

OPTIKEREN

Tidsskrift for norsk optometri og synsvitenskap

Nº2

Møt en spesialist

SPESIALIST- OG
KOMPETANSE-
RÅDET

DESIGN OG
TRENDER

OPTIKER-
UTDANNINGENS
HISTORIE

e-Hinge*



Titanium body. Lifetime performance.

*New elasta Hinge.



SAFILO

MADE IN ITALY DAL 1934

In the new Safilo collection, design is one with ergonomics and elegance. Every element is conceived to serve both form and function, aesthetics and comfort. Our new exclusive titanium hinge – with its double spring mechanism – can withstand 15 years of impeccable performance. Every single frame embodies the excellence of Made in Italy eyewear manufacturing, a tradition we treasure as specialists in unparalleled Italian optical design and craftsmanship.

safilo.com

NYHETER

REPORTASJER

FAGSTOFF

N



Moldova får optikere.

R



Design og trender.

F



Slik ble vi optikere.

- 04 Leder
- 06 Felles innsats for rekruttering
- 07 Kommunikasjonskveld: Bry deg om menneskene
- 08 - Moldova får optikere
- Følg studenter på Facebook
- 11 NOF informerer
- 12 Netthandel gir linseslurv
- 44 Brillenytt
- 46 **Bransenytt:**
- eSight3
- Samarbeid om digitalt system
- Ny toppsjef i Specsavers Norge
- Virtual try-on for optikere
- Kongsberg Glasservice

- 14 Bli spesialist du også!
- 16 Hvorfor bli spesialist?
- 20 Midt i arbeidet: Født til det
- 22 **Tema – Brillor**
- Raskere brilleskift og flere valgmuligheter
- 24 - Opti 2018: Miljø og metall
- 28 - Copenhagen Specs: åpen og ærlig
- 32 Praksis på Madagaskar

- 34 Filterglass – når, hva og hvordan?
- 36 Ny metode for oppdagelse av lesevansker – måling av øyebevegelser gir svar
- 37 Dårlig syn med demens
- 38 Fremsynthet, flaks og dugnadsånd
- 41 - Leserbrev
- **Bokanmeldelse:** Oftalmologi 15. utgave: Lærebok og atlas
- 42 Optometriske berømtheter i Krona (10): Kjell Holmen – en viktig foregangsmann innen optoteknikk
- 49 Kryssord

Jobbsøker?

Se stillingsannonser bakerst i bladet

Forsidefoto: Hege Rosmo Lynghammer er spesialist i allmennoptometri (Foto: Solveig Hovstein)

OPTIKEREN

ANSVARLIG UTGIVER

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

OPTIKEREN

www.optikeren.org
redaksjonen@optikerforbund.no

Redaktør

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

REDAKSJONSKOMITÉ

Maria Jahr, Solveig Hovstein,
Dag Øyvind Olsen, Svein Tindlund

ANNONSESALG

Stina Olsen
Epost: stina@optikerforbund.no
Tlf: 23 25 54 50
Mobil: 92 29 28 74

DESIGN OG PRODUKSJON

Design: 07 Media
Trykk: 07 Oslo AS
Opplag: 2400

PLANLAGT UTGIVELSE

6 NUMMER PR. ÅR

NR.	MATERIELL- FRIST	UTG. DATO
3	14.05.18	20.06.18
4	25.07.18	29.08.18
5	01.10.18	17.10.18
6	26.11.18	12.12.18

VEILEDNING TIL ARTIKKELFORFATTERE

Se www.optikeren.org – For forfattere.
Optikeren legges i sin helhet ut på www.optikeren.org. Meningsytringer i tidsskriftets ulike innlegg deles ikke nødvendigvis av redaksjonen eller NOF.

ISSN 0333-1598



DAG ØYVIND OLSEN
REDAKTØR



VIS AT DU ER GOD!


Mange optikere har spesialkompetanse og erfaring som fortjener å bli vist frem og anerkjent. Kunder og pasienter har godt av å få vite om det, om du har videre utdanning innen et fagområde eller har jobbet mye med en spesiell pasientgruppe.

Samfunnet trenger også å vite at optikere er en mangfoldig gruppe helsepersonell med ulik spisskompetanse som kan bistå mennesker med forskjellige behov.

56 optikere har nå fått godkjenning som spesialist av Norges Optikerforbund, og langt flere er i en søknadsprosess. I denne utgaven av Optikeren kan du lese mer om bakgrunn, hensikt, hvem som kan søke og hvordan godkjenningen foregår. Og når du har fått en spesialistgodkjenning, forplikter arbeidet videre for å beholde den. Møt også en optiker som var i den første gruppen som ble godkjent på slutten av fjoråret, og les om hennes arbeidshverdag og tanker rundt det å være spesialist.

Det er grunn til å være stolt av den faglige standarden norske optikere har oppnådd, og vi ser oss også tilbake på utdanningen og hvordan norske optikere fikk utdanning på et høyere nivå så tidlig som i 1972.

Dagene blir lysere, snøen smelter, alt blir mer synlig. Det er vår og tid for fornyelse etter en lang vinter! I denne utgaven tar vi for oss briller, trender og nyheter med egne temasider. Mange optikere og butikkmedarbeidere blir inspirert av å besøke messer for å lære om materialvalg, brilleMOTE og for å se hva som rører seg ute i den store verden. Du møter en rekke produsenter og leverandører som gir et innblikk i årets nyheter. For brillene byttes hyppigere, og eldre vil se unge ut!

Nyt våren og den fine tiden vi har foran oss. 

God lesning!

Dag Øyvind Olsen
Redaktør
dag@optikerforbund.no



AKTIVITETSKALENDER

Faglige kurs, seminarer, møter osv. i tiden fremover. Send en melding til redaksjonen@optikerforbund.no dersom du kjenner til relevante arrangementer som vi har utelatt. Optikere kan søke deltakelse på alle arrangementene.

20.-22. APRIL

NOF landsmøte, fagkonferanse og SI generalforsamling
Scandic Seilet,
Molde, Norge
www.optikerne.no

29. APRIL- 3.MAI

ARVO 2018 (The Association for Research in Vision and Ophthalmology)
Hawaii, USA
www.arvomeeting2018.org

11.-13. MAI

European Academy of Optometry and Optics
Pula, Kroatia
www.occsee.hr/en

26. MAI

Nordic Contact Lens Forum
Waterfront Congress Center,
Stockholm, Sverige
www.nclf.com

4. JUNI

BCLA (British Contact Lens Association Meeting)
Conference Aston,
Birmingham, UK
www.bcla.org.uk

28. SEPTEMBER-1.OKTOBER

Silmo
Paris, Frankrike
www.silmoparis.com

8.-9. OKTOBER

Optometry and Vision Science
Edinburgh, Skottland
www.optoketry.conferenceseries.com

11. OKTOBER

Specsavers Clinical Conference, The Qube,
Gardermoen, Norge
www.clinicalconference.no

7.-10. NOVEMBER

American Academy of Optometry
San Antonio, Texas, USA
www.aaopt.org

NYE VARILUX X series™



Utvidet syn innen
armlengdes avstand
Takket være Xtend-
teknologien kan du
nå se hver detalj
sømløst og uten
anstrengelse.

SE DIN VERDEN I DETALJ

Nytt progressivt glass fra Essilor

Utvidet syn innen armlengdes avstand

Let's
focus
on sight



www.essilor.no



FELLES INNSATS FOR REKRUTTERING

I Mo i Rana gikk optikere fra ulike forretninger sammen om felles innsats for rekruttering på lokal utdanningsmesse.

TEKST: DAG ØYVIND OLSEN FOTO: PRIVAT

Fire butikker samarbeidet om å være med for å promotere optikeryrket for 2000 besøkende ungdommer. Noen pakket opp og rigget ned, mens alle deltok på Bli optiker-standen. Erfaringene var utelukkende gode.

– Deltakelsen gjør at lokale ungdommer får yrket lengre frem i pannebrasken, og en del er virkelig interessert i å få vite mer om utdanningen og yrket, sier optiker Erik Nygaard Nilsen hos Specsavers Stensland.

Han mener det er veldig viktig å møte de unge, forklare og vise frem yrket, snakke om en spennende hverdag, studiet, Kongsberg som studentby og skape en lokal bevissthet om hva det betyr å være optiker.

Mange er interessert i det problem-løsende aspektet ved å være optiker, den tekniske biten og det helsefaglige. Stensland sier samarbeidet mellom butikkene og at man tok på seg en bransjenøytral «hatt» fungerte veldig bra og ga godt utbytte.

– Vi må rekruttere lokalt for å få ungdommene tilbake, og for øyeblikket er det ikke stor mangel på optikere på Mo. Tre herfra studerer optometri for øyeblikket også.

Messedeltakelsen gjør også at optikere som var med, fikk impulser fra hverandre. 📍

KOMMUNIKASJONSKVELD: BRY DEG OM MENNESKENE

For å bli en god optiker må du bli god på kommunikasjon. Det er en viktig årsak til at Synsinformasjon holder en årlig kommunikasjonskveld for studentene på Kongsberg.

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN



1. Rita Aadne Ludviksen er leder i Forbli Optiker-utvalget og leder kommunikasjonskvelden der studentene fikk litt input utenom det vanlige på høgsolen.

2. Peter Karvik er kjent optiker, forretningsmann, kursholder og kommunikator fra Sverige. Han ga optikerstudentene gode og viktige råd å ta med seg på veien ut i yrkeslivet.

3. Pellegrino Riccardi er en mester i å snakke om flerkulturell kommunikasjon, hvordan vi setter mennesker i bås og våre fordommer. Det hele gjør han på en elegant måte som vekker følelser.



På skolen lærer studenten optikerfag, men hvordan kommuniserer man best i en arbeidshverdag der pasienten også er kunde?

Det er et viktig utgangspunkt for kommunikasjonskvelden, som i vinter ble holdt for femte gang på Kongsberg.

Foredragsholdere var Peter Karvik, optiker og vellykket forretningsmann fra Sverige, og Pellegrino Riccardi, ekspert på tverrkulturell kommunikasjon – en mann som får frem mest latter, men også tårer hos tilhørerne.

Karvik la vekt på at den viktigste årsaken bak ethvert fremgangsrikt selskap er kundene. Og de bryr seg lite om hva du kan, om du ikke bryr deg om dem!

En fornøyd kunde kommer tilbake og snakker med tre-fire mennesker om sin opplevelse. En misfornøyd kunde er tapt, og deler misnøyen med langt flere, gjerne på sosiale medier.

– Kundene vil betale for at du løser et problem, og gir dem gode følelser. Som optiker selger du friheten til å se, ikke kontaktlinser! fremholdt Karvik.

For å lykkes som optiker må man både være en god kliniker, en god menneskekjenner og en god kommunikator.

– Snakk løsninger med dem!, oppfordret han.

Karvik la også vekt på at vi kommuniserer hele tiden. Vi kan ikke la være å kommunisere! Det er viktig å være på bølgelengde, og man skal være ekte, ikke påklistret.

Han mener vi kan dele mennesker inn i fire grupper: Rasjonelle, organiserte, eksperimentelle og følelsesbaserte med sine særegenheter. Ofte finner ektefeller partnere fra en annen gruppe enn sin egen.

Pellegrino Riccardi spant videre på noe av dette i sitt foredrag: Folk vil i fremtiden ha behov for menneskelighet, det roboter ikke kan gi. Det handler om å gi omsorg («Love»), samhörighet og positive overraskelser.

Riccardi har deltatt på kommunikasjonskvelden før, og også vært foredragsholder på Norges Optikerforbunds landsmøtesamling i Fredrikstad for seks år siden. 📍



Dette er noen av studentene som vil bli Moldovas første optikere når de er ferdig utdannet om drøyt tre år. Her sammen med noen av lærerne (i hvitt).

MOLDOVA FÅR OPTIKERE

Utdanningen av Moldovas første optikere er i gang, takket være norsk innsats. I juni kommer de 15 studentene til Kongsberg for å få opplæring i optoteknikk.

TEKST OG FOTO: DAG ØYVIND OLSEN

I september i fjor startet optikerutdanningen ved det medisinske universitetet i Moldovas hovedstad Chisinau opp. Etter fire år skal første kull optikere være ferdig utdannet, på høyeste nivå i Europa. Det tilsvarer Europeisk Diplom!

Utdanningen er kommet i gang etter mange års innsats fra ildsjelen Hans Bjørn Bakketeig og flere organisasjoner, norske myndigheter, Høgskolen i Sørøst-Norge og bidrag fra norske optikere gjennom Norges Optikerforbund.

Økonomisk støtte til de fire første årene er gitt av SIU - Senter for internasjonalisering av utdanning. Dette dekker hovedtyngden av utgiftene, men ikke alt. Derfor er fortsatt støtte viktig, slik at studentene skal få dekket studieavgiften. På sikt er målet at finansieringen av utdanningen skal dekkes lokalt i Moldova.

Prosjektleder Bonnie Uchermann skal undervise studentene i optoteknikk når de kommer til Kongsberg ti dager i juni. De lokale lærekraftene besøkte den norske optikerutdanningen i fjor høst, da fagplanene for studiet ble gjennomgått. Staben av undervisningspersonell er i hovedsak øyeleger.

Rekrutteringen av 15 studenter i fjor høst gikk veldig bra, og det medisinske universitetet i hovedstaden Chisinau tror



FØLG STUDENTER PÅ FACEBOOK

Avgangsstudentene i optometri er nå i ferd med å avslutte sin tre måneders praksisperiode. På Madagaskar har en gruppe vært i sving (se egen reportasje), og det samme har fire studenter vært i Moldova. Du kan følge begge gruppene og lese om opplevelsene deres på Facebook. Her er Oda Haviken i gang med å tilpasse brille på svaksyntklinikk i Moldova.

på fortsatt god tilgang på kvalifiserte og motiverte studenter i årene fremover.

I løpet av året er målet å få på plass optoteknisk utstyr på universitetet i Moldova. 📍



– Kunne ikke valgt et bedre sted å være

Optikerne Hege R. Tvedt og Mette Rønning Bruenech er begge medlem i c)optikk.

Gode kollegaer, selvstendighet og økonomiske fordeler er stikkord som fremheves når Mette Rønning Bruenech og Hege R. Tvedt skal beskrive hverdagen i c)optikk.

Begge har solid erfaring både som optikere og bedriftseiere, og begge har mange år bak seg som medlemmer i c)optikk, Norges største sammenslutning av privateide optikerforretninger. C-Optikk AS er eid med lik andel av butikkene, og det er obligatorisk å kjøpe en eierandel ved medlemskap. Når vi møter Hege og Mette på den halvårlige messen på Gardermoen, forteller de engasjert om egne familiebedrifter som går mange generasjoner bakover i tid. Mette er eier og daglig leder av Optiker Rønning i Horten, og Hege har samme posisjon hos Tvedt Optikk i Kristiansand. Da føles det ekstra viktig å ta godt vare på virksomheten, noe de begge er klare på at c)optikk hjelper dem med. – Jeg har ikke en eneste gang tenkt at vi skulle vært med i en annen gruppering. Her får vi en pakke som ivaretar oss økonomisk, faglig og sosialt, men som lar oss drive butikken selv, forklarer Hege. Optiker Rønning har vært med i sammenslutningen helt siden starten i 2002: – Vi merket øyeblikkelig at c)optikk var bra strukturert og organisert, og plutselig slapp vi mange av de oppgavene som vi tidligere måtte ordne selv. Vi kunne ikke valgt et bedre

sted å være, sier Mette, som fremhever de gode bånd som hennes forretning har både til servicekontoret og til de andre medlemmene i c)optikk.

Stor nytte av fellesskapet

– Det er et godt kollegialt forhold, der vi har lyst til å gjøre hverandre gode. Både på messene og i hverdagen utveksler vi praktiske erfaringer og drar nytte av å være en del av et fellesskap, sier hun.

– Og etter en messe er vi alltid fulle av faglig og sosialt påfyll, legger Hege til. De setter begge pris på de mange gode foredragene, og fokuset på at alle skal kurses og ha en felles plattform av kunnskap. Messen er også hovedarena for innkjøp og for dialog med leverandørene.

Et messebesøk er heller ikke komplett uten møtet «Veien videre».

– Folk gjør alt de kan for å få med seg det. Der får vi «rikets tilstand» og informasjon om det nye som kommer, forteller Mette. På servicekontoret har de faglig kompetanse som gjør at de raskt kan sette seg inn i utfordringene som hører til det å drive en optikerforretning. Mette og Hege beskriver et godt samspill mellom servicekontoret og butikkene, og ser helt klart fordeler med å overlate visse deler til dem. – I c)optikk blir du hørt, og ingenting er påtvunget. Vi vet at vi blir ivaretatt. Så kan vi bruke tiden på det vi

liker best, nemlig å drive butikk, sier Hege.

Økonomisk optur

For både henne og Mette er det et viktig poeng at grupperingen eies av selvstendige optikerbutikker. – Som eier av egen butikk, er du mer engasjert i hvordan det er å drive den, mener Hege. Mette sier at motivasjonsfaktoren er viktig som butikkeier. – Og hvis du blir kjøpt opp, mister du fort den. De to bedriftseierne fremhever også den positive økonomiske siden ved å være med i c)optikk. Her skal butikkene tjene pengene,

“Her får vi en pakke som ivaretar oss økonomisk, faglig og sosialt, men som lar oss drive butikken selv”

og det har gjort at gjennomsnittlig fortjeneste for medlemmene er den beste i optikerbransjen.

– Det koster veldig lite å være med, og det lille du må ut med, får du tilbake – og vel så det, sier Mette. Hege legger til: – Det å bestemme i egen butikk er nok den aller viktigste grunnen til at du er med i c)optikk.

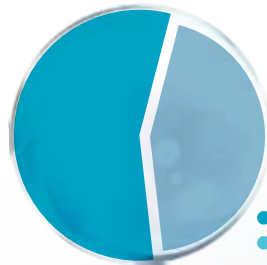
For mer informasjon,
ta kontakt på
telefon 32 72 27 27

c)optikk

Unge kontaktlinsebrukere: En stor mulighet for din bedrift.



15% av
brillebrukere i Norden
bruker kontaktlinser¹.



56% av de
under 24 år kunne tenke
seg å prøve kontaktlinser².



63% av
brukerne begynte da de
var under 24 år¹.

BLI MED PÅ VÅRKAMPANJEN TIL ALCON

Delta i vår 360° forbrukerkampanje og få glede av et stort antall markedsføringsverktøy.

Dra nytte av en betydelig mediekampanje – rettet mot potensielle unge kunder i ditt område og få mer trafikk til butikken din.



Med **kontaktlinsene DAILIES® AquaComfort Plus®** og **AIR OPTIX® plus HydraGlyde®** kan unge brillebrukere oppleve livet på en helt ny måte.

Tilby alle unge kunder å prøve kontaktlinser og hjelp dem med å leve livet fullt ut!

Hvis du ønsker mer informasjon, kan du kontakte din lokale salgsrepresentant fra Alcon®, eller Alcon® kundeservice på 32 77 11 33

^{1,2} Vision Need Monitor 2016 & 2017, Alcon data on file. DAILIES®, DAILIES® AquaComfort PLUS®, AIR OPTIX®, AIR OPTIX® plus HydraGlyde® and the Alcon® logo are trademarks of the Novartis company. AOSEPT® is a trademark of American Optical.



Møter med øyelegeforeningen

NOF har hatt møter med Norsk oftalmologisk forening gjennom høsten -17 og i vår. Vi er glade for å kunne ha god dialog og enes rundt flere saker. Samtidig vil flere samarbeidspartnere bli aktuelle fremover når optikerens rolle i helsenorge stadig styrkes.

E-helse

E-helse er en varm potet om dagen og NOF følger utviklingen nøye. Digitale tjenester som både kan forenkle optikerens hverdag men også gi konkurranse er kraftig økende. Vi ønsker at våre medlemmer skal være bevisst sitt ansvar for egen pasient og være faglig oppdatert til å kunne vurdere funn av egne undersøkelser.

Spesialister

Norges Optikerforbunds Spesialist- og kompetanseråd har så langt godkjent 46 optikere som Spesialist innen allmennoptometri og ti optikere som Spesialist innen ortoptikk og pediatrik optometri. For å holde på tittelen må optikerne holde seg faglig oppdatert og dokumentere dette bl.a. gjennom NOFEP-poeng.

Bli NOF-medlem!

Visste du at NOF har over 1200 hovedmedlemmer, 239 studentmedlemmer og 136 pensjonistmedlemmer i tillegg til assosierte og passive medlemmer? Det er omkring 1500 yrkesaktive optikere i Norge? Vi er den eneste interesseorganisasjonen som taler optikerens sak! Sammen er vi sterkere og bedre rustet til å skape vår egen arbeidshverdag i fremtiden.

OPTIKEREN ER ET UNIKT ANNONSEMEDIUM

INGEN ANDRE NÅR BRANSJEN OG
LANDETS OPTIKERE SOM OSS.

Kontakt stina@optikerforbund.no
eller sjekk vår nettside på optikerne.no for mer informasjon!



NETTHANDEL GIR LINSESLURV

Én av tre kontaktlinsebrukere som kjøper linser fritt på internett følger ikke anbefalte kontrollrutiner, viser en ny undersøkelse. Det kan føre til alvorlige øyeinfeksjoner, og i verste fall blindhet. **TEKST: ROLF MAGNUS W. SÆTHER**

– Forskning viser at linsebrukere som ikke følger kontrollrutinene har en betydelige høyere risiko for komplikasjoner. Alle bør gå til årlig kontroll og følge optikerens råd og anbefalinger, sier Ann Elisabeth Ystenæs. Hun er ansvarlig for kontaktlinseutdanningen av norske optikere ved Høgskolen i Sørøst-Norge.

Undersøkelsen som Kantar TNS har gjort for optikerbransjen viser at 34% av kontaktlinsebrukere som kjøper linser fritt på nett dropper kontrollen hos optiker. 9% vet ikke om de har hatt kontroll.

– Tallene er bekymringsfulle selv om det er en liten forbedring fra siste undersøkelse i 2016. Vi har ingen problemer med at folk handler kontaktlinser verken på nettet eller andre steder, men oppfølgingen og kontrollen er det viktig at man lar en godkjent kontaktlinsetilpasser gjøre, sier generalsekretær Hans Torvald

Haugo i Norges Optikerforbund. Han er bekymret for at netthandel gjør oss til sløve forbrukere og ikke kloke kontaktlinsebrukere.

FÅR GODE RÅD

På kontrollen undersøkes øyet for skader og du får gode råd for å unngå problemer knyttet til bruk av kontaktlinser. Optikeren vil kontrollere at kontaktlinsen fortsatt passer og vurdere om du bør bytte til en annen type linse eller endre styrke.

– Dermed reduserer man risikoen for å få alvorlige infeksjoner på øynene sine. De som går på kontroll får det som er best for sine øyne til enhver tid, sier Haugo.

Den viktigste årsaken til at folk ikke går til kontroll er at de mener de selv ville merke det dersom noe var galt.

– Jeg er redd de tar feil. En kontaktlinse kan faktisk kamuflere symptomer.

Dersom du har et lite sår i hornhinnen, kan linsen ligge som en bandasje over og gjøre at du ikke merker skaden. Det kan føre til at du søker senere hjelp enn du ellers ville ha gjort, sier Ann Elisabeth Ystenæs.

AMØBE SPISER HORNHINNEN

Gal bruk av kontaktlinser kan i verste fall føre til at du mister synet. Akantamøbe er en farlig parasitt som angriper linsebrukere oftere enn andre. Kommer den på øyet ditt, begynner den å spise opp hornhinnen.

– Akantamøbeinfeksjon er en sjelden, men svært alvorlig tilstand. Man risikerer å bli blind i løpet av kort tid. For å forhindre sykdommen er det en ting som gjelder, nemlig å unngå å få vann på kontaktlinsene. Derfor er det viktig å vite hvordan man skal håndtere linser og å følge de rådene som blir gitt fra optikeren, sier Ystenæs.

SLIK UNNGÅR DU LINSETRØBBEL

De viktigste rådene for trygg bruk er å vaske hendene hver gang man skal ta i linsene, unngå vann på linsene, rengjøre linsetuiene med kontaktlinsevæske (aldri vann), skru på korken på linsevæsken og bytte væsken ut regelmessig.

Studier viser at det er mindre komplikasjoner med endagslinser enn linser man bruker flere ganger. Men det forutsetter at de brukes som de skal, og tas av om natten.

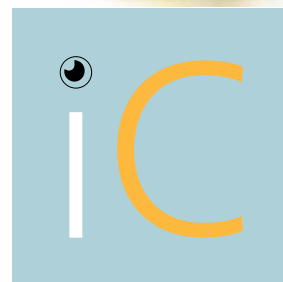
– Sover man med linser har man en femdoblet risiko for å få en infeksjon, så det vil jeg fraråde, sier Ystenæs.

En gang hver dag bør linsebrukere stille seg foran speilet og kontrollere øynene sine.

– Se om de er blitt røde og kjenn etter om det er vondt eller irritert. Vurder om synet har forandret seg siden sist. Merker du en forandring, så kontakt den som har tilpasset linsene og få hjelp der, sier Ystenæs.

Dersom du følger de rådene og går til kontroll, er det svært liten risiko forbundet med å bruke kontaktlinser. **🔴**

(Presseutsendelse fra Norges Optikerforbund april 2018)



OPTICAL GROUP

Full frihet, eierskap og svært gode innkjøpsavtaler!

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

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

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

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

Fakta iC Optical Group AS

- Ble stiftet etter at innkjøpsgruppene Frie Norske Optikere og Interlens slo seg sammen, og har vært i drift siden april 2017
- Har i dag 24 medlemsbedrifter spredt over hele landet
- Hver butikk beholder sin egenart i sitt lokale miljø
- Svært gode leverandørbetingelser
- Alle medlemsbedrifter er medeiere i selskapet
- Ingen medlemsavgift

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

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

icopticalgroup.no



BLI SPESIALIST DU OGSÅ!

På slutten av fjoråret fikk de første
bransjeinterne spesialistene sitt godkjent-stempel
av Norges Optikerforbund. Hvordan foregår
godkjenningsprosessen, hva skal til, og hva er
utbyttet? Bli oppdatert på de neste sidene!

TEKST: DAG ØVIND OLSEN



Spesialist- og kompetanserådet består av Ellen Svarverud, Magne Helland, Anne Norvik Jervell og Arnulf Myklebust.



Koordineringsmøte mellom representanter fra Fagutvalget og Spesialist- og kompetanserådet om vedlikehold av spesialist-tittel. Fra venstre Magne Helland, Lene Luraas, Arnulf Myklebust, Marianne Mathisen og Anne Norvik Jervell.

Spesialist i allmenn-optometri er én mulighet, spesialist i ortoptikk og pediatrik optometri er en annen. Spesialist-tittelen skal henge høyt og det kreves spesifikk kompetanse og konkret formell utdanning for å få tittelen – men det er det mange norske optikere som har!

Det er Norges Optikerforbunds spesialist- og kompetanseråd som håndterer godkjenningen av spesialistene. Medlemmene av rådet velges av Landsmøtet, og består av Ellen Svarverud, Magne Helland, Arnulf Myklebust og leder Anne Norvik Jervell.

– Det finnes så mange flinke optikere der ute og det er viktig å synliggjøre hva man er god i, sier Anne Norvik Jervell.

Spesialistene skal fremme fagutvikling og skape grunnlag for at flere pasientgrupper kan bli ivaretatt hos optiker. Mastergrad fra USN (Universitetet/Høgskolen i Sørøst-Norge) er standard tilgang til å få en slik godkjenning, uten mastergrad settes det krav til realkompetanse. Mange norske optikere har en PCO-Master fra USA, og denne godkjennes i en overgangsordning. Noen norske optikere har master-

utdanning fra andre land, som Australia. I slike tilfeller kan det være behov for mer vurdering om man får godkjenning. Da er det den enkelte søkers ansvar å legge ved fagplaner som tilsvarer USN-Master.

Det er laget et godt data-verktøy der man søker og legger ved all dokumentasjon.

Selv om dette ikke er en offentlig godkjent ordning, er det en bransjeintern spesialitet som kan brukes utad. Norges Optikerforbund setter strenge krav til både godkjenning og vedlikehold for å beholde den. Det er Fagutvalget som utformer kravene og Spesialistrådet som utfører selve godkjenningsprosessen i sine møter. De har så langt hatt to slike godkjenningsmøter, og dette er i dag hovedoppgaven til rådet.

– Kravene til sertifisering og re-sertifisering er med på at man reflekterer mer over jobben man gjør. Det bidrar i sin tur til å skape stolthet, fremholder Jervell.

Det har vært interne diskusjoner i Norges Optikerforbund om håndhevingen av reglene og hvordan kriteriene kan finslipes. Dette skal evalueres neste år.

– Det skal ikke være enkelt å være spesialist, og for å beholde en spesialitet har vi lagt oss på en linje som er strengere enn andre fagorganisasjoner vi kan sammenligne oss med, sier Anne Norvik Jervell.

– Vi i Spesialist- og kompetanserådet er fornøyd med antallet søkere, og det er et større potensiale for at flere kan søke. Så håper vi de som har fått godkjenningen er flinke til å vedlikeholde kompetansen. Blant annet innebærer det å loggføre 60 pasienter innen hver kategori over en treårsperiode. Man må også oppfylle NOFEP-kravet om 26 etterutdanningspoeng i løpet av en treårsperiode.

Spesialist- og kompetanserådet vil informere nærmere om krav til vedlikehold av kompetanse til de som allerede har fått godkjenningen på plass. Det blir også en gjennomgang i løpet av landsmøtehelga i Molde.

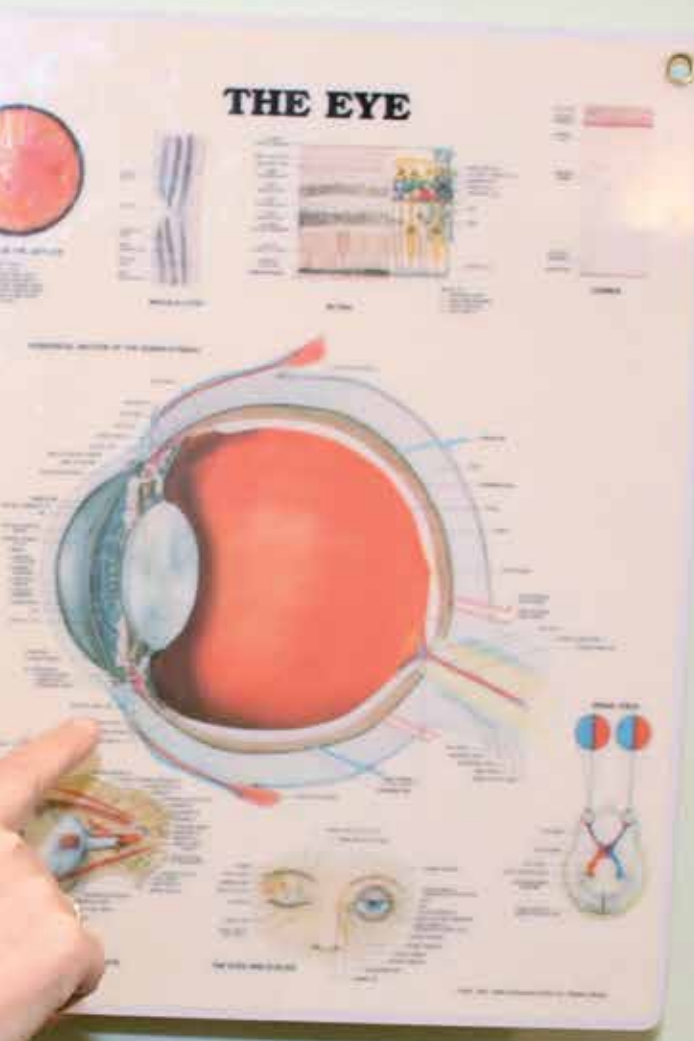
Til nå har 56 optikere fått spesialistgodkjenning, 46 i allmennoptometri og ti i ortoptikk og pediatrik optometri. ●



HVORFOR BLI SPESIALIST?

Tittelen spesialist gir foruten en fin tittel, god dokumentasjon på utdanningen og en dytt for å skaffe seg videre faglig utvikling. Hege Rosmo Lynghammer søkte om å bli spesialist i allmennoptometri.

TEKST OG FOTO: SOLVEIG HOVSTEIN



Coveret er alltid nyttig.

– Jeg så på hjemmesidene til NOF at man kunne søke om å bli oppført som spesialist. Det var ingen grunner til å ikke søke når jeg hadde PCO-masteren, så det var bare å sende kopi av papirer. Det var enkelt og greit. Man går inn på hjemmesidene og legger inn opplysningene, scanner godkjenningene og vitnemål, og sender så over. Jeg hadde godkjenningene hengende på veggen på jobben, så disse var lett tilgjengelige.

Hva betyr det å bli spesialist?

– Jeg tenkte at det kanskje ikke hadde så mye praktisk betydning i jobben min å få tittelen, men jeg ville gjerne ha utdanningen min dokumentert så godt som mulig. Lynghammer var ferdig med PCO-masteren i 2004. I løpet av denne masteren var hun på to samlinger i USA, hver på to uker. Hun har fått godkjent søknaden og er nå spesialist i allmennoptometri.

Hvordan er arbeidshverdagen din?

– Jeg jobber veldig klinisk og har timer hele tiden. Det trives jeg veldig godt med og vil gjerne ha det slik. Jeg møter mange forskjellige kunder. Jeg liker godt å jobbe med eldre mennesker. I møte med disse er det viktig med god kommunikasjon, det å kunne forklare hvordan situasjonen er hvis de ikke ser så godt lenger.

–Jeg tok «tørre øyne»-kurset ved HSN våren 2017. Jeg liker godt å kunne hjelpe pasienter som er plaget med tørre øyne. Vi har utstyr på vei til dette, så vi kan jobbe mer omfattende med det i butikken. Det betyr mye for meg å kunne dra på kurs og lære mer, hvis ikke kan det hende man går lei og går litt i samme tralten.



Etter å ha tatt kurs i «tørre øyne» synes Lynghammer det er spennende å teste det hun har lært.

For å forbli spesialist skal du ha 60 kasus, det vil si 60 pasienter du skal registrere. Dette oppleves positivt, synes Lynghammer, som synes det er bra at man får en liten dytt til å oppdatere seg på forskjellige emner. Du må ha utført alle 60 registreringene i løpet av en treårs-periode. Man legger inn en referanse fra optimal eller andre datasystemer, slik at man enkelt skal kunne finne tilbake til pasienten ved behov.

KAN HOSPITERE

Det kan være enkelte temaer man må hospitere på hvis man ikke ser dem i sin egen praksis.

Lynghammer forklarer at man blant annet skal ta for- og etterkontroller på laseropererte. Dette har hun foreløpig ikke jobbet noe med. Man kan hospitere på inntil 10 av

de 60 registreringene. Hun kan da kontakte klinikker som utfører disse operasjonene og be om å få bli med på kontroller de utfører der.

– Harde linser skal man også tilpasse. Jeg gjør ikke dette så veldig ofte, men jeg synes det er artig. Det gjelder oftest tilpasning av harde linser til keratokonuspasienter. Det er ikke alltid det er så mange spesielle og utfordrende ting i den vanlige praksisen, men av og til dukker det opp interessante spesialtilfeller.

Man skal levere pasientregistreringer innenfor disse temaene: Vurdering av pasientens øyehelse ved bruk av tropikamid eller cyclopentolat, diabetesretinopati, aldersrelatert makuladegenerasjon, katarakt, glaucom, håndtere mindre



Hege Rosmo Lynghammer gleder seg til å ta i bruk nytt utstyr for å jobbe med tørre øyne.

inflammasjoner og infeksjoner i øyets fremre segment, forundersøkelse og etterkontroller av pasienter med behov for refraktiv kirurgi, formstabile kontaktlinser, undersøkelse av pasienter med synshemming og rådgivning om deres reduserte synsfunksjon (NAV-kriterier for synshemming), samt undersøkelse og oppfølging av pasienter med tørre øyne.

I butikken Lynghammer jobber har de blant annet funduskamera, topograf og perimeter. OCT står på ønskelista hos optikerne, men et slik instrument koster jo som kjent endel penger.

Bryr kundene seg om spesialistgodkjenning?

Hun har fått på stempelet sitt at hun er spesialist, men sier at det ikke er noen kunder som har kommentert det spesielt. – Det er ikke sikkert at kundene tenker så mye over det, kanskje de tenker at en optiker er en optiker uansett, men det er klart at enkelte er opptatt av tittel og grader. De spør gjerne litt om utdanninga du har tatt. Hvis tittelen spesialist kan gi disse kundene en ekstra trygghet, så er det jo bare positivt.

– Vi har kun fått bekreftelse på mail om godkjenning som spesialist, og man blir oppført på nettsiden til NOF. Kanskje hadde det vært en idé å ha et papir på at man er spesialist som man kan henge på veggen? undrer hun.

Hva synes du om å lage en oversikt over spesialister og spesialiteter?

– Det er positivt for å vise bredden i faget. Noen er spesialister i allmennoptometri og noen er spesialister i ortoptikk

DEFINISJON AV SPESIALIST

- + Spesialist, person som etter fullført grunnutdanning innen et fagfelt har gjennomgått teoretisk og praktisk videreutdanning i en nærmere angitt del av faget. Denne personen er altså spesielt dyktig eller godt utdannet innenfor sitt fagfelt.

og pediatrik optometri. Per dags dato har det kanskje ikke så stor betydning, men i framtida kan det ha det. Det blir jo mer og mer samarbeid med øyeleger og optikere blir ansatt i øyelegepraksiser. Da kan jo øyeleger være opptatt av hva som er hovedfokuset ditt.

Både Lynghammer og optiker Odd Arne Furuhaug hos Specsavers på Tiller har spesialistgodkjenning. Når andre optikere skjønner at det er snakk om faglige oppdateringer og at man forplikter seg til det, kan de synes dette er interessant, tror Lynghammer.

FRIST FOR Å SØKE

– Man må ha mastergrad for å bli spesialist og vi som har PCO-masteren må søke om denne tittelen innen fem år, ellers blir det for sent å få den tittelen. Dersom det å være spesialist skulle få større betydning i framtida, er det jo kjedelig om man ikke har sørget for å få denne. Derfor er det viktig å søke nå for de som er i denne kategorien.

KAN MISTE TITTELEN

Når du har fått spesialistgodkjenning, må du gjøre ditt for å beholde den. Du kan miste spesialistgodkjenningen hvis du ikke leverer inn 60 pasientregistreringer og du må også ha et visst antall poeng fra kurs. Det er derfor litt press for å videreutvikle seg og det kan man trenge av og til. Du har imidlertid tre år på deg på å levere inn 60 pasientregistreringer, så det er jo overkommelig, avslutter Lynghammer. ●



Kirsti Tønnessen deltar på utdanningsmesser for «Bli Optiker-kampanjen» for å markedsføre optikeryrket. Hun er også en aktiv lokalpolitiker, og sitter både i kommunestyret og formannskapet for Høyre i Lyngdal.

FØDT TIL DET

Faren var urmaker og ble optiker. For Kirsti Tønnessen i Lyngdal på Sørlandet var det forventet av hun skulle overta butikken. Veien dit tok en annen retning enn via Kongsberg.

TEKST OG FOTO: DAG ØVIND OLSEN

Folk fra Lyngdal er kjent for å være driftige og å få det til. Det er ofte kort vei fra ord til handling, og selv om innbyggertallet er ganske lavt, trekker den store Handelsparken utenfor sentrum folk fra hele regionen. Men det er i Lyngdal sentrum Kirsti Tønnessen driver sin optikerbutikk sammen med søster Torunn, som eneste optiker, og med mamma boende i andre etasje i den flotte murbygning-

gen, midt i gamle sentrum. I år fyller bedriften 70 år.

Her fikk Kirsti Tønnessen optikeryrket med butikkjobbing inn i blodet. Utdannelsen tok hun ikke som de fleste andre på Kongsberg, hun dro til England og studerte optometri i tre år på University of Bradford.

– Det var en veldig god skole med kjente forelesere og mye relevant prak-

sis. Optometrifaget lå jo langt fremme i England, også for 20 år siden. Mens det var ingeniørutdanning i Norge fikk vi en Bachelorgrad.

Flere nordmenn studerte optometri i England på denne tiden, og selv nå holder Kirsti Tønnessen kontakt med flere av dem. På Alliance Optikks jubileums-samling i høst var tre av dem til stede.

– Jeg vil oppfordre flere til å studere i utlandet. Har du mulighet, så gjør det! Utbyttet er stort. Vi hadde veldig

Midt i arbeidet

varierte praksis, med utplassering på sykehus, og i både optikerbutikkene Boots Opticians og Vision Express. Som hjemkommet og utdannet optiker føler man seg kanskje litt på siden av det norske optikermiljøet. Innsikten i hva de som hadde studert ute var ikke så god, i alle fall den gang da, mener Tønnessen.

– Jeg sendte inn hele pensumlista da jeg søkte om å få bruke diagnostika og kontaktlinsegodkjenning. Det er nok riktig at man ikke får den samme forbindelsen til bransjen, miljøet og faget i Norge. Noen ganger kunne det også være litt vanskelig å få veiledning av leverandørene.

Hvordan holder du deg faglig oppdatert?

– I dag finnes det nok av tilbud, både gjennom kjeden og leverandørene, spesielt flere kurs på nettet er bra. Hadde ikke disse tilbudene eksistert, ville jeg nok søkt kurs andre steder, som på høyskolen.

Er du engasjert i optikerens rettigheter? Hva tenker du om at optikeren kan avlaste i et presset helsevesen, for oppfølging av eksempelvis barn og eldre?

– Allerede da jeg studerte i England var det mye «shared-care», blant annet innen diabetes. Der lå man allerede den gang et godt stykke foran Norge. Her hos oss er det ikke alltid så lett å få det til. Det er sensitivt i forhold til øyelegene, og det er trist at samarbeidet varierer så mye. Det er leit, fordi vi jobber på samme lag. I utgangspunktet synes jeg det er veldig bra om vi får til å gjøre mer. Det er jo allerede underdekning på øyeleger.



To ganger i året holde Alliance Optikk messe og samling for medlemmene. I år var det tiårs-jubileum. Det faglige og sosiale går hånd i hånd og utgjør et viktig fellesskap for en «ensom» optiker fra Lyngdal i Vest-Agder.

Som eneste optiker i butikken, er det sikkert nok å gjøre. Har du rom for å jobbe tverrfaglig, for eksempel med barn?

– Skole og PP-tjeneste må jeg si vi har lite med å gjøre. Men det går også på kapasitet. Som eneste optiker begrenser det seg tidsmessig.

Hva synes du om yrket nå, nær 20 år etter at du var ferdig?

– Det er en kjempejobb. Å få hjelpe folk er veldig givende. Min far sa «det er en flott jobb å være optiker, det er et givende yrke». Og han hadde rett. ●

RASKERE BRILLESKIFT OG FLERE VALGMULIGHETER



Etter over 30 år i brillebransjen ser Dag Bruvik Andersen i Trend Optikk på Hamar at nye kolleksjoner lanseres stadig hyppigere. Han mener det store utvalget i merker gjør at alle kan finne en brille som man liker og kan passe med.

TEKST OG FOTO: DAG ØVIND OLSEN

18 år er gått siden Dag Bruvik Andersen startet Trend Optikk på Hamar. I dag er de en ledende distributør og produsent av innfatninger i Norge. I tillegg til å ha mange kjente merkenavn i porteføljen, designer de selv briller under egne merker som Röst, Jean Paul, Helly Hansen og Per Spook.

- Folk skifter briller oftere enn før, og alt går raskere. Nå får vi inn nye modeller hvert kvartal, hele året. Brillere er blitt ferskvare. Det er viktig

at optikere holder seg godt orientert i dette landskapet, sier Dag Bruvik Andersen, mens han viser oss rundt i Trend Optikk sine lokaler, hvor det pakkes og sendes ut briller til optikere i hele landet.

Selv begynte han i bransjen i 1982. Trend Optikk har i dag fem salgsrepresentanter som dekker hele Norge, og fem ansatte på kontoret på Hamar. Her plukkes og sendes briller og reservedeler. Rask service, og kortreiste briller er bedriftens største fordel, mener Bruvik Andersen.

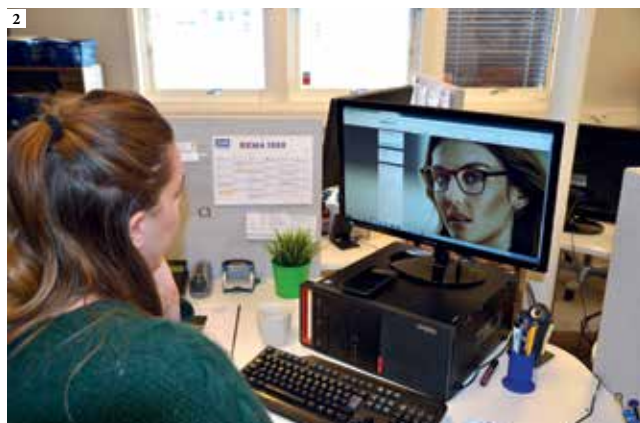
DESIGN VIKTIGERE NÅ ENN FØR

Det finnes i dag utrolig mange flere merker å velge blant. Bruvik Andersen sier det er helt naturlig at norske optikere er blitt mer opptatt av mote, trender og design nå enn tidligere. Det er i de siste årene kommet flere leverandører fra blant annet nabolandene, Danmark og Sverige. Utskiftning av kolleksjoner har aldri skjedd så raskt som nå, og sluttbrukeren er langt mer kresen.

- Jeg ser langt flere norske butikker som deltar på internasjonale brille-messer nå enn tidligere. Det er viktig



1



2



3



4

1. Utvalget av barnebriller er sterkt økende.
2. Kundeweb med rask service.
3. Dag Bruvik Andersen leder en moderne bedrift på Hamar.
4. Voice er eget merke med solid fotfeste.

for butikker å holde seg oppdatert om farger, materialer og retninger for sesongene.

Bruvik Andersen mener de største endringene de siste årene er at spesielt godt voksne, og eldre brillekunder ønsker å se «freshe» ut med spenstige briller.

– Eldre vil ha nye briller, de vil følge med tiden og se yngre ut! Pene briller løfter jo inntrykket av en person veldig, og her ser vi et generasjonsskifte. Dagens eldre har blitt langt mer moderne enn det vi så for eksempelvis for 15 år siden. Motebildet har blitt slik at både unge og eldre kan ha samme stil.

Hva så når kunden finner en brille de liker, men som ikke sitter godt?

– Før kom brillene ofte i tre-fire størrelser. I dag er det vanlig med én, kanskje to. Men siden store produsenter, som eksempelvis Etnia Barcelona, har to størrelser på de fleste av sine kollek-

sjoner, vil kunden alltid kunne finne noe de liker og som passer.

På barnebriller er det også skjedd en voldsom utvikling senere år, og barn vil gjerne ha briller fra serier som de ser og følger med på tv. Disney Cars, Frozen eller Spiderman er eksempler på dette. Et lite bilde på stanga kan være nok til at et barn liker en brille.

– Samtidig er det mange barn og unge som ønsker å ha et voksent uttrykk, og ikke være så «barnslige» som før. Det skal ikke bare være rosa til jenter! Sort og brunt er også populært, og stadig flere av de store kjente merkevarene lanserer barnekolleksjoner av god kvalitet.

TAR SAKENE I EGNE HENDER

Trend Optikk har lisens på kjente merker som Per Spook, Jean Paul og Helly Hansen, og de jobber aktivt med design. Per Spook lanserer sine damekolleksjoner flere ganger i året,

og den verdenskjente, norske designeren bidrar med design, mønstre, og fargesammensetninger.

Serien Røst ble lansert i fjor, og i år har det kommet 18 nye modeller – alle i titanium. Brillene skal ha et norsk uttrykk, og inspirasjonen er hentet fra norsk natur, Lofoten og øya Røst. Innfatningene har god passform for norske ansikter. Trend Optikk samarbeider med flere norske designere, og produksjonen forgår i Italia, Japan, Kina og Korea.

– Vi er opptatt av å lage et skandinavisk uttrykk og selv sette preg på våre egne merker, på den måten kan vi snu oss raskt! Sier Dag Bruvik Andersen.

Trend Optikk ser positivt og lyst på framtiden, selv om bransjen er og har vært i store endringer.

– Vi jobber i en spennende bransje, og vi gleder oss til å se hva fremtiden bringer, avslutter Bruvik Andersen. ●

OPTI 2018: MILJØ OG METALL

At folk er stadig mer opptatt av miljø, etikk og bærekraftig produksjon hadde mange av brille-tilbyderne på opti i München tatt på alvor. Dessuten er fatninger produsert i metall på full fart tilbake. Men om de er store eller små, av metall eller acetat: Brillen skal være lette. **TEKST OG FOTO: INGER LEWANDOWSKI**



1. David Green Eyewear er inspirert av naturen og bruker kun naturlige materialer i sin produksjon. Med ekte blad fra trær i acetatfatningene blir hver brille unik.
2. Dick Moby sverger til gjenbruk og lager brillen og pussekluter av gjenbrukt plast.
3. Deseye lager lekre ferdigbriller.
4. Okki legger tøy mønster inn i sine brillefatninger – hver brille blir unik.
5. Kirsten og Lars Iversen fra Karmoie var på opti og viste fram det aller nyeste nye. Legg også merke til den flotte reklameplakaten på veggen bak de to.

LØVBLAD SKAPER MØNSTERET

«Vi er inspirert av naturen og har den bokstavelig talt inne i fatningene våre», sier sjarmerende David Green fra Sør-Afrika. Kanskje har familienavnet hans inspirert ham til bokstavelig talt å legge løvblad fra trær, blant annet fiken- og olivenblad, og siv inn i sine acetatfatninger.

«Vi bruker kun naturmaterialer. Acetatet er lagd av naturlig bomull produsert i Europa,» forsikrer han. Også coatingen i produksjonen er sertifisert og inneholder ingen skadelige substanser. Sågar vannet som brukes i fabrikkene, resirkuleres.

David Green Eyewear håndlager fatninger med de fineste råmaterialer, og

det tar to uker å lage en fatning. Hver eneste brille er unik, slik som naturen. De selges til optiker for mellom 85 og 95 Euro per stykk.

«Mote kommer og går, men stil er evig» sier David Green.

THE SUNNY SIDE OF PLASTIC

«Vår visjon er å redusere plast-forurensningen,» sier representanten for brillefirmaet Dick Moby. «Ikke alt plastavfall er dårlig. Den bitre sannheten har et søtt punkt. Vi kaller den: The Sunny Side of Plastic.»

Dick Moby lager bærekraftige briller av gjenbrukt plast. Et viktig poeng er at de ikke skaper mer avfall i prosessen. Av acetat-avfall produserer de svarte brillefatninger som dermed består av 97% resirkulert acetat og 3% svart blekk. For å produsere fatninger i andre farger, bruker de bio-basert acetat hvor hovedingrediensene er papirmasse og bomull, lagd uten råolje eller giftige komponenter.

Dick Mobys pussekluter er lagd av brukte plastflasker og brilleetuiene av resirkulert lær. De er trofaste til ideen om å befri verden for mer avfall.



2



3



4



5



OKKI OG DESEYE

Barnebrillen Okki og lesebrillen Deseye fra Italia har samme designer og samme fargerike idé med bruk av fargerike tøystoff i designen. Dette betyr at hver brille er unik eller har sin egen dna, som designeren uttrykker det. «Hele verden er full av forskjelligheter, og vårt budskap er at hver enkelt bruker skal kunne uttrykke seg gjennom brillen.»

Deseye er ferdigbriller som er påkostet og flotte. «Disse vil man aldri kunne finne på stativ i dagligvarebutikker eller lignende,» forteller Michele Agnostinetti. Han selger kun til optikere, men røper at mange optikere tar ferdigglas-

sene ut av fatningene og setter inn individuelt tilpassede glass.

NORSKE PÅ OPTI

Våre norske venner, Kirsten og Lars Iversen fra Karmoie, hadde også stand på messen. «Her treffer vi gamle og nye kunder og mange hyggelige kolleger,» sier de. Ny kolleksjon kunne de også

visе fram i år. Den hadde ankommet få dager før messen.

Kirsten og Lars kunne fortelle meg at de nå har kjøpt seg inn i en brillebutikk, Ses Optikk på Frogner i Oslo, hvor de også bruker en del tid, blant annet med å betjene kunder. «Der oppdaget vi ganske snart hvor vanskelig det kan være å fortelle om



våre egne brillefatninger og våre ideer med bærekraft og miljøvennlighet i sentrum,» sier de. «Dette er en god skole for oss, og vi gjør oss mange tanker rundt dette med kommunikasjon.»

I et miljøvennlig perspektiv er det viktig å tenke varighet, og at pro-

duktene skal ha så god kvalitet at de kan byttes sjeldnere, mener Kirsten. Brillene har nærhet til naturen, og hun har selv tatt bildene som brukes i markedsføringen – bilder av nettopp natur og brillefatninger. Den opprinnelige ideen om å gi bort en brille for hver brille som selger, står fortsatt sterkt, og Kirsten og Lars forteller begeistret om prosjekter som gir enkeltpersoner et nytt liv nettopp fordi de får en brille som kan gi dem en bedre hverdag og kanskje nye muligheter. Også dette er noe de ønsker å formidle til kundene på en god måte.

«Takknemlighet genererer raushet,» sier Kirsten, «nettopp derfor driver vi som vi gjør. Og derfor ønsker vi å hjelpe mennesker som ikke har tilgang på noen som helst form for synshjelp.»

6. Italienske Safarro bygger på italiensk eleganse, kvalitet og håndverk. Gründeren Nancy Black (bildet) ønsker å modernisere klassiske former. Dette ser vi tydelige av brillen ved navn Amalfi som hun har på seg på bildet, en cateye-brille, definitivt med en ny vri. Hun forteller at hennes dyktige designere får inspirasjon fra klær og tilbehør og at de følger med på årets farger. Både det tradisjonelle og det nye er viktig. «Safarro» betyr «en reise», og Nancy forteller at hun har vært på en stor reise og har hatt suksess i de tre årene firmaet har eksistert. Safarro holder til i Roma og produserer sine briller utenfor Milano.

7. Også Trend Optikks brillemerke Röst og Helly Hansen briller var representert på opti. Til tross for navnet Norwegian Eyewear ble brillemerkene presentert av et hollandsk firma som samarbeider nært med Trend Optikk.

8. På Fleyes stand tittet norske damer på brillefatninger. Her er Berit Lilleengen med en av Fleyes nye modeller på nesen.

9. Flemming Bo Hansen i firmaet Thomsen viste sine nyeste innfatninger – i metall.



RODENSTOCK KOMPETANSE.

Vakre og tidsriktige kvalitetsinnfatninger og styrkeglass med estetiske og funksjonelle farger skreddersydd til ditt syn og din livsstil.

La oss bli din komplette partner.

See better. Look perfect.

 **RODENSTOCK**

COPENHAGEN SPECS ÅPEN OG ÆRLIG

TEKST OG FOTO:
INGER LEWANDOWSKI



På Copenhagen Specs kan ingen utstiller være eksklusiv og stenge seg inne på store stands. Messearrangøren forlanger at alle må godta messens enkle, rustikale konsept, hvor alle stands er bygd av miljøvennlige materialer. Ved å ta bort all uvesentlig pynt, settes produktene i sentrum, sier CEO Morten Gammelmark. Med mes-

sen ønsker han å støtte den uavhengige brilleindustrien.

Copenhagen Specs er åpen og innbydende for besøkende – en hyggelig messe plassert i et gammelt og luftig lokomotivverksted sentralt i København. Nytt av året var to sevenser med foredrag – lørdag for optikerstudenter og søndag for besøkende. Hele 84 utstillere fra fjern og nær var på plass.

MOKKI FRA OSLO SELGER «VERDENS BESTE BARNESOLBRILLE»?

Mokki heter et norsk firma som hevder å produsere verdens beste solbriller for barn.

– Det er viktig at barn har gode solbriller, sier Moshe Ohana som er Mokkis grunnlegger. Han hevder å være aller først ute som produsent av solbriller med blå-blokkerende



1. Miljøvennlig, rustikalt, lyst og luftig i Lokomotivværkstedet i København.
2. Moshe Ohana selger solbriller med polariserte glass og med glass som filtrerer bort det blå lyset til barn i alderen fra null til fem år.
3. Markus Ts nye titanbrille kan leveres med 24 karat gull på stengene.

filterglass til de minste barna. – Polariserte solbriller skal brukes på fjellet og ved sjøen hvor det er mye reflekser, blue-block-brillene brukes i andre sammenhenger, sier han. – Til de minste selger jeg alltid to og to solbriller, en blå-blokkerende og en polarisert. Alle glass er kvalitetsglass fra Japan.

Barnesolbrillene leveres i flere farger og har et «click & change»-konsept som gjør at man kan skifte ut stengene

med regulerbart hodebånd. Solglassene kan skiftes ut og erstattes med individuelle glass ved behov.

– Materialene som brukes er både miljøvennlige og resirkulerbare, sier Ohana. – Vi har fokus på funksjon, kvalitet og komfort.

I tillegg til barnesolbriller leverer Mokki ferdigbriller av god kvalitet og til en høyere pris enn de vanlige «Nille-

brillene». Produktene selges i Norge gjennom Vitusapotekene, men Ohana forsikrer at han også gjerne vil selge til optikere. Derfor er han på Copenhagen specs.

MARKUS T – LØSNINGSORIENTERT PERFEKSJONIST

Markus T er en dyktig, tysk brilleprodusent. Designer og eier Markus Temming er selv optiker, og da han startet opp for 20 år siden, var det for å forbedre løsninger og lage et perfekt design. Firmaet er fortsatt tro mot denne visjonen. 100% av produksjonen foregår i Tyskland, og håndverket står i høysetet. Mottoet er «vakker og presis teknikk i alle detaljer». Markus T leverer lette briller av god kvalitet



og har vunnet mange priser for god design. Brillene lages av titan og et lett, spesialutviklet kunststoff. Hengslene er uten skruer. Nytt av året er titanbriller med 24 karat gullbelegg på stengene.

LINDBERG MED NORSK REPRESENTANT

På utstillingen til Lindberg traff jeg Marthe Hotvedt Flaates, nyansatt representant for Lindberg i Norge. Marthe er 26 år, optiker og norsk. Hun forteller meg at hun blir godt motatt hos de norske optikerne. Selv har hun selvfølgelig en av Lindbergs lekre briller på nesen.

SAMA - MOTE MED MENING

Brillemerket Sama kommer helt fra Los Angeles og har mange kjendiser som kunder, blant andre Tom Cruise, Sir Elton John og Steven Tyler. Brillene har også blitt brukt i filmer som Iron Man 2, Mission Impossible III og Terminator 3.

«Det er ikke så merkelig. Vi er jo fra Los Angeles og har butikk i Beverly Hills,» ler representanten Brian Glasgow, som har stand på Copenhagen Specs. Han forteller meg at Sama

faktisk ble opprettet for å finansiere en veldedig organisasjon, Sam Vance-stiftelsen. Det er Sheila Vance som er grunnleggeren av både stiftelsen og Sama. Sheilas narkomane sønns overdosedød er bakgrunnen for begge. «Mote og underholdning glamoriserer bruk av narkotika – dette var uakseptabelt og måtte endres» skriver Sheila Vance på Samas hjemmeside.

Det bør ikke forundre noen at brillemerket Sama ikke har spart på noe. Her brukes kun originale designs, de beste materialer (titan og japansk

acetat) og høyverdige brilleglass, og produksjonen foregår i Japan.

FREUDENHAUS EYEWEAR – BRILLEN SKAL PASSE PERSONLIGHETEN

Freudenhaus er fra München og ønsker at brillen skal være en del av personligheten din. Selvsagt skal den være av god kvalitet, moderne, trendy og cool, men den skal først og fremst gjenspeile din egen karakter. Dette har firmaet tatt på alvor ved at alle modellene som viser deres briller, er helt alminnelige

4. Norske Marthe Hotvedt Flaates er representant for Lindberg i Norge.

5. Matthias Meyer (til v) og Antreas Voulgaris ved siden av uredigerte bilder som viser to av Freudenaus' mest populære briller – brukt av helt vanlige mennesker.

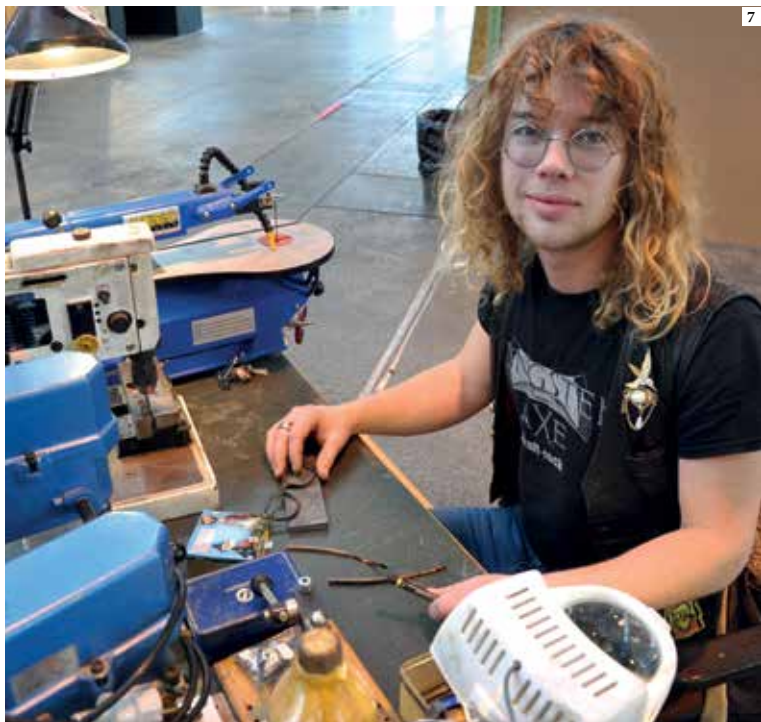
6. Brian Glasgow fra Sama Eyewear hadde tatt turen helt fra Los Angeles for å vise brille mote med glamour, men med mening.

7. Johan Danielsson hadde tatt med verkstedet sitt på Copenhagen Specs. Her tar han i mot bestillinger og lager fatninger for hånd.

8. Monkeyglasses har sertifisert sin produksjon som 100% miljøvennlig. Overskuddet støtter et prosjekt for bevaring av orangutangene som er en truet dyreart.

9. Hanne Rosenvold Anderson viser en av Fleyes nye brillemodeller.





mennesker – venner og kjente – og bildene er ikke bearbejdet på noen måte. Alle ujevnheter og rynker vises. – For det er jo faktisk slik vi er, sier Matthias Meyer, salgsrepresentanten på Copenhagen Specs.

MONKEYGLASSES – SE GODT OG VÆR GOD

Danske Monkeyglasses er et 100% miljøvennlig firma og har kalt opp firmaet sitt etter orangutangene som de støtter gjennom sitt brillesalg. Mottoet er «look good while doing good». Ma-

terialene som brukes i produksjonen er biologisk nedbrytbare, med blant annet bomulls-acetat, og brille-etuiene er lagd av resirkulert papir.

Stolt viser de fram utmerkelsen «A+design award Winner 2016 – A' sustainable products, projects and green design award». – Vi er de eneste brilleprodusentene som har fått denne utmerkelsen, som kun gis til firmaer som kan vise til at alle leddene i produksjonen er sertifiserte og godkjente som miljøvennlige, sier daglig leder Morten Seaton. ●



PRAKSIS PÅ MADAGASKAR

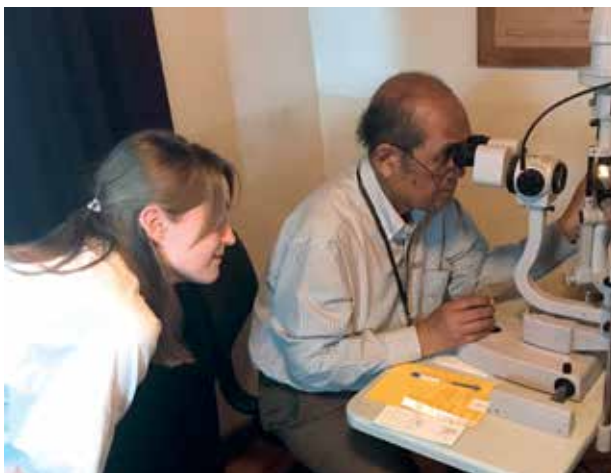
REISEBREV FRA HELENE LINDGREN, VICTORIA CELINE ETLAND STAVE, INGUNN JOHANNE TRELEASE, HELLE SOFIE GRINA OG LEAH FIONA SÆVLAND (TEKST OG FOTO)

Vi er fem jenter som studerer tredjeåret bachelor i optometri på Kongsberg. Vi har valgt å ha vår siste praksisperiode på Madagaskar. Vi bor i en by som heter Antsirabe på et kultur- og kompetansesenter som heter Lovasoa. Her bor det mange norske studenter fra ulike studieretninger. Senteret drives av NMS og her er det ofte konferanser for organisasjoner som UNICEF og lignende. Nå har vi bodd i Antsirabe i seks av tolv uker og vi jobber på et sykehus som heter Andromadio Lutheran Hospital. Her er det en egen øyeklinikk hvor det jobber tre øyeleger og to refraksjonister. Her kan man sjekke synet, opereres eller få kjøpt briller og slipt glass.

På Madagaskar snakkes det gassisk, men mange snakker også fransk på grunn av koloniseringen. Noen snakker litt

engelsk, men de fleste kan veldig få ord og det er vanskelig å kommunisere. Da vi kom til Madagaskar den første uken, hadde vi et språkkurs i gassisk. Vi lærte en del grunnleggende ord og fraser for å kunne klare oss i dagliglivet. Nå kommuniserer vi ganske greit og klarer å utføre synsundersøkelser på gassisk og kroppsspråk kommer godt med.

På Andromadio er det rundt 50 pasienter om dagen. En konsultasjon koster 8000 ariary, omtrent 20 norske kroner. Den ene øyelegen ved sykehuset, Dr. Haga, sier at de vanligste tilstandene man ser er cataract, bakteriell konjunktivitt og corneale tilstander. Den mest alvorlige tilstanden er fungal keratitt forårsaket av at man får ris i øyet. Det dyrkes mye ris på Madagaskar, så dette er en forholdsvis vanlig komplikasjon. Fungal keratitt er en tilstand Dr. Haga sier er vanskelig å behandle og det leder ofte til øyeamputasjoner.



Øverst: Fv. Helene Lindgren, Victoria Celine Etland Stave, Ingunn Johanne Trelease, Dr. Haga, Helle Sofie Grina, Leah Fiona Sævland.
Nederst: Leah Sævland observerer Dr. Haga undersøke en matur katarakt.

Tidligere var A-vitaminmangel en av de mest alvorlige tilstandene. Dette har ikke vært et problem de siste årene, men på grunn av fattigdom kommer det mer og mer tilbake.

Klinikken arrangerer mange screeninger på landsbygdene for å kunne gi synshjelpemidler og oppdage sykdommer som trenger behandling. Vi har vært med på et par slike screeninger, hvor hver hadde over 150 pasienter. På disse screeningene tok klinikken med briller vi hadde fått med fra BA-optikk. På den ene screeningen vi var med på, kom det ei jente bort til oss og smilte og takket pent for brillene hun hadde fått. Tusen takk til BA-optikk som ville sponse oss før reisen.

På Andramadio har vi sett mye forskjellig patologi som vi ikke ser til vanlig i Norge. Vi har fått observere et flertall

øyeoperasjoner og fått innblikk i øyets anatomi på en ny måte. Tilstander vi har sett på klinikken er hjernenerveparereser, veldig mature katarakter, retinoblastom, øyeamputasjoner og mye mer. Vi ser stadig alvorlige infeksjoner som lett kunne ha vært unngått. Vi utvikler derfor et informasjonsskriv om relevant øyeproblematikk, for å informere om øyet og hvordan man tar vare på det. Vi har valgt å kalle informasjonsskrivet vårt for «Vision Advice», og dette skal oversettes til gassisk og fransk. Vi håper på å få delt det ut til ulike helsestasjoner og sykehus på landsbygda for å øke kunnskap om øyehelse.

Når vi ikke er på Andromadio, har vi arrangert screening på byens blindeskole som heter «Fo.Fa.Ja». Vi har vært der to ganger i uka og undersøkt elever og ansatte. Ikke alle barna på blindeskolen er blinde, men noen er svaksynte. Vi fikk med oss et par prøvekasser fra Høgskolen i Sørøst-Norge, som har kommet til god nytte. Klinikken på Andromadio skal få overta disse etter at praksisen vår er over. Det har vært noe utfordrende å undersøke de svaksynte barna på gassisk, men heldigvis har vi hatt med oss tolk. Vi har jobbet hardt med å finne kreative løsninger for å teste barnas syn og for å kunne oppnå best mulig visus for dem som enda kan se noe. Vi har delt ut en del luper, briller og solbriller til de elevene som trengte det. Vi har også henvist fem barn videre for undersøkelse på Andromadio for nye briller, behandling av infeksjon, og vurdering av cataract og glaukom. Vi fikk også med noen leker fra Høgskolen i Sørøst-Norge til blindeskolen, som for eksempel fotball med lyd, som barna satte veldig stor pris på.

Denne uken startet vi opp screening på døveskolen, «Fo.Fa.Ma». Før vi dro dit var vi litt usikre på hvordan vi skulle kommunisere med barna ettersom kunnskapene våre i gassisk tegnspråk ikke er tilstrekkelige. Heldigvis gikk dette veldig fint. Elevene ved døveskolen var veldig tålmodige og skjønnte fort hva vi ville. Fremover håper vi på å fullføre screeningen på døveskolen og kanskje starte opp ny screening på barnehjem eller i en landsby for psykisk syke.

Etter seks uker på Madagaskar er erfaringen kjempegod og vi stortrives. Antsirabe har mye fin natur, et eksotisk byliv og et flertall restauranter å by på. Skal du ut og se byen, kan man gå til fots, eller slenge seg på en pousse-pousse. På søndag blir det fjelltur til Mount Ibity, som ligger 2292 moh. Vi føler at vi så langt har hatt en lærerik praksis. Vi pratet med dr. Haga om hvorfor han ville bli øyelege, svaret hans var at det var stor glede i å hjelpe pasienter med synet. Han har tidligere opplevd at pasienter blir så glade at de danser når de får tilbake synet etter en operasjon eller får nye briller. 🍷

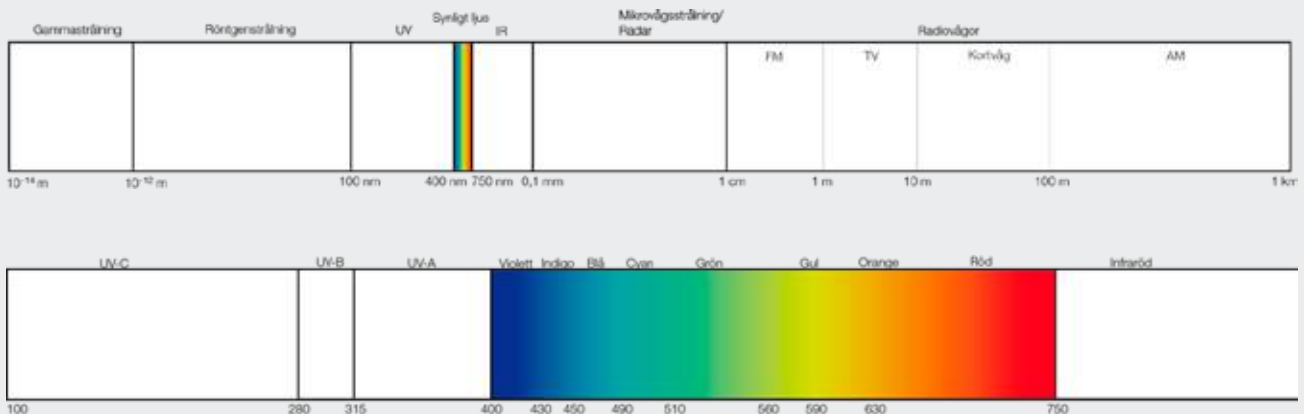
Følg reisen vår videre på vår Facebook-side:
<https://www.facebook.com/ExploreVisioninMadagascar/>

FILTERGLASS

– NÅR, HVA OG HVORDAN?

TEKST: MARIA JAHR FOTO: MULTILENS

Hva er forskjellen mellom vanlig farge og såkalt filterfarge? Hvordan kan optiker best jobbe med filterglass, når og for hvem kan det være aktuelt å bruke det? Er solbriller med blått glass farlig?



Er solbriller med blå glass farlige? Og hva med blå speilglass? Optiker Martin Lingvall fra Multilens holdt en interessant og praktisk forelesning på KIs årlige endagskonferanse i optometri.

Optiker Martin Lingvall fra Multilens forklarer på Karolinska Institutets årlige endagskonferanse 2017, at en filterfarge absorberer en kontrollert del av lyset, og det er funksjonen som er viktigst. Filterglass brukes for økt kontrast, beskyttelse og bedre komfort. Blålysfilter hjelper mest ved retinale problemer. Som optiker må du være lydhør i anamnesen for å oppdage problemet. Lingvall oppmuntrer til å tenke særlig på følgende:

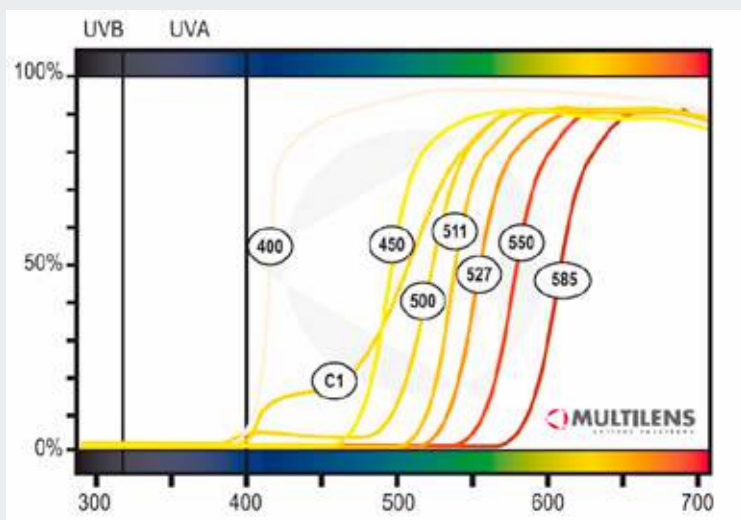
- plages pasienten av blinding
- er han/hun ømfintlig for lys
- er synet dårligere når det er dårlig lys
- er det vanskeligere å lese avis enn bok
- blir det «rotete» ved lesing?

Alt dette tyder på at filterglass kan hjelpe.

MINDRE BLÅTT LYS – BEDRE KONTRAST OG ØKT KOMFORT

For å øke kontrasten, kan belysningen tilpasses, og/eller man kan bruke filter. Ikke alle får bedre kontrast av filter – men de aller fleste opplever en subjektiv bedring. Det blå lyset forårsaker en stor del av uklarheten, så gjennom å redusere det blå lyset kan synsskarpheten i bildet på netthinnen bedres.

Ettersom blått lys er en stor årsak til at vi ser uklart, oppleves det blå lyset som støy. Filter som blokkerer blått lys, fungerer derfor litt på synet som avansert hørselbeskyttelse gjør for hørselen



Av det synlige lyset, er det blå lyset mest energirikt. Studier på bipolare pasienter, samt studier der man ønsket økt kontrast ved mørkekjøring, har vist at flertallet da helst velger gule glass.

– det tar vekk den forstyrrende støyen. Blending minimeres uten at man mister verdifull informasjon.

Filter som blokkerer blålys gir en følelse av komfort og øker synskvaliteten. Man kan ha lysere glass med samme effekt på å få vekk støy, uten å miste så mye lys som i mørkere glass.

BLÅ SOLBRILLER – ER DET FARLIG?

I dag er det stor enighet om at blått, energirikt lys skal unngås. Så hvordan er det med blå solbriller, er det farlig eller ikke? Lingvall mener at det skal ikke brukes på grunn av at blått glass øker konsentrasjonen av blått lys. Men blått speilglass er annerledes og virker motsatt, det speiler vekk blått lys og virker derfor beskyttende.

Lyset har mye å si for døgnrytmen, og blått lys stimulerer til våkenhet. Eksponeeres vi for blått lys, kan vi få

problemer med å sove. Men de seneste studiene viser at det blå lyset fra våre skjermer ikke har så stor effekt, intensiteten fra våre skjermer virker for lav. Det er fortsatt mye å forske på rundt dette, men det kan faktisk være at det heller er hva vi leser – historier som engasjerer og opprører – som gjør at vi blir mer våkne, sier Lingvall. Rångtall med flere, nevner i sin studie også at det virker mulig at vi kan fylle opp tanken med dagslys i løpet av dagen, og at dette kan gjøre oss immune mot blått lys på kvelden.


FILTERGLASS VED SPESIELLE DIAGNOSER OG MØRKEKJØRING

Det finnes en del forskning som viser at en redusert mengde blått lys kan gi bedre livskvalitet for personer med bipolar diagnose. I et eksamensarbeid på Karolinska Institutet, ble det gjort en liten, men interessant studie av rosa filterglass' (ML-41) mulige effekt på syns-

funksjonen hos personer med benign Essential Blefarospasm (Mårtensson 2017). Seks av ti forsøkspersoner fortsatte å bruke brillene etter studien. To av de fire som ikke fortsatte, hadde andre diagnoser som kunne påvirke resultatet (AMD og Sjøgrens). Man brukte spørreskjema, og det viste seg at det var signifikante bedringer innen avstandssyn, vanskeligheter ved aktivitet og hvordan allmenhelsen påvirket synet.

I et annet eksamensarbeid fra KI ble forskjellige filterfargers effekt ved mørkekjøring undersøkt. Gult filter og ingen filter, var bedre enn blått filter. Subjektivt ble gult filter valgt flest ganger som det mest komfortable (Alvdén og Reiss, 2009).

Lingvall avslutter med noen praktiske tips:

- Prøv dere fram – hva fungerer for den enkelte kunde?
- Når du som optiker vurderer filterets funksjon er kundens opplevelse av komfort viktigere enn å måle synskarphet. (Ønsker du likevel å notere måleverdi, er visus ved lav kontrast viktigere enn visus ved høy kontrast).
- Det er forskjellige behov i forskjellige lys – kombiner filter med fotokromatiske eller polariserte glass.
- Husk å teste også på nært hold.
- Det er optimalt å låne med filter hjem for å prøve hvordan det fungerer i hverdagen.
- Spør alltid om belysning! 

NY METODE FOR OPPDAGELSE AV LESEVANSKER – MÅLING AV ØYEBEVEGELSER GIR SVAR

TEKST: MARIA JAHR

En ny, svensk metode for å oppdage lesevansker hos skoleelever er under utvikling. Den baserer seg på maskinell måling av øyebevegelser under lesing av tekst, og er derfor objektiv.



Gustaf Öqvist Seimyr er lingvist. Gjennom et samarbeid med Marianne Bernadotte Centrum på Karolinska Institutet, har han utarbeidet en ny teknikk for tidlig oppdagelse av lese- og skrivevansker. Metoden var mulig takket være unik svensk forskning, forteller Öqvist Seimyr under sin forelesing på den årlige Optometridagen i Stockholm i september 2017.

Dysleksi er ikke et synsproblem eller et problem grunnet øyemotorikk. Men øyebevegelser viser de språklige prosesser som brukes ved lesing, og vanskeligheter med å lese viser seg i unormale øyebevegelser, forteller Öqvist Seimyr. Dette illustrerer han gjennom 2 forskjellige bilder. Det ene viser øyebevegelser ved normal lesing: Øyet følger systematisk teksten og bruker mindre tid. Det andre bildet illustrerer lesing ved lesevansker: Øyet hopper frem og tilbake i teksten og det brukes mye mere tid på teksten.

I studien registrerte og analyserte man øyebevegelser ved lesing av sammenhengende tekst, via en maskin som var festet på pasienten. Det man fikk da, var objektive måledata, automatisert analyse, umiddelbare resultater, høy treffsikkerhet i å identifisere elever med og uten risiko, samt en konkret, kvantitativ og statistisk sikker bedømming.

For å teste hvor sikker metoden var, gjorde man en pilotstudie på 185 elever i årskurs 3 (9-10 år) der 97 hadde lesevansker (RD) og 88 var kontroll (C). Så undersøkte man:

1. Nøyaktighet: Andel korrekte bedømminger blant alle elever.
2. Sensitivitet: Andel korrekte blant de lesesvake (RD) – hvor bra er metoden på å finne elever med lesevansker?
3. Spesifisitet: Andel korrekte blant kontroll (C) – hvor bra er metoden på å utelukke elever som ikke har lesevansker?

Resultatet var fantastisk! Nøyaktigheten på materialet var 95,6%, sensitiviteten 95,5% og spesifisiteten var 95,7%, forteller Öqvist Seimyr.

Metoden er treffsikker på å oppdage og utelukke lese- og skrivevansker, men sier ikke noe om hva lesevanskene kommer av. Metoden kan fungere for screening, men ikke til diagnose. Så startet man et prosjekt med mål om å vurdere metoden, samt å utvikle en screeningmetodikk som fungerer i skolen. Under prosjektets gang skulle man med ett års mellomrom screene samtlige elever i årskurs 1-3 i to svenske kommuner. Resultatene skulle følges opp sammen med skole, lærere, spesialpedagoger og skolepsykolog. Tidsplanen løp over to år, finansieringen var på seks millioner.

Totalt ble 4839 elever på 35 skoler testet i løpet av to år, i 2015 og 2016, forteller Öqvist Seimyr. Treffsikkerheten var fortsatt høy – 86,2%, sensitiviteten 84,5% og spesifisiteten 87,9%. Selv om resultatene nå ikke var like imponerende som i pilotstudien, var de fortsatt meget gode. Planen fremover er nå:

- Å kunne si mer om alle elevers lesing
- Undersøke muligheten til å separere forskjellige type vanskeligheter
- Utvikle metoden for flere aldre og flere språk. ●

DÅRLIG SYN MED DEMENS

TEKST: SOLVEIG HOVSTEIN

Det er høyere forekomst av synsnedsettelse hos pasienter med demens enn hos den generelle befolkningen. Dette viser en ny studie referert i Optician.



Forekomsten av synsnedsettelse stiger ytterligere blant de som har demens og bor på pleiehjem. Å ikke ha riktig synskorreksjon kan påvirke livskvaliteten til pasientene. Studien har tittelen Visual Impairment in People with Dementia (Provide) og ble presentert våren 2017. Mike Bowen, forskningsdirektør ved College of Optometrists og hovedforsker i studien, forteller at hvis du har demens og får bedre hjelp med synet, er det mer sannsynlig at du kan bo i hjemmet ditt lenger.

OM STUDIEN

Ny forskning viser at en tredjedel av pasientene med demens hadde visus dårligere enn 0,5. Optikere har derfor en viktig rolle med tanke på disse pasientene. Ett av funnene i studien var at synsnedsettelse var to ganger så vanlig blant demenspasienter som bodde på pleiehjem i forhold til de som bodde hjemme. Studien omfattet 708 personer med demens fra 60 til 89 år. 389 bodde hjemme og 319 bodde på pleiehjem.

I studien kunne halvparten av synsnedsettelsene som ble funnet avhjelpest med riktig korreksjon. Av de som etter

å ha fått riktig korreksjon men som fortsatt hadde synsnedsettelse, var katarakt årsaken til halvparten av synsnedsettelsene. En kataraktoperasjon vil da løse dette.

MULIGE LØSNINGER FOR BEDRE OPPFØLGING

Bowen foreslår at man kan sette ned grenseverdiene for kataraktoperasjon når pasienten har en demensdiagnose. Det ble også anbefalt å ta en synsundersøkelse raskt etter at en demensdiagnose var satt, og at legene som ga demensdiagnosen burde anbefale dette. Med en tidlig synsundersøkelse er det lettere å senere oppdage endringer. Da blir det også lettere å finne ut om problemene med synet skyldes okulære forandringer som katarakt eller om det er nevrologiske endringer grunnet demens. Når demens utvikler seg, kan pasientene i mange tilfeller oppleve hallusinasjoner og ulike visuelle opplevelser. Gode briller kan imidlertid hjelpe på disse problemene, forklarer Bowen.

I løpet av studien ble det klart at optikere ikke følte de hadde nok tre-

ning til å undersøke mennesker med demens. Ofte ble ikke optikerne informert om at pasienten hadde demens før synsundersøkelsen skulle foregå.

Helsepersonell som jobbet med pasientene var usikre på om pasientene med demens kunne gjennomføre en full synsundersøkelse når de hadde problemer med å svare på spørsmål. Studien viser imidlertid at å utføre hovedpunkter fra synsundersøkelsen kunne gjøres på 80% av pasientene som ble undersøkt.

Studien viser dermed at det er en misforståelse at det er vanskelig eller umulig for mennesker med demens å få en synsundersøkelse. En enkel korreksjon som riktige briller eller kirurgi kan gjøre livskvaliteten veldig mye bedre. Optikere, pasienter med demens og helsepersonell som pleier dem, samt pårørende, må vite om hvor viktig det er å få gjort en synsundersøkelse.

Press på tid i en travel optikerbutikk kan gi utfordringer og synsundersøkelse hjemme kan være et godt alternativ for både pasienten og optikeren. Pasienten vil da oppleve mindre stress, men optikere kan også tilrettelegge i butikken. Avtal synsprøven til et gunstig tidspunkt og sett av litt ekstra tid.

Case-studier i løpet av PROVIDE-studien viste at demenspasienter som fikk riktig styrke og kataraktkirurgi, hvis behov, rett og slett ble mer aktive og glade. Best mulig syn vil påvirke aktivitetene man gjør og selve livskvaliteten. Optikere virker også engasjerte i følge opp når de får god informasjon.

For demente er det viktig å beholde alle de stimuli de kan for å opprettholde det nivået de er på og da vil et best mulig syn være et viktig bidrag. ●

Referanse:

Ayling J. (2017) Optometry has crucial role in dementia care, Optician, 253 (6600), s 6-7.

FREMSYNTHET, FLAKS OG DUGNADSÅND

DETTE GA NORSKE OPTIKERE HØYERE UTDANNING ALLEREDE I 1972

TEKST: INGER LEWANDOWSKI

I Norge har utviklingen fra optikk til optometri gått raskere enn i de fleste andre land i Europa, inkludert våre nordiske naboland. Hvorfor ble det slik? Etter siste verdenskrig var utgangspunktet omtrent likt i hele Europa – optikerne var håndverkere. Punktum.

Jeg fikk min første brille i 1963. Skolens helsesøster hadde oppdaget at jeg så dårlig på avstand og sendte meg til øyelegen. Etter synsundersøkelse dro jeg med brilleseddel til en urmakeroptiker som lagde min første brille. Dette var den vanlige måten å få briller på den gangen. Slik hadde det vært, og slik skulle det fortsette i mange år.

FÅ OPTIKERE GJORDE SYNSUNDERSØKELSER

Da Norges Optikerforbund (NOF) ble stiftet i 1945 var det neppe noe tema i det hele tatt at optikere en dag skulle få høyere utdanning. Optikerne var håndverkere og en butikk måtte ha optiker med 4,5 års læretid og svenneprøve i optikk for å bli medlem. Ingen optikere, bare forretninger, kunne bli medlemmer.

Den gangen fantes det også en del selvlærte «optikere» foruten urmakeroptikere som hadde svenneprøve i urmakerfaget. Alle, med eller uten utdanning i optikk, lagde briller etter brilleseddel fra øyelege, og enkelte tok en enkel synstest med prøvebrille. Noen videreutdanning fantes ikke i Norge, og kun en håndfull norske optikere hadde tatt utdanning i utlandet (de fleste i Tyskland) og lært blant annet refraksjon.

Optiker Stein Bruun, som har vært aktiv i organisasjonene siden 1960-tallet, forteller at tanken om at optikere skulle få høyere utdanning var noe som utviklet seg over tid.

– En liten gjeng optikere i Stavanger og omegn hadde stor betydning for denne utviklingen. De hadde fattet interesse for refraksjon og optometri og var opptatt av at optikerne skulle få mer kunnskaper og utvide fagområdet sitt, forteller Bruun. Innmeldingen i den internasjonale optikerorganisasjonen IOL (nå WCO) hadde også stor betydning. Organisasjonen var dominert av engelske og amerikanske optikere, og videreutdanning var et hett tema der.

DET Å REFRAKSJONERE VAR KONTROVERSIELT

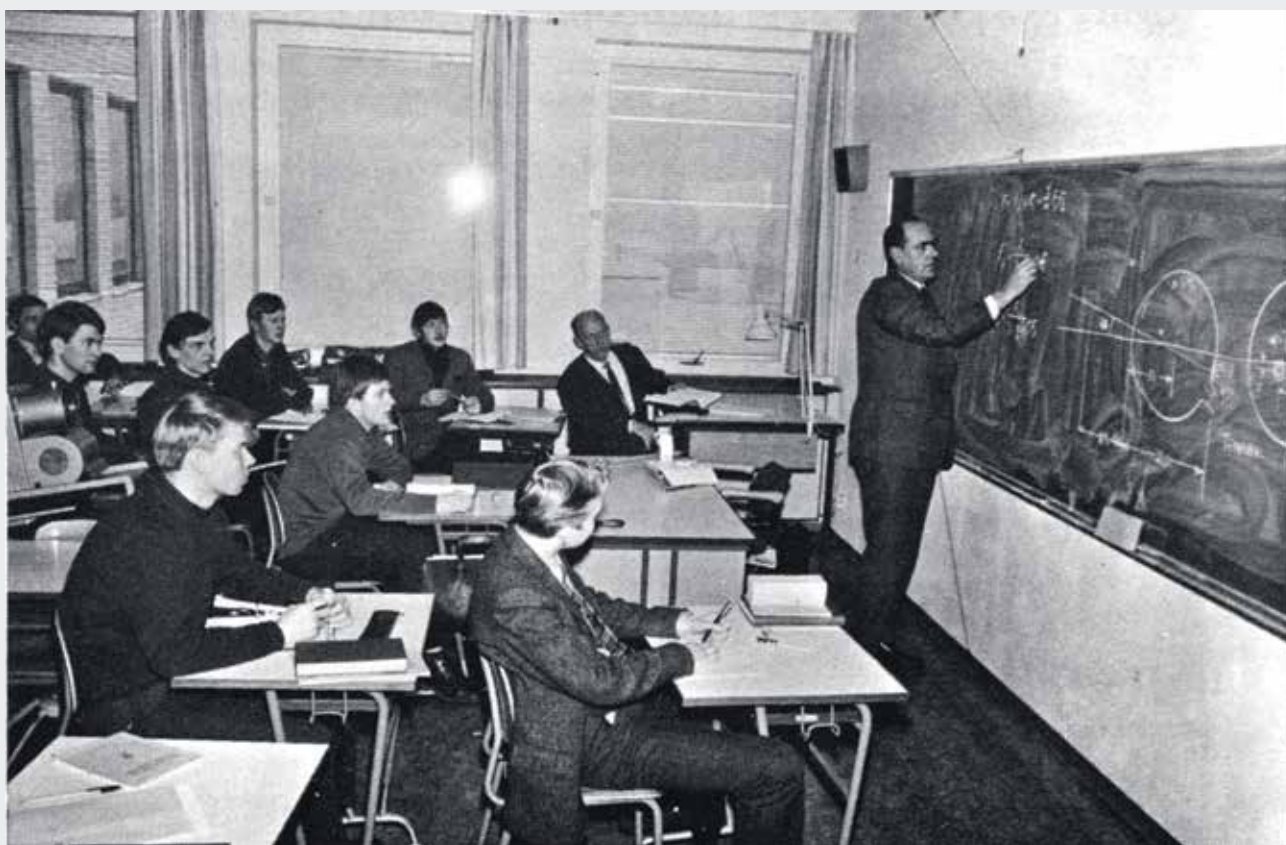
Men medlemskapet i IOL ble ikke uproblematisk. I 1956 gikk organisasjonen inn for at optikere skulle refraksjonere. Dette var kontroversielt den gangen, og det svenske optikerforbundet meldte seg ut da det vedtaket ble fattet. Svenske optikere som også var håndverkere, hadde et godt samarbeid med øyelegene og var redde for bråk hvis de selv skulle begynne å gå øyelegene i næringen med å refraksjonere. Mange norske optikere ville at også NOF skulle melde seg ut. Men optikerne Carl Wilhelm Müller og Svein

Hommerstad greide å snu flertallet, så Norge ble værende. Dette var et viktig vedtak for den veien som ble valgt.

– Sammen med andre optikere arrangerte Müller og Hommerstad «Vestlandsmøtene» som ble et begrep på 1950-tallet. Til møtene ble det hentet inn kompetente kursholdere fra inn- og utland, og temaene var optometri, svaksyntoptikk, øyesykdommer, refraksjonsmetoder etc. Møtene ble svært populære og samlet i mange år flere optikere enn NOFs egne årsmøter, forteller Stein Bruun. – Utdanning var et sentralt tema i disse årene. På 1960-tallet kom et korrespondansekurs i optikk, og det kom lærlingskole i Oslo. Jeg gikk selv der på yrkesfaglig linje, som også hadde et refraksjonskurs.

FREMSYNTTE PERSONER, TILFELDIGHETER OG DUGNAD FØRTE TIL HØYERE UTDANNING

På NOFs landsmøte i 1967 ble de første retningslinjene for refraksjonsrutine lagt frem og vedtatt. I 1970 kom IOL med minimumskrav til utdanning av optikere. Kravet var radikalt og forlangte minst 4000 undervisningstimer over tre år. Dette ble en mal for den utdanningen som startet opp på Kongsberg to år senere. Svein Hommerstad satt på denne tiden i IOLs utdanningskomité samtidig som han var formann



Øverst: Jacob Hultgren var optikernes første lærer i optometri.
Nederst: Trygve Sande underviste i øyets anatomi og fysiologi.



Synsinformasjon lagde annonser for optikerstudiet. I første rekke fra venstre ser vi Gunnar Horgen, Niels Quist og Tone Garaas. Bak fra v. Magne Helland, Kjell Inge Daae, Bodil Helland og Trygve Saude.

i NOF. Han hadde stor innflytelse på hva som skjedde i Norge.

OPTOMETRISTENE DANNET NORSK KONTAKTLINSEFORENING

I NOF delte optikerne seg i to leire: De som var interessert i optometrifaget, og de som var mest opptatt av butikkdirift og håndverket. Resultatet var at noen optikere i 1967 dannet Norsk Kontaktlinseforening (NKF). Stein Bruun var en av disse.

– I NKF fikk de med mer interesse for optometri og kontaktlinsetilpassing (som var en ny del av faget) et eget fellesskap. Det var også viktig at her kunne optikere uten forretning som jeg selv, bli medlem. Foreningen ble en sterk pådriver for en optikerfaglig utvikling, forteller Stein.

Til tross for noe uenighet om hva optikerfaget skulle være, stod både NKF og NOF sammen om etableringen av en norsk optikerutdanning på høyere nivå etter mal fra IOL. Også leverandørene stod skulder ved skulder. Det

var to utfordringer: Å få myndighetene til å finansiere utdanningen, og å finne lærekrefter til undervisningen. I Norge fantes det ingen som hadde kompetanse og vilje til å dra lasset. Men så dukket Jacob Hultgren opp.

– Ved en tilfeldighet fikk optikerne høre rykter om at det fantes en nordmann, Jacob Hultgren, med refraksjonsutdanning fra Storbritannia. Han ble kontaktet og var villig til å være med og starte en optikerskole i Norge. Men fortsatt var dette bare var en idé og et ønske som stod uten finansiering. Derfor ga Ingeniør Anders Spiten (senere Essilor) Hultgren en midlertidig jobb som selger av utstyr. Han måtte jo ha noe å leve av fram til utdanningen var etablert og finansieringen på plass!

– Det var mange tilfeldigheter her, forteller Stein Bruun. – Hultgren hadde vært i det britiske forsvaret og hadde der meldt seg på et kurs i noe som han trodde var rakettkunnskap, men som viste seg å være refraksjonsbestemmelse. Men i stedet for å slutte, fattet

han interesse for emnet og fullførte kurset. Til stor glede og nytte for norsk optometri, skulle det vise seg.

NORSK OPTIKERUTDANNING KOM I 1972

Jacob Hultgren arrangerte først et tremånederskurs i optometri på Kongsberg. Det var rettet mot norske optikere og ble populært. I 1970 kom den ettårige Sentralskolen for optikere på Kongsberg, og i 1972 kom en toårig påbygning. Men fortsatt var den offentlige finansieringen ikke på plass, så Norges Optikerforbund og Synsinformasjon betalte kostnadene det første skoleåret. Leverandørene sponset alt utstyret til skolen. Dette var ekte dugnad!

Samtidig med etablering av skolen, begynte tilbudet om modulkurs for allerede etablerte optikere. Det var korte kurs som ble arrangert over en helg. Hver modul hadde sitt tema, og de optikerne som tok alle 20 modulkursene á 54 timer fikk etter datidens målestokk en solid utdanning, og svært mange deltok. I 1981 ble det rapportert at 150 optikere hadde deltatt på kurs.

Ikke minst takket være høy kursaktivitet blant norske optikere unngikk vi i Norge at optikeryrket ble delt i to: verkstedoptiker og optometrist. Det ble aldri et A- og B-lag blant optikere. Hos oss finnes kun ett optikerfag som rommer alle optikere og alle arbeidsoppgaver. Det tror vi er en styrke!

Utdanningen ble siden flyttet fra Tinius Olsens Skole til Kongsberg Ingeniørhøgskole og etter hvert fysisk fra sentrum i Kongsberg til Raunmyr. Siden høsten 2015 utdannes optikere på Høgskolen i Sørøst-Norge i den nye Kunnskaps- og kulturparken «Krona» på Kongsberg. I årenes løp har utdanningen i flere omganger blitt stadig mer helsefaglig rettet og internasjonalsert. Dagens nyutdannede optikere får enklere tilgang til Europeisk Diplom. Da åpner muligheten seg for å jobbe som optiker i flere andre land. ●

Kilde: Boken Fra optikk til optometri, optikerbransjen frem til 2005 av Inger Lewandowski og Stein Bruun der også bilder er hentet fra.

VISER TIL LESERBREV DESEMBER 2017 FRA KJELL GUNNAR GUNDERSEN, IFOCUS ØYEKLINIKK OG JEG HAR FØLGENDE KOMMENTAR:

Optikere har som oppgave å informere pasient om de ulike alternativer som finnes av intraokulære linser ved en kataraktoperasjon. Noen ganger vil det være naturlig å velge toriske linser, multifokale linser og monosynprinsippet. Pasienter som synes det er greit å bruke lesebriller postoperativt, kan foretrekke en IOL med best mulig avstandsvisus for begge øynene. Optiker bør nevne denne dialog i henvisning som blir sendt slik at behandler/kirurg kan se hva som har blitt diskutert som en optisk løsning.

Videre bør optiker informere om de ulike tilbud som finnes både på sykehus og private klinikker. Det er slett ikke alle som tilbyr f.eks multifokale linser. Økonomien for de ulike valgmuligheter bør også forklares til pasient.

Når optiker henviser for kataraktoperasjon rettes spesiell oppmerksomhet på medier som cornea og øyelinse. Viktig å avdekke anomalier på cornea som dystrofier og spesielt guttata. Pasient bør alltid bli undersøkt med dilaterte pupiller. Det er da lettere å vurdere type katarakt, om det foreligger exfoliasjon, og om pupill blir dilatert som forventet med 1% Tropicamid. Sist, men ikke minst bør det avdekkes mulige patologiske endringer i maculaområdet/sentral fundus, som kan bety at visus ikke blir som forventet post-operativt (eks. Aldersrelatert macula degenerasjon, epiretinal fibrose og pseudo maculahull). Her er OCT et meget viktig verktøy.

Forøvrig vil selvsagt henvisning inneholde anamnese, medisinbruk etc, samsynsstatus, motilitet, synsfelt, pupillestatus, øyetrykk, pachymetri.

Henvisende optikere og øyeleger/kirurger bør ta seg en prat og bli enige om retningslinjer som skal gjelde. En telefonsamtale kan «løse» mange potensielle misforståelser og komme pasienten tilgode.

Sindre Gaustad, optiker
Synskirurgi Ålesund

MENINGER ELLER ØNSKER? KJØR DEBATT! SEND TIL: REDAKSJONEN@OPTIKERFORBUND.NO



OFTALMOLOGI 15. UTGAVE LÆREBOK OG ATLAS

Oftalmologi. Nordisk lærebok og atlas har i mer enn 100 år dannet basis for nordiske legers kunnskap om øyesykdommene. I den foreliggende utgaven finner man både en oversiktlig tekst oppdatert til dagens praksis og et meget rikholdig bildemateriale, som består av mer enn 650 fargebilder og et stort antall fargelagte tegninger.

Inndelingen av boken i forskjellige hoveddeler gjør det lettere å skille den

klinisk mest betydningsfulle delen av stoffet fra emner av mer generell og utfyllende karakter. I tillegg til den systematiske gjennomgangen av sykdommer og forandringer knyttet til de enkelte øyeavsnitt, inneholder boken også et avsnitt om symptombasert oftalmologisk diagnostikk. Dessuten har boken en bildeseksjon beregnet på å trene opp lesernes diagnostiske ferdigheter og praktiske håndtering av ulike øyetilstander.

Gradering av sykdommene i en a-, en b- og en c-gruppe hjelper leserne til å skjelle mellom de sentrale og de mer perifere delene av stoffet. Ord og

uttrykk i den oftalmologiske terminologien forklares i et eget kapittel.

De fleste av bokens kapitler er skrevet på norsk, mens noen er på dansk. Den er først og fremst beregnet for medisinske studenter og allmennpraktiserende leger, men henvender seg også til optikere, ortoptister, sykepleiere, synspedagoger, oftalmologassistenter og andre som har behov for kunnskaper i øyefaget.

Bokens redaktør Gunnar Høvdning er professor i oftalmologi ved Universitetet i Bergen. ●

(Kilde: Pressemelding Fagbokforlaget)

KJELL HOLMEN – EN VIKTIG FOREGANGSMANN INNEN OPTOTEKNIKK

TEKST: TONE HOLMEN HOLMSLET (OPTIKER MSC/OVERINGENIØR) OG MAGNE HELLAND (DOSENT EMERITUS), INSTITUTT FOR OPTOMETRI, RADIOGRAFI OG LYSDESIGN, HØGSKOLEN I SØRØST-NORGE (HSN)

Hvem skjuler seg bak romnavn i optikerutdanningens nye lokaler? I denne serien med artikler har vi nå kommet fram til Kjell Holmen. Han var en sentral fagperson ved oppstarten av den optotekniske utdanningen på Tinius Olsen Skole (TOS) og ble med over til høgskoleutdanningen da utdanningen for verkstedoptikere på TOS ble lagt ned.



År 1949. Fra andre etasje i Storgaten 20 på Kongsberg. Synsprøve foretas av Kjell Holmen. Her refraksjon ved hjelp av kryss-sylinder-metoden. (Foto: privat)

Kjell Holmen ble født i Drammen 6. januar 1927. Familien flyttet tidlig til Kongsberg. Her vokste han opp i Cort Adlers gate i en kjernefamilie med tre søsken. Som Kongsberggutt på denne tiden ble det mye skisport. Han var ivrig både på langrenn og i alpinbakken. Her engasjerte han seg i Kongsberg Idrettsforening (KIF) og hjalp i mange år til under Donald Duck-lekene. Det ble mye turer i skog og mark, og han var mye på hytta på Blefjell.

INN I OPTIKERFAGET SOM 15-ÅRING

Holmen startet sin karriere i optikerfaget allerede som 15-åring i 1942. Han

ble da ansatt i Kongsbergfirmaet A. Spiten & Co. Først arbeidet han som visergutt og altnuligmann. Han begynte imidlertid etter kort tid på en tre-årig teknisk aftensskole. Denne ble avsluttet i 1947. Rett etter krigen avtjente han også sin militærtjeneste i Tysklandsbrigaden. Da han kom hjem begynte han som svennelærling og tok sitt svennebrev som optisk instrumentmaker i 1951. Samme år ble han forfremmet som verksmester i firmaet, med ansvar for innsliping av brilleglass og instrumentreparasjoner. I denne perioden var det også omfattende solbrilleproduksjon i firmaet. Mesterbrevet som optiker fulgte i 1954. Da Kjell Holmen begynte å arbeide for Spiten var det stort sett Anders Spiten som tok seg av det som var av refraksjoneringsarbeid. Holmen lærte seg imidlertid raskt å refraksjonere og overtok dette arbeidet. Holmen var tidlig ute med å benytte seg av kryss-sylinder-metoden.

SKOLEMANN OG UNDERVISNING

På samme tid startet Kjell Holmens lange virksomhet og karriere som underviser innen optikerfaget. De første årene underviste han på ulike kurs, både for optikere og urmakere. I forbindelse med undervisning samarbeidet han de første årene med den danske optikeren Poul S. Christensen og den

norske optikerkollegaen Johan Spiten, og senere også Jacob Kjell Hultgren. Johan Spiten med optikerbakgrunn fra Tyskland, Jacob Kjell Hultgren med optikerutdanning fra England. Disse kursene var ofte i regi av firmaet Anders Spiten. I 1957 ble en del kurs formalisert og Holmen begynte som deltidslærer i optikk på Kongsberg Yrkesskole/Tinius Olsens Skole (TOS). Her ble han fulltidsansatt som faglærer i 1970. Høsten 1970 godkjente myndighetene etableringen av «Sentralskolen for optikere» på Kongsberg og en ett-årig grunnutdanning startet i nye lokaler på TOS. Sammen med 26 måneders praksis hos en optikermester og et åtte ukers perfektionskurs med svenneprøveavleggelse, fikk en nå orden på grunnutdanningen. Kjell Holmen var med fra starten og hadde da allerede undervist ved tidligere kurs i kommunens industribygg i Dyrmyrskogen. Uten Holmens innsats og velvilje hadde heller ikke svenneprøvekursene kommet i gang i 1961. Fra 1978 ble han hovedlærer for optikerfaget ved skolen. Parallelt med dette gjennomførte han også pedagogisk utdanning. Høsten 1988 startet de opp med utdanning av optisk servicepersonell på TOS. Denne utdanningen ble gradvis avvirket etter innføringen av Reform 94.



Venstre: År 1970? Kjell Holmen i en typisk undervisningssituasjon. (Holmen er mannen med mørk dressjakke og hvit skjorte i midten av bildet). (Foto: privat) (Vet du hvor og når bildet er tatt, og hvem de andre personene på bildet er? Send innspill til redaksjonen@optikerforbund.no). Høyre: År 1990. Optometriutdanningen forlater Tinius Olsens Skole for godt. Her vinker Kjell Holmen farvel til Kjell Inge Daae, Trygve Saude, Gunnar Horgen og Tone Garaas (nå Tone Garaas-Maurdalen). (Foto: M. Helland)

FRA HÅNDVERKSFAG TIL HØGSKOLE

Da Kongsberg Ingeniørhøgskole (KIH) startet opp med undervisning i optotekniske fag, var det naturlig at Kjell Holmen igjen ble ansvarlig for opplegg og undervisning. Dette skjedde i forbindelse med at optikerutdanningen på høgskolen ble utvidet med et år. I 1987 startet det første 3-årige optikerkullet opp. Etter dette ble den ett-årige utdanningen i optoteknikk lagt ned på TOS.

DAGENS OPTIKERUTDANNING OG OPTOTEKNIKK

Optikerutdanningen og utøvelsen av optikeryrket har endret seg betydelig, spesielt etter slutten av 1980-årene. Fra en lang tradisjon som håndverksyrke, ble profesjonen formelt omregulert til å bli et helsefag i april 1988. Etter dette har optoteknikk og håndverksdelen av faget gradvis blitt betydelig nedprioritert, mens øyehesledelen og undersøkelsesteknikker har fått mye mer plass. Ute i praksis settes mye av innslipingsarbeidet bort. Arbeid som tidligere ble utført på et verksted på «bakrommet» i enhver optikerbutikk, utføres nå i stor grad av leverandørenes og optikerkjedenes egne innslipingsverksteder. Optoteknikk er imidlertid fortsatt med i optikerutdanningen. Tross alt – en grundig synsundersøkelse med avdekking av refraktiv status og øyehelsekontroll er til liten nytte dersom den endelige synskorreksjonen ikke fungerer. For langt de fleste pasienter, ja så å si alle, er gode brilleløsninger et helt avgjørende sluttprodukt!

Optikerutdanningen på Høgskolen i Sørøst-Norge (HSN) og Nasjonalt senter for optikk, syn og øyehelse inkluderer derfor fortsatt viktige elementer av optoteknikk. Laboratoriet oppkalt etter Kjell Holmen er utstyrt med en stor undervisningsdel med 24 arbeidsplasser med alt av tilhørende verktøy, fokusmålere og annet utstyr. I tillegg er mye plass avsatt til blant annet moderne, automatiserte slipe-maskiner, sveiuststyr for reparasjon av briller, moderne, datastyrte brilleteilpassings- og sentreringsinstrumenter. Totalt sett et moderne og meget vel utstyrt optikerverksted.

De aller fleste «godt voksne» optikere husker Kjell Holmen med gode minner og stor glede. Han var en blid, omgjengelig og sosial fyr. Han hadde alltid en fin replikk til alle han møtte. Riktig nok kunne han være streng med den endelige finishen på lodding og poleringsarbeid, og ikke minst når det gjaldt toleransekrav for innsliping og sentrering av brilleglass. Men Holmen var en mann med godt humør, og en optiker med glimt i øyet. ●

KJELL HOLMEN (1927 – 1990)

- + Foregangsmann og sentral underviser ved etableringen av optikerutdanningen på Kongsberg
- + Har vært aktiv som ressursperson, kursholder og underviser innen norsk optikk og optometri fra rett etter siste verdenskrig til han gikk bort høsten 1990
- + Godt kjent av hundrevis av norske optikere
- + Tildelt Norges Optikerforbunds hederstegn i gull «for særlig utvist interesse og aktivitet til fremme av faget» i 1981
- + Kjell Holmen har nå fått oppkalt et laboratorium etter seg på Krona
- + Romfunksjon: Optoteknisk laboratorium og undervisningsrom
- + Romnavn: Holmen (romkode 3204 og 3207 (to inngangsdører))

Hovedkilder:

Hegstad K. (1985): Tinius Olsens Skole – Norges Optikerforbund. Optikeren, årgang 6, nr. 6 (jubileumsnummer), side 40-42

Holst E. (red.) (1974): I søkelyset – vi tar for oss faglærer Kjell Holmen ved grunnskolen. For Syns Skyld, årgang 2, nr. 6 (november)

Horgen G. (1990): Kjell Holmen er gått bort. Optikeren, årgang 11, nr. 6, side 7

Lewandowski I. og Bruun S. (2005): Fra optikk til optometri. Optikerbransjen frem til 2005. Norges Optikerforbund 1945-2005. Norges Optikerforbund og Synsinformasjon (ISBN 82-303-0421-1)

Lofthus A. O. (red.) (1994): 70 års virke i Kongsberg – en beretning om ing. Anders Spiten og Aspit Optikk AS virksomhet fra 1924 til 1994.

Brillenytt



REDIGERT AV: SOLVEIG HOVSTEIN



BOTTEGA VENETA

Bottega Veneta framhever håndverket og detaljene, som er en viktig del av merkevaren. Vår/sommerkolleksjonen for 2018 viser unike og ferske designkonsepter. Modellen INTRECCIATO LAYER BV0175S med feminin oversize-silhuett, viser en nyskapende kombinasjon der graverte metallplater er montert bak det gjennomsiktige acetatmaterialet for å gjøre det ikoniske intrecciato-motivet synlig. Innfatningene er pyntet med små metallnagler på fronten og stengene og Bottega Veneta logoen sees på innsiden av begge stengene. ●



ØRGREEN OTOKO

Otoko er japansk for mann og er også Ørgreens tolkning av en ny type maskulinitet når det gjelder brilledesign. Innfatningen består av 100% titan og har mørke farger med overraskende detaljer i form og materiale. Dette er en innfatning som skiller seg ut. Den metalliske fargen kan minne om den som blir brukt på racerbiler og glassene har sølv-krom farge. ●



JEAN PAUL SOL

Jean Paul innfatningene tok markedet med storm da Trendoptikk lanserte brillekolleksjonen for et par år tilbake. Det velkjente merket har sett ut til å falle i smak hos forbrukere over hele landet og nå kommer også solbriller. Solbrillene har tatt utgangspunkt i kolleksjonen – unisex fasonger i nedtonede farger, damefasonger både til de som ønsker det klassiske og det noe mer modige, samt klassiske herrefasonger. For mer informasjon se Trendoptikk.no ●



KUNOQVIST

Målet med vårkolleksjonen er at den skal ha en bred appell, samtidig som man ser de karakteristiske fargene og detaljene. Kolleksjonen byr på matt pastell på metallinnfatningene og mer fantasifulle acetatinnfatninger med inspirasjon fra naturen eller med en myk marmoreffekt. Modellen avbildet heter Tammaliv. ●



KARMOIE

Karmoie har kommet med to nye modeller. En av disse er Totem. Kirsten Iversen, som er medgrunnlegger av Karmoie, har tatt bildet av modellen Totem på Huk. Her vokste hun opp og har mange av sine beste barndomsminner fra stedet. Det er et sted hun trekker seg tilbake til for fine turer og inspirasjonspauser året rundt. [🔴](#)



GUCCI

Elegant og eksentrisk. I denne sesongens Gucci-kolleksjon blir former og farger utforsket med ubegrenset kreativitet og nysgjerrighet. 70- og 80-tallet er representert og man ser monokrome briller, romantisk inspirasjon og overraskende detaljer. Fargerike innfatninger kommer sterkt og modellen GG0257S skiller seg ut med den vibrerende rosa fargen. Den er lagd av acetat og er lett å ha på. Den er tilgjengelig i Shiny Transparent Light Azure, Shiny Transparent Fuchsia og Shiny Transparent Orange med matchende farge i glassene. [🔴](#)



SPOOK LIGHT

Spook Light er en kolleksjon med røtter i Per Spook. Denne serien er slankere, lettere og noe mer ungdommelig, men har det samme mangfoldet når det kommer til fasonger og størrelser. Materialet er den lette TR9 acetaten, som gjør innfatningene svært behagelige å ha på. For mer informasjon se Trendoptikk.no [🔴](#)



RODENSTOCK

Opprinnelsen til modellen er fra en ekspedisjon i 1975 da Rodenstock sponset en gruppe toppalpinister i Himalaya. De besteg fjellet Kangchenjunga som ligger 8630 moh, blant alpinister kalt The Kantsch. Alpinistene hadde på seg pilot-inspirerte solbriller og derav kom inspirasjonen og designbakgrunnen til Modell 7413 kalt the Kantsch. [🔴](#)

Bransjenytt



ESIGHT3

eSight 3 er en hodebåren syns-forsterker som kom på markedet i 2017 og ble kåret av Time Magazine som en av de beste teknologiske nyvinningene i 2017. Kort fortalt er dette en skjermbrille med et HD kamera i front og 2 OLED skjermer på innsiden som projeksjoner det brukeren ser på i «real time». En håndholdt enhet med kraftig prosessor er koblet til skjermen. Enheten har i tillegg en HDMI inngang hvor brukeren kan koble til TV, PC/ Mac, telefon, Apple TV, spillkonsoll etc etc. Det som kobles til kommer direkte opp på de 2 OLED skjermene. Via den samme enheten styres, forstørrelse, fokus og kontrast, samt tilgang til en meny hvor personlige preferanser kan stilles inn. Produktet er utviklet for personer med sterkt nedsatt/ tap av store deler av sentralsynet. For mer informasjon gå inn på www.esynet.no 

(Kilde: Pressemelding eSight3)

SAMARBEID OM DIGITALT SYSTEM

D&Company Nordic AB og Prooptics AS inngår en samarbeidsavtale om digitale systemer for optikkbransjen.


Det norske selskapet Prooptics AS, som utvikler butikkdata- og journalsystemer for optikkbransjen, innleder et samarbeid med D&Company Nordic AB. D&Company utvikler en unik, skybasert e-handels- og kommunikasjonstjeneste til optikere. Hensikten med samarbeidet er å integrere de digitale produkter med hverandre.

Prooptics er en av de større leverandørene av butikkdata- og journalsystemer i Norden med produkter som Headsoptics og Clinic+. Prooptics sine systemer brukes av hundrevis av optikerbutikker og er det raskest voksende systemet i Norden. Prooptics har avtale med bl.a. Synoptik Norge, Krogh Optikk, Alliance Optikk og Glasögonmagasinet. Alle optikere trenger et journalsystem for å kunne drive sin virksomhet. Utover pasientinformasjon og henvisninger finnes også koblinger til instrumenter og leverandører.

D&Companys forretningside er å hjelpe optikkbransjen

å digitalisere seg. Selskapets digitale plattform Idun, tilbyr optikkjeder og enkeltbutikker å komplettere sin butikkvirksomhet med en digital løsning inkludert e-butikk, mobilapp, kommunikasjonsløsninger og koblinger mot leverandører. Per nå har D&Company avtale med et 50-talls butikker i Sverige, Danmark, Norge og Island angående Idun.

Ved å koble sammen Prooptics og D&Companys digitale systemer får den enkelte optiker, innkjøps samarbeid eller kjede en komplett løsning som dekker de digitale behov de trenger for å møte kunden i den stadig mere digitale hverdagen. Leverandører, optiker og kunder kobles sammen sømløst, noe som gir en forenklet administrasjon, mer letthåndterlig kommunikasjon og en økt grad av service.

Både D&Company og Prooptics har en ambisjon om å ekspandere i Norden og på relevante markeder i Nord Europa. I og med samarbeidet kan selskapene tilby et mer heldekkende produkt for våre kunder som ønsker det, samt dra fordeler av hverandres kompetanse og erfaring fra våre respektive områder. 

(Kilde: Pressemelding D&Company)

NY TOPPSJEF I SPECSAVERS NORGE

Henning Eriksen blir ny administrerende direktør i Specsavers Norge, og dermed får optikerkjeden sin første norske sjef på mange år.



Etter to og et halvt år som markedsdirektør i Specsavers, blir Henning Eriksen ny direktør i optikerkjeden. Eriksen har ledet markedsavdelingen

i en tid der kjeden kan notere seg økte markedsandeler og større salgsvolum.

– Specsavers har en dynamisk forretningsmodell, der investeringer i ny teknologi og videreutvikling av ansatte står sentralt. Dette kombinert med en innovativ markedsstrategi, gjør at vi er rigget for vekst. Faktum er at det aldri har vært mer lønnsomt å være partner i Specsavers, og denne utviklingen skal vi fortsette, sier Eriksen.

Han tar over etter Matt Scott, som er full av lovord om sin arvtaker:

– Med sin imponerende gjennomføringsevne og kommersielle forståelse, så har Henning sterkt bidratt til å

etablere Specsavers som en av landets ledende optikerkjeder. Nå får han muligheten til å ta Specsavers til det neste nivået, der blant annet samarbeidet med Norges Blindforbund står sentralt, uttaler Scott.

Henning Eriksen har tidligere erfaring som markedsdirektør i Jernia, der han havnet på E24s liste over Norges største ledertalenter. «Henning Eriksen har skapt internkultur hvor det bygges tro på egen merkevare» het det i begrunnelsen den gang. Han har også bakgrunn som markedsjef i ICA-systemet. Til jobben som ny markedsdirektør har han hentet Morten Mikkelsen fra Elkjøp, som har 14 års fartstid der, sist som markedsjef. ●

(Kilde: Pressemelding Specsavers)

VIRTUAL TRY-ON FOR OPTIKERE

D&Company Nordic AB og FittingBox har undertegnet en distribusjonsavtale for det nordiske markedet.

FittingBox er verdensledende på virtuelle speil og prøverom. Selskapet ligger i absolutt forkant når det gjelder digitale løsninger for både web og fysiske butikker, og har tusenvis av kunder over hele verden. Databasen er omfattende med produktinformasjon og bilder fra ledende leverandører. FittingBox har verdens største database for 3D-bilder på brilleinnfatninger for virtuell prøving, takket være selskapets

patenterte teknikk for produksjon av høyoppløste bilder i 3D.

D&Company har to virksomhetsområder. Det første er som leverandør av digitale løsninger til optiker gjennom selskapets digitale plattform Idun, som blant annet inneholder webside, e-handel, lojalitetsapp og kommunikasjonsverktøy. Det andre området er design, produksjon og salg av briller under eget varemerke Norr og lisensvaremerkene Tiger of Sweden, Efva Attling og Blåkläder. Selskapet er også leverandør av Levi's og Disney i Norden. ●

(Kilde: Pressemelding D&Company)



Ralph Dahlin D&Company (t.v) og Benjamin Hakoun, FittingBox

Bransjenytt

KONGSBERG GLASSERVICE



Kongsberg Glasservice er leverandør av innredning til optiske virksomheter

Glasselementer i innredningen gir et eksklusivt, rent og moderne preg som er mer varig enn den tradisjonelle plasten. Vi kan blant annet tilby brilleoppheng, glasshyller, resepsjon, prøvedisk, arbeidsstasjon, solbrillestativ, glassdør og glasskunst. Alle løsninger er skreddersydd etter kundens ønsker og behov.

Vi har tidligere levert glassinnredning til Alliance Optikk Optiker Hogstad, Kongsvinger Optiske og Hokksund Optiske AS. I disse butikkene er brilleopphengene kombinert med blå og frosta hvite glassplater for å fremheve fargene på innfatningene og samtidig gi en fin brytning. Det finnes selvfølgelig mange andre farger å få. På brillestativene har de valgt å bruke både søyler og glasshyller. Optiker Hogstad har trykt logoen rett på glassfronten på resepsjonen framfor å bruke folie. Glassdøren inn til synsprøverommet er helautomatisk med visustavle og skjematisk bilde av øyet, men man står fritt til å velge motiv selv.

Kontaktinformasjon:

Kongsberg glasservice

Mob: 909 40 77.

E-post: bent@kongsberg-glasservice.no

Baneveien 32, 3612 KONGSBERG

Les mer om oss på vår hjemmeside

www.kongsberg-glasservice.no

(Kilde: Pressemelding Kongsberg Glasservice)



KONGSBERG GLASSERVICE

Glassmester Bent Hogstad



Leverandør av innredning til optiske virksomheter

- ◆ Glasshyller
- ◆ Brilleoppheng
- ◆ Solbrillestativ
- ◆ Resepsjon
- ◆ Glassdør
- ◆ Glasskunst
- ◆ Arbeidsbenk
- ◆ Prøvedisk

Glassmester og autorisert Glassrådgiver

E-post: bent@kongsberg-glasservice.no

Tlf.: 32 73 06 75 Mobil: 909 40 779

Baneveien 32, 3612 Kongsberg

www.kongsberg-glasservice.no



KRYSSORD

LAGET AV: ROLF BANGSEID

				KJ. TEGN P.B.	↓	DANSK FYSIKER +	↓	ROMERTALL 1000	TYSK LEGE (1834-1918) MUSIKKDELER	↓	LEGEMSELENE	DRIKK FJERNSYN	↓
				ROMERTALL 50		SELGE RETINTTILTER DET							
								←				↖	
				↓	NEDBØR			SITTER TIL HEST PANEL PLATE				PREPOSISJON →	
SPELUTSTYR PÅ ØYELIDELSER	↓			LEGEMSEDEL			DENTER						
GENRE		KJØR KJELKE	↓		INN-GANGSPARTI	TRE-SORT	BOA ER DET					ROMERTALL 500	
↳				BÅT				AVIS			DRIKK		
PREPOSISJON		KNUDRET		FOR-TUMLET ROGN		ALMANNAK SJARM						KREPSDYR	
SERV-ERINGS-STEDE						VEDER-BUK GRÅT, KLYNK		PRESENS AV VÆRE JOURNAL		BIBELSK BY	↳	↑	
SJOUT-TRYKK (OMV.)				MØBEL KLØFT				STUDER	HVOR-HEN		RØYS		
ELEVATOR		FROSSET VANN	↳	HOLDE LEVEN		LANDS-MØTE BY LETT NEDBØR					SOLGUD LEKER		
↳				DYR			VINTER-SPORT-STEDE					BIL KJTEGN UNGARN →	
↳	↳	→										↗	



VISSTE DU AT:

Tredjeklassestudentene i optometri er i ferd med å avslutte sin siste og lengste praksisperiode. De fleste får opplæring i norske optikerforretninger, men noen driver prosjekt innen entreprenørskap eller utvider horisonten med praksis under krevende forhold i fattige land. Optikereren blir med Hans Bjørn Bakketeig og følger hans arbeid i Moldova. Reportasje i neste utgave!

LØSNING NO 1:

DETTE BAROMETERET BLE LAGET PÅ ATTEN HUNDRE TALLET

VINNERNE ER:

10 FLAXLODD: Norunn Bø
5700 VOSS

5 FLAXLODD: Vibecke Arnoldsen
3950 BREVIK

FINNER DU SETNINGEN?

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

TO VINNERE TREKKES BLANT DE SOM SENDER INN RIKTIG LØSNING. NAVN PÅ VINNERE OFFENTLIGGJØRES I NESTE UTGAVE AV OPTIKEREN.

LØSNINGEN SENDES TIL: dag@optikerforbund.no eller redaksjonen@optikerforbund.no innen 14. mai.



Brilleland =

godt arbeidsmiljø, karrieremuligheter, faglig utvikling!

Vi søker optikere til:

Bergen, Bodø, Egersund, Førde, Gjøvik, Hamar, Jessheim, Lillehammer, Lillestrøm, Madla, Narvik, Os, Oslo, Stavanger, Strømmen, Trondheim, Østfold og Åsane.

Jobb i Brilleland

I over 30 år har Brilleland vokst til å bli en av Norges ledende optikerkjeder, der lave priser og høy kvalitet går hånd i hånd med faglig ekspertise. Vårt mål er å gi kunden en enkel og trygg kjøpsopplevelse gjennom gode råd og veiledning – nøkkelen til dette er profesjonelle og engasjerte medarbeidere. Vi har optikere i alle våre butikker med spesialkompetanse innen klinisk optometri, kontaktlinser, arbeidsplassoptometri og synstrening.

Vi ønsker å ta godt vare på våre medarbeidere. Derfor er kontinuerlig fokus på faglig utvikling, karriereutvikling, godt arbeidsmiljø og sosialt samhold blant våre viktigste prioriteter.

Brilleland er landets mest kjente optikerkjede, med 74 butikker og en omsetning på over 500 millioner kroner. Brilleland er den profesjonelle kjeden for folk flest, med variert og tidsriktig utvalg til lav pris. Hos Brilleland skal alle oppleve at de har råd til høy kvalitet, både når det gjelder briller, kontaktlinser og øyehelse.

Synoptik

interoptik brilleland 

Synoptik Norge AS er med kjedene Brilleland og Interoptik den største optikeraktøren i Norge med 145 butikker landet rundt. Synoptik er et offensivt og vekstorientert selskap i kontinuerlig endring, og eies av Grand Vision, verdens største selskap innen optisk detaljhandel. Vi har et stort fagmiljø og gir mulighet for å gjøre internasjonal karriere.

For mer informasjon se:
[www.brilleland.no/Om-Brilleland/
Ledige-Stillinger/](http://www.brilleland.no/Om-Brilleland/Ledige-Stillinger/)

Ved spørsmål, kontakt:
HR konsulent
Karianne Huseby Nossen
Tlf. 906 87 879
E-post: khn@synoptik.no

Optiker

Øyeavdelingen, Klinikk for hode, hals og rekonstruktiv kirurgi

Vi har en ledig fast stilling for optiker ved seksjon for fremre segment.

Øyeavdelingen, Klinikk for hode, hals og rekonstruktiv kirurgi ved Oslo universitetssykehus HF, har 226 årsverk og spesialkompetanse innen alle områder av øyefaget.

Kontaktinfo: Liv Drolsum, seksjonsleder, tlf. 23 01 61 14 eller Åse-Lill Ellingsæter, enhetsleder, tlf. 22 11 84 77

Ref.nr. 3684548600 Søknadsfrist: 13.05.2018

For fullstendig annonse se: www.oslo-universitetssykehus.no

Oslo universitetssykehus er lokalsykehus for deler av Oslos befolkning, regionsykehus for innbyggere i Helse Sør-Øst og har en rekke nasjonale funksjoner. Sykehuset er landets største med over 20 000 ansatte og har et budsjett på 20 milliarder kroner. Oslo universitetssykehus står for størstedelen av medisinsk forskning og utdanning av helsepersonell i Norge.

frantz.no



SESOPTIKK.

Øystein Aamodt
oystein.aamodt@sesoptikk.no
414 40 659

Vi søker butikksjef på Ses Optikk Frogner

Er du?

- optometrist med salgserfaring og godt humør
- sugen på å drive butikk med Oslos beste brilleutvalg

Vi har jobben for deg!

Les mer: sesoptikk.no/jobb

Spørsmål?

OPTIKER ØNSKES TIL BRILLEHJØRNET I MOLDE

Brillehjørnet er medlem av C-optikk, og er i samarbeid med Brillehuset AS og Molde Synskirurgi.

Vi ønsker oss en optiker med linsekompetanse, som er faglig engasjert, positiv og setter pasienten i fokus. Det er en fordel om du har autorisasjon for bruk av diagnostiske medikamenter. Et års vikariat med mulighet for fast ansettelse.

Vi tilbyr:

- **Klinisk mangfold og varierte arbeidsoppgaver**
- **Velutstyrt klinikk og godt miljø**
- **Konkurransedyktig lønn**
- **Normale åpningstider da butikken ikke er i senter**

I Molde er det «fole kjekt» å bo. Her er det nær kontakt med fjell og sjø og gode muligheter for sport og friluftsliv. Byen har også et variert og godt kulturtilbud (musikk, teater, fotball etc.) Flyplass med flere daglige avganger til Oslo gjør det lett å delta på evt. videreutdanning og kurs inn/utland. Trenger du bosted så har vi en nyoppusset sentrumsleilighet tilgjengelig.

Kontakt oss for en uforpliktende prat og mer informasjon. Kanskje er dette noe for deg!



For spørsmål:

Optiker MSc Solveig Pålerud
Tlf: 71 21 80 75 / 45 44 54 62
E-post: solveig@brillehjornet.com

Søknad med CV kan sendes til:

Brillehjørnet Molde AS
Storgt. 26, 6413 Molde
E-post: post@brillehjornet.com



Interoptik er en av landets ledende optikerkjeder med 71 butikker og en omsetning på 550 millioner kroner. Hos Interoptik møter du eksperter som tar ansvar for din øyehelse. Vi brenner for fag og kundeservice, og har stor kunnskap om produkter og merkevarer. Vi skal være kundens personlige optiker, som alltid finner de beste synsløsningene.

OPTIKER TIL RØA I OSLO

Interoptik søker en erfaren optiker til vår gatebutikk på Røa. Vi har en utstyrspark som holder et høyt nivå. Hos Interoptik møter kundene eksperter som tar ansvar for kundens øyehelse, derfor søker vi engasjerte og dyktige optikere til vårt team.

Røa er en hyggelig bydel på vestsiden av Oslo sentrum. Her finner du lokale butikker og et sterkt lokalt engasjement. Bydelen er også kjent for kultur og idrettsopplevelser. Butikken er relativt nyetablert. Du får dermed muligheten til å være med å forme din egen hverdag. Vi ser derfor også etter deg som vil være med å bygge opp butikken til å være det naturlige valget av optiker i nærmiljøet.

Vi er veldig opptatt av faglig utvikling og vi ønsker at optikerne skal utvikle seg selv i faget. Hverdagen blir til det man gjør den til selv. Som en av våre kollegaer skaper du personlige kundeforhold gjennom god faglig veiledning. Vi tilbyr konkurransedyktige betingelser med god bonusordning.

Søknader behandles fortløpende. Ved spørsmål, kontakt Elin Willoch (Salgssjef Interoptik): Tlf. 99 71 37 17 e-post: elin.willoch@interoptik.no
Aleksander Johansen (Butikksjef): Tlf. 22 35 59 00 e-post: aleksander.johansen@interoptik.no
Utlysning og søknadsskjema finner du på: www.interoptik.no/om-oss/kontakt/ledige-stillinger/



interoptik

Interoptik, Røa Senter, Vækerøveien 207, Oslo. Telefon: 22 35 59 00

Banker hjertet ditt
litt ekstra for faget?



Interoptik er en av landets ledende optikerkjeder med 71 butikker og en omsetning på 550 millioner kroner. Hos Interoptik møter du eksperter som tar ansvar for din øyehelse. Vi brenner for fag og kundeservice, og har stor kunnskap om produkter og merkevarer. Vi skal være kundens personlige optiker, som alltid finner de beste synsløsningene.

OPTIKER TIL BEKKESTUA

Vi søker optiker til 90% fast stilling til vår butikk sentralt på Bekkestua i Bærum.

Interoptik Brillemakeren er en veldrevet butikk på gateplan med et godt faglig miljø og dyktige kollegaer.

Vi kan tilby gode betingelser, varierte arbeidsoppgaver og muligheter til å påvirke arbeidshverdagen din.

Vi har fokus på nyskaping og en sterk serviceholdning. Vårt mål er å tilby våre kunder det beste og siste innen øyehelse og synsløsninger, fra utstyr til trender. For deg betyr det gode muligheter for personlig og faglig utvikling.

Ved spørsmål, kontakt gjerne butikksjef Cathrine Bjørnson på tlf. 67 10 33 50.

Søknadsfrist: 1. mai.

Utlysning og søknadsskjema finner du på: www.interoptik.no/om-oss/kontakt/ledige-stillinger/



interoptik
Brillemakeren

Interoptik Brillemakeren, Bærumsveien 205, Bekkestua. Telefon: 67 10 33 50

Banker hjertet ditt litt ekstra for faget?



Interoptik er en av landets ledende optikerkjeder med 71 butikker og en omsetning på 550 millioner kroner. Hos Interoptik møter du eksperter som tar ansvar for din øyehelse. Vi brenner for fag og kundeservice, og har stor kunnskap om produkter og merkevarer. Vi skal være kundens personlige optiker, som alltid finner de beste synsløsningene.

Vi tilbyr konkurransedyktige betingelser, en arbeidsplass med godt miljø, faglige utfordringer, spennende oppgaver og dyktige kollegaer. Vi har fokus på nyskaping og en sterk serviceholdning. Vårt mål er å tilby våre kunder det beste og siste innen øyehelse og synsløsninger, fra utstyr til trender. For deg betyr det gode muligheter for personlig og faglig utvikling.

INTEROPTIK SØKER KONTINUERLIG ETTER DYKTIGE OPTIKERE TIL VÅRE BUTIKKER.

Akkurat nå søker vi optiker til:

- Gol
- Oslo
- Fredrikstad/Sarpsborg
- Bekkestua
- Nittedal

Utlysninger og søknadsskjema finner du på:

<http://www.interoptik.no/om-oss/kontakt/ledige-stillinger/>

Har du spørsmål, kan du kontakte

Karianne Huseby Nossen på tlf. 90 68 78 79, eller khn@synoptik.no

interoptik

Synoptik

interoptik brilleland 

Synoptik Norge AS er med kjedene Brilleland og Interoptik den største optikeraktøren i Norge med 145 butikker landet rundt. Synoptik er et offensivt og vekstorientert selskap i kontinuerlig endring, og eies av Grand Vision, verdens største selskap innen optisk detaljhandel.



Jobb for oss i:

*Sogndal, Molde, Husnes,
Mosjøen, Ulset, Sandnes,
Horten, Knarvik, Gjøvik,
Trondheim, Sarpsborg,
Oslo*

Bruk din kunnskap til å gjøre en forskjell

Uansett hva dine ambisjoner er skal vi hjelpe deg videre. Specsavers er verdens største privateide optikerkjede med 77 butikker i Norge. Vi hjelper hver dag mennesker med å få et bedre syn gjennom høy ekspertise og konstant utvikling av våre medarbeidere.

Bli med på å gjøre en forskjell enten som optiker eller som partner.
Skriv til srs.no@specsavers.com



Er **DU** vår nye optiker?



Ønsker du å jobbe med avansert optisk utstyr? Er du opptatt av å tilby kundene den beste kundeservicen og ha god tid til å komme med råd og veiledning? Er du utadventd og positiv samt opptatt av godt faglig og kollegialt arbeidsmiljø? Da vil vi høre fra deg!

Vi tilbyr:

- Et faglig utfordrende miljø med flere optikere i hver butikk
- Det siste innen optisk utstyr - blant annet optomap i alle våre butikker
- Kurs og etterutdanning
- God tid til hver enkelt kunde
- Grundig opplæring
- En variert og interessant arbeidsdag
- Et ungt og hyggelig arbeidsmiljø med gode kollegaer
- Konkurransedyktige betingelser og lønn

Vi søker optikere til Trondheim

Du søker snarest ved å sende CV og søknad merket «optikeren» til jobb@kroghoptikk.no. Dersom du har spørsmål, kan du kontakte oss på 22 47 94 50. Nyutdannede oppfordres til å søke. For fullstendig utlysning se kroghoptikk.no

Vil du vite mer om oss?

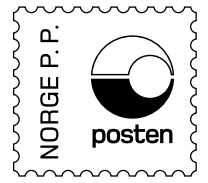
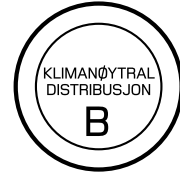
Besøk oss på kroghoptikk.no

Vi gleder oss til å høre fra DEG!

kroghoptikk.no

Krogh Optikk
se forskjellen

Returadresse:
Norges Optikerforbund
Øvre Slottsgate 18/20
0157 OSLO



Prøv en linse inspirert av øyet!

Biotrue®ONEday beholder 98% av
fuktigheten og er behagelig hele
dagen. Finnes for alle typer synsfeil.



Inspired by the biology of your eyes®

BAUSCH + LOMB

Contact lenses are medical devices.
Bausch + Lomb Nordic AB, www.bausch.no

BOD/NO/1801/0002

A PART OF YOU