til de kortere synsavstandene barn har på nært hold og ansiktets anatomi, samt den voksende pupillen.

ZEISS PROGRESSIVE SMARTLIFE INDIVIDUAL 3

De progressive toppglassene er blitt flere hakk bedre, takket være Intelligence Augmented Design™-teknologi. ZEISS har analysert 12,5 millioner datapunkter om detaljerte øye- og hodebevegelser i ulike aldersgrupper, for de ulike avstandene man ser på, samt mobilbruk og fysisk aktivitet. Dette har resultert i glass med enda bredere og klarere synsfelt som føles mer naturlig enn noen gang før.

KRYSSORD

LAGET AV: ROLF BANGSEID

			FORTRINN RØYS	BEFALENE	FILLE, FATLE	LØNNE-TRE	PATÉER	IDRETTS-FORBUND	ROMER-TALL 500	
			→	OPTIKER-INSTRUMENT	KAMELDYR BRØDSORT			ISLAMSK HØYTID SYNSLÆRE		
			↓				←			↖
				KJÆRLIG-HETSMUSE				BARYTT BYDELI TOKYO		
	→				DEMPET			BIL KJ.TEGN SPANIA		
DATO-OMRÅDER	↓	BIBELSK PROFET STILETT	↓	POPULÆRT		ÅPNING			BIL KJ.TEGN ØSTERRIKE	
→						EVNE-MANGEL	RAUS, LOJAL	FØDE	↓	
PRIMAT				SØNN AV (IRSK)	FJERNESYN	KJ.TEGN SØLV OSER		DRIKK PREFIKS (GUD)	FLATLØP FOR HESTER	
PLANTE-ORGAN TEMA, TVIST				STRINNET				NORRØN GUD		
→			EN BEHN	DAME, DONNA				SOLGUD TEPPE	↑	
CAMP		I ÅRET HAST				BEVEGEL-SESLÆRE RUSSISK ELV				
→				KJ.TEGN KALIUM	DIKTNING			ROMER-TALL 50	SVARTE	
									↑	
									→	
									→	

HOVEDVINNER FÅR OGSÅ ET BLI OPTIKER KRUS



LØSNING NO 4:

HER ER NORGESMESTEREN I OPTOMETRI

VINNERNE ER:

10 FLAXLODD:
CONNY, HELENE,
LENA OG HILDE FRA
SYNSAM VESTBY

5 FLAXLODD:
FRODE STENERSEN,
KRISTIANSAND

FINNER DU SETNINGEN?

- 1. PREMIE: 10 FLAXLODD
- 2. PREMIE: 5 FLAXLODD

TO VINNERE TREKES 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 17. november 2023.

Drømmer du om å kunne kombinere jobb med å bo i vakre Lofoten?

Hos oss blir du viktig!

VI TILBYR DEG:

- En lekker og klinisk godt utrustet butikk
- God lønn
- Tilgang til en svært hyggelig rorbu ytterst i Lofoten.

Lyst til å ta næringsmaster eller jobbe deler av året hos oss?

Vi skreddersyr din stillingsprosent!

Ring Heidi på tlf. 900 97 180.

Bli med på laget. Vi gleder oss!

Strauman

LOFOTEN OPTIKK

Tlf. 76 08 01 08



Besøk vår hjemmeside





“

– Først og fremst er det hyggelige folk og god stemning. Slik har det vært i alle Specsavers-butikkene jeg har jobbet i. Du føler deg som en del av en stor familie. Når vi er på kurs eller seminarer og treffer gamle kollegaer, føles det som om vi møter gamle venner igjen. Specsavers er også veldig gode til å støtte oss med kurs og informasjon, slik at vi utvikler oss og ligger i forkant av den faglige utviklingen i bransjen.”

Signe, optiker

Er du nysgjerrig på Signes historie?

Skann QR-koden for å lese mer om hvorfor Signe elsker jobben sin hos Specsavers. Hvis du ønsker å bli bedre kjent med Specsavers, besøk join.specsavers.com/no, eller kontakt Jennifer Eriksson på jennifer.eriksson@specsavers.com.



join.specsavers.com/no

Specsavers



Vi er nominert til
Mangfoldsprisen!

Statens utmerkelse for fremragende
bruk av innvandreres kompetanse i
arbeidslivet.

 Mangfoldsprisen

Vil du bli en del av et åpent og inkluderende felleskap?

Arbeidet med sosial bærekraft er en viktig del av vårt samfunnsansvar. I Brilleland handler det om å gi tilbake til samfunnet og investere i våre ansatte – hver dag. Her blir du en del av et mangfoldig og inkluderende miljø hvor alle mennesker er velkommen og hvor alle kan være seg selv.

I Brilleland er vi rike på mennesker, og nå søker vi deg for å styrke vårt unike mangfold!

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

Ta kontakt med vår HR rådgiver:

Karianne Huseby Nossen

Mail: khn@synoptik.no

Telefon: 90 68 78 79

Les mer om
mangfold og
inkludering i
Brilleland.





📍 FAUSKE

📍 FINNSNES

📍 STAVANGER

📍 MOLDE

📍 HAMAR CC

📍 OPPDAL

📍 MO I RANA

📍 KRISTIANSUND

📍 HARSTAD

📍 ELVERUM

ER DU VÅR NYE OPTIKER?

Vi søker etter optikere som har fokus på god øyehelse, de beste løsningene og ønsket om å dele sin kliniske ekspertise.



SYNSAM

SØK HER

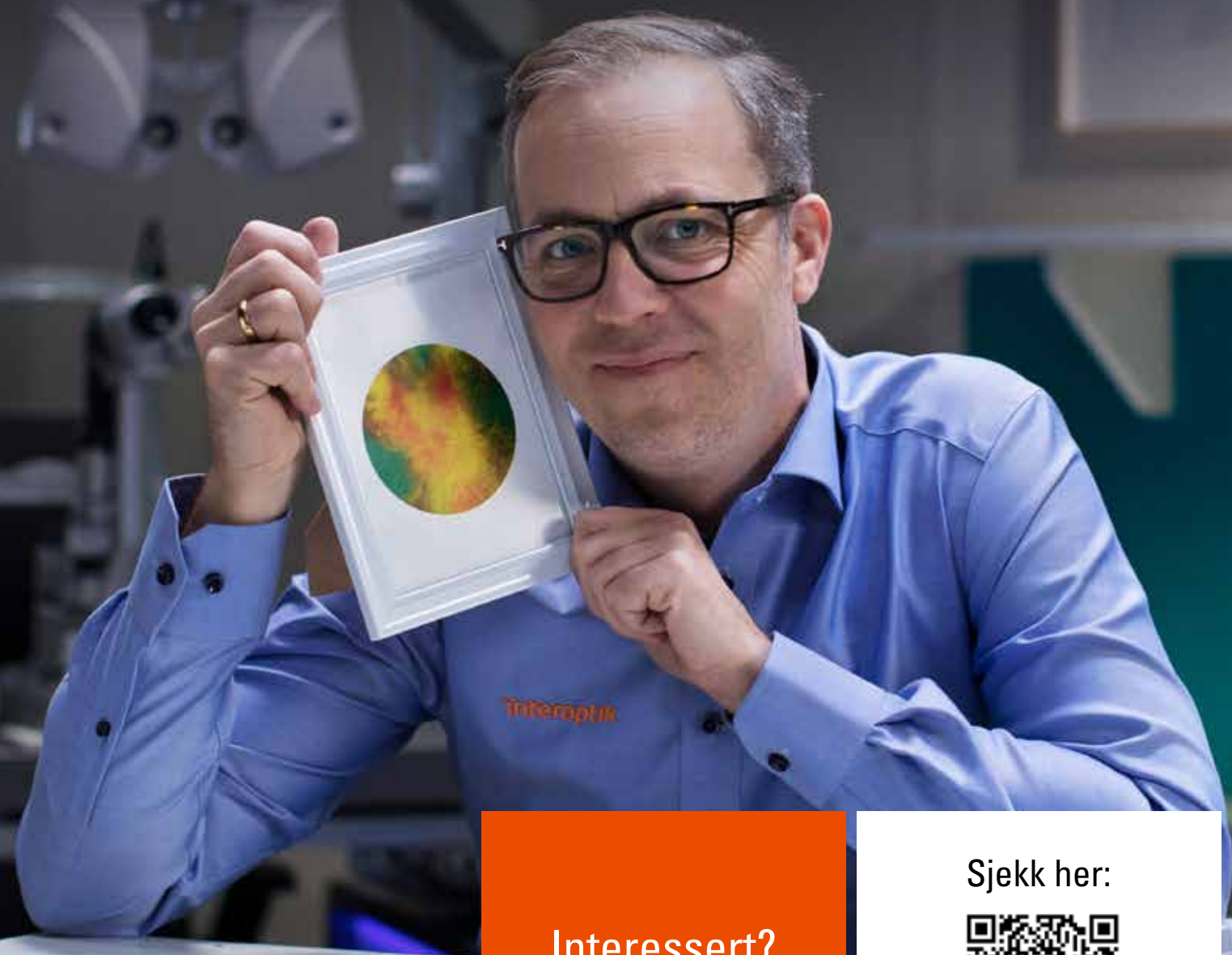


Har du en Interoptiker i deg?

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

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

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



interoptik

Sjekk her:



Interessert?
Se våre ledige
stillinger:

interoptik

DET FINNES OPTIKERE. OG DET FINNES INTEROPTIKERE.



Interoptik
har Norges
mest fornøyde
optiker kunder

Interoptik best av fire optikerkjeder i Norsk Kundebarometer 2023.
Et forskningsprosjekt ved Handelshøyskolen BI. www.kundebarometer.com

Krogh Optikk søker optikere

Er du min nye kollega?

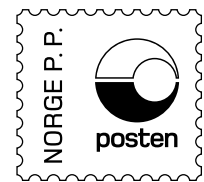
“Å jobbe hos Krogh Optikk har gitt meg muligheten til å utvikle mine ferdigheter innen kundeservice, mote og øyehelse.”



Søk her:



Krogh Optikk
se forskjellen



Returadresse:
Norges Optikerforbund
Øvre Slottsgate 18/20
0157 OSLO

REACHING NEW PATIENTS



**NEW
PARAMETERS
ADDED**

BAUSCH + LOMB ULTRA® MULTIFOCAL FOR ASTIGMATISM



SEAMLESS¹

3-Zone Progressive Design™ seamless vision near, far and in-between¹



STABLE²

OpticAlign™ Design
≤5° rotation on 95% of patients



SIMPLE^{3,4}

Easy to fit^{*3,4}
In stock and ready to ship

3280 parameters available in stock and ready to ship so you can reduce your patients' waiting time and fulfil their vision needs sooner.

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

Please read the Instructions for Use (IFU) for risks associated with Bausch + Lomb ULTRA® contact lenses.

®/™ are trademarks of Bausch & Lomb Incorporated or its affiliates. ©2023 Bausch & Lomb Incorporated or its affiliates.

ULT/EN/2305/76 June 2023