

#03

MAJ
JUNI
2018

OPTIKEREN

**Fuld UV-beskyttelse
selv med klare glas**

ZEISS UVProtect Technology





NYHED Live® endagslinser. Til dit liv!

Endagslinser i sundt silikonehydrogelmateriale², som er fremstillet med henblik på at være behagelige, praktiske og prisbillige¹.

Spørg din optiker om fordelene ved Live®.



ØRGREEN
+ YUNIKU.

OPTIKEREN

ANSVARLIG UDGIVER

Optikerforeningen
Per Michael Larsen
Bredgade 20,1
1260 København K
Tlf. 45 86 15 33
optikeren@optikerforeningen.dk
www.optikerforeningen.dk

KOMMUNIKATIONSCHEF

Ansvarlig for OPTIKEREN
Lone Helleskov
Tlf. 88 44 06 17
lh@optikerforeningen.dk

REDAKTION & LAYOUT

Mediegruppen
Tlf. 75 84 12 00
www.mediegruppen.net

ANNONCESALG

Jette Sterndorff-Jessen
Rosendahls Mediaservice
Tlf. 76 10 11 47
jsj@rosendahls.dk

TRYK

KLS Pureprint A/S
Tlf. 36 34 29 00
www.kls.dk

NÆSTE NUMMER

4/2018 udkommer 29.6
Deadline redaktionelt indhold 17.5
Annoncer bestillingsfrist 24.5



UV-beskyttelse anbefales mod skadelige UV-stråler op til 400 nm, men 80 % af de klare brilleglas giver ikke fuld UV-beskyttelse i dag. ZEISS brilleglas med UVProtect Technology blokerer UV-strålerne helt op til 400 nm, inkl. 1,5 indeks, og beskytter øjnene og huden omkring øjnene.



26

20 ÅR SOM OPTIKER



06

DIN INDRETNING VISER SIT VÆRD
PÅ BUNDLINJEN



10

NY VIDEN OM SPECIALPATIENTER
& KONTAKTLINSER

INDHOLD

OPTIKEREN #03 MAJ / JUNI

- 06 DIN INDRETNING VISER SIT VÆRD PÅ BUNDLINJEN
- 10 NY VIDEN OM SPECIALPATIENTER & KONTAKTLINSER
- 14 COPENHAGEN SPECS VISER VEJEN
- 18 MODEGUIDE – 7 HOTTE TRENDS
- 24 DE NYE PERSONDATAREGLER OG DIGITAL MARKEDSFØRING
- 26 20 ÅR SOM OPTIKER
- 34 STATUS PÅ SYNSTRÆNING
- 36 GENNEMBRUD I ANTI-REFLEKSBEKYTTELSE
- 40 STORT TILLYKKE
- 42 BRANCHENYHEDER
- 46 FOKUS PÅ ØJENSUNDHED
- 50 KURSUSKALENDER
- 51 OVERSIGTSKALENDER

TEMA

20 ÅR SOM OPTIKER



14
COPENHAGEN SPECS
VISER VEJEN

OPTIKBRANCHEN I FORANDRING

Der stilles i dag stadig større krav til optikbranchen end nogensinde før. Det er en selvfølge, at man som fag- og sundhedsperson skal tilbyde sine kunder den bedste behandling og service.



Men ikke nok med det, så har det seneste år budt på store administrative udfordringer for landets optikbutikker. Der har fra myndighedernes side været øget fokus på, at dokumentationen skal være i orden. Dette gjaldt først og fremmest Styrelsen for Patientsikkerhed og de tilsynsbesøg, der er i fuld gang, men også Lægemiddelstyrelsens varslede inspektionsbesøg med krav om klinisk evaluering og risikoanalyse på de briller, der sælges. Og senest er det de nye persondataregler (læs artiklen s. 24), der skal implementeres i virksomhederne og butikkerne.

Nogle gange fristes man til at spørge sig selv, om det nogensinde holder op? Jeg tror det ikke, og derfor er det mere end nogensinde nødvendigt, at vi som brancheorganisation både taler medlemmernes sag i forhold til myndighederne, men også informerer om og klæder branchen bedst muligt på til at klare de nye opgaver i fremtiden. Det betyder nemlig, at optikerne kan få lov til at koncentrere sig om det, de er allerbedst til: At undersøge danskernes syn og sørge for, at de får de helt rigtige briller eller kontaktlinser.

At kærligheden til faget heldigvis stadig er intakt, bekræfter det store tema på s. 26, hvor fire optikere fortæller, hvordan det var været at arbejde i branchen i 20 år.

Rigtig god fornøjelse med det nye nummer af OPTIKEREN, hvor jeg også varmt kan anbefale dig at læse interviewet med Michael Skjødt (s. 6) om, hvordan man øger sin omsætning med den rigtige butiksinretning.

Per Michael Larsen
Formand for Optikerforeningen



Din indretning viser sit værd på bundlinjen

Med en stigende internethandel er det vigtigere end nogensinde før, at optikbutikkerne inviterer til noget ekstra, som kunderne ikke får, når de klikker deres varer hjem over computeren. Butiksindretningen har en væsentlig betydning for både butikken, kunderne og i sidste ende de tal, der viser sig på bundlinjen.

AF FREJA FREDSTED DUMONT FOTO: AMBIENTE

Butikkernes vigtigste opgave i dag er at skabe oplevelser, inspirere og give en god service – den slags går nemlig aldrig af mode. Men hvorfor skal kunderne komme i lige præcis din forretning fremfor alle de andre? Er det på grund af den friskbrygge-

de kop kaffe, du tilbyder? Den eminente service? Den høje faglighed og grundige vejledning?

"Du skal som ejer af din optikerbutik finde frem til et koncept, der passer til de kunder, du har og den person, du selv er – og

det kan være sværere end som så, hvis du har gået rundt i din butik i årevis uden at tænke over, hvorfor butikken ser ud og fungerer, som den gør," siger Michael Skjødt, CEO og Creative Director i konceptudviklingsfirmaet Ambiente.



"Optikeren skal være selvsikker, lægge tre par briller foran kunden og sige, at det er de her tre par briller, som passer til kunden. Vi råder alle vores kunder til at reducere deres sortiment. Størstedelen af vores kunder lytter til dette råd og reducerer deres sortiment med 25 - 50 procent. Dette medfører en indbydende varepræsentation og højere troværdighed til optikeren."

Michael Skjødt

Brilleforretningen Poul Stig på Frederiksberg i København.

Hvorfor ser din butik ud som den gør?

Hvis du ikke selv kan besvare det spørgsmål, så kan Michael Skjødt og hans team bag Ambiente med garanti hjælpe dig til at komme tættere på et svar, så du kan optimere din butik, få flere og gladere kunder og i sidste ende bedre tal på bundlinjen.

Du ved formentlig allerede, om dit kundesegment er Hr. og Fru Danmark, den outrede eller modeinteresserede – men når det er slået fast, er der ifølge Michael Skjødt fire vigtige faktorer, du skal have styr på:

Sortiment

Sortimentet er en af de vigtigste ting at kigge på, inden du går i gang med at indrette din butik.

"Hvis vi indretter en butik, der har plads til 600 par briller, og optikeren bagefter kommer og siger, at de har et sortiment på

1.200 par briller, så er der ikke fysisk plads. Derfor er det essentielt at få styr på dit sortiment af varer som det første," siger Michael Skjødt.

Michael Skjødt oplever en tendens, hvor butikkerne har alt for mange briller på hylenderne. Når kunden kommer ind i butikken, skal han eller hun ikke præsenteres for 15 forskellige slags briller. Det vil resultere i, at de bliver forvirrede og i sidste ende i tvivl om, hvorvidt de skal købe eller ej.

"Optikeren skal være selvsikker, lægge tre par briller foran kunden og sige, at det er de her tre par briller, som passer til kunden. Vi har rådet 25-50 procent af vores kunder til at nedsætte deres varelager – hvilket resulterer i hurtigere ekspedition, en indbydende varepræsentation og mere troværdighed til optikeren."

→





3 VIGTIGTE TING DU LET KAN ÆNDRE I DIN BUTIK

LYS

Øjnene er, hvor lyset er. Derfor skal lyset naturligvis også være som et spotlight på varerne.

SPEJLE

Spejle er vigtige, både til at se sig selv i, men også fordi de kan få lokalet til at syne større og skjule uønskede overflader. Det skal helst være store loft til gulv spejle, da kunden skal have et helhedsindtryk af, hvordan brillerne passer dem.

DET LILLE EKSTRA

Det er vigtigt med den lille ekstra service, da det kan få kunden til at blive lidt længere i butikken. Det kan være alt lige fra en kop kaffe til et glas champagne. Som ekspedient skal man give sig tid til at se på kundens ansigt og vejlede derefter – og have ryggrad til at være ærlig, hvis brillerne ikke er pæne.

Ambiente har hjulpet den svenske butik Mölnlycke med at indrette deres butik enkelt og stilrent med klart fokus på det primære – brillerne.

Økonomi og budgetter

Det koster at investere i en "ny" butik – men det skal altid kunne betale sig. De to kurver 'indsats' og 'værdi' skal ramme lige i skæringspunktet. Altså der, hvor der er mest mulig værdi til mindst mulig indsats.

"Det kan ikke nytte noget at have en omsætning på tre millioner kroner med 10 procent på bundlinjen og samtidigt indrette sin butik for to millioner kroner – det er de færreste, der kan tjene det ind. Det er business, og butiksejeren skal selvfølgelig tjene på sin investering i butikken," siger Michael Skjødt.

Butikkens funktionsniveau og tidens butikstrends

Spørger du Michael Skjødt, er den vigtigste værdi i butikken, at tingene virker og er funktionelle – derefter kommer det æstetiske udtryk.

Der skal først og fremmest være fysisk plads til det antal af medarbejdere og kunder, der kommer i butikken. Næste lag er de nye trends. I København er flere butikker gået væk fra den oprindelige disk, og så klares betalingen hurtigt i baglokalet – hvorimod man i de mindre byer stadig er mest til at betale ved kassen.

"Mange butikker har en kæmpe stor kasse-ø placeret midt i butikken. For det første skal de færreste medarbejdere bruge så meget plads. For det andet kan det afskærme kunderne fra at komme rundt i butikken, fordi vi rent psykologisk ikke går om bag kassen, når vi er kunder i en butik," siger Michael Skjødt.

Derfor er det også rigtig vigtigt at observere kundens mønster i butikken, så de kommer hele vejen rundt i butikken og ser alle varerne.

Tidens butikstrends

Når de fysiske rammer er på plads, kigger Ambiente på det trendmæssige. Hvad kunne være fedt i denne her butik? Skal der designes en ny type reoler eller lægges et nyt gulv? Især bygningen er et spændende element at arbejde med.

"Rigtig tit får vi noget forærende fra selve bygningen, butikken ligger i. Der er jo ingen grund til at bruge penge på en gipsvæg, hvis der er en rå murstensvæg, der kan skabe et fedt newyorker eller industrielt look. Som indretningsarkitekter går vi ind og vurderer, hvordan vi kan arbejde med det, vi allerede har."

Se din butik med kundernes øjne

Det kan måske virke som et stort arbejde at ændre på ovenstående faktorer, men det behøver faktisk ikke være en uoverskuelig opgave. Prøv at stille dig i din butik og se på den med dine kunders øjne. Er butikken flot, oprykket og indbydende? Hvordan er farverne? Er der for mange varer – eller for få?

Udgangspunktet behøver ikke være dårligt, men alle butikker kan gøre det en tak bedre, måske helt simpelt ved bare at ændre lidt på lyset eller musikken i butikken, mener Michael Skjødt.

"Du behøver ikke nødvendigvis at få hjælp af os. Det er faktisk et rigtig godt værktøj at prøve og se med kundens øjne eller at få nogle venner til at vurdere, så du kan få noget konkret feedback at arbejde med. 90 procent af alle butikker kan bare begynde med at rydde op."

Service er alfa og omega

Men indretning gør altså ikke det hele – og dog? Personalet og den gode service er en utrolig vigtig del af oplevelsen hos optikeren – men for personalet spiller indretningen af butikken faktisk også en bærende rolle. De ansatte skal gerne være stolte af butikken og de brands, der sælges. Hvis du arbejder i en butik, der er godt indrettet, rar at være i og med gode faciliteter, så tiltrækker det automatisk

flere ansøgninger, så du kan sammensætte et team af de bedste medarbejdere.

"Funktionaliteten i butikken er også et vigtigt element for medarbejderne. Det skal være nemt at komme til tingene. Dagligdagen skal fungere i samspil med funktionalitet – for det er trods alt en arbejdsplads," siger Michael Skjødt.

Samtidigt er kompetencer utroligt vigtige. Hvis optikeren er kompetent nok, så sælger han også briller.

"Jeg vil næsten sige, at en rigtig god sælger i en dårlig butik er bedre end en dårlig sælger i en god, flot butik. Service er en kæmpe del – men det kan vi desværre ikke rigtig hjælpe med."

Øgede omsætning med 25 procent

Ambiente var med til at indrette en brillebutik i Lofoten, en lille øgruppe i Nordnorge, med kun 12.000 indbyggere – og det er jo trods alt begrænset, hvor mange briller man kan sælge til 12.000 mennesker. Men efter butikskonceptet blev optimeret med hjælp fra Ambiente, steg omsætningen med 25 procent – uden at optikeren sælger flere brillepar.

"Før solgte optikeren briller til 5.000 kroner, i dag sælger han i prisklassen 8.000 kroner. Den nye butik har simpelthen gjort, at han kunne tillade sig at hæve priserne, fordi det at købe briller nu bliver pakket ind i flot indretning, god service og kvalitet – og det er folk altså stadig villige til at betale for."

VÆRD AT VIDE OM AMBIENTE

Ambiente er specialister i at skabe kreative idéer og koncepter og få brands og produkter til at leve. De hjælper virksomheder med at skabe anderledes rum. Rum, der sælger et brand. Rum, der får kunderne til at stoppe op på gaden, og som drager dem ind for at kigge. Ambiente leverer funktionelle løsninger, der kan optimere din butik, få den til at matche tidens trends og øge din omsætning eller indtjening.



Læs mere om Ambiente på
www.ambiente.dk

Enkel og stilren indretning hos Poul Stig.

"Før solgte optikeren briller til 5.000 kroner, i dag sælger han i prisklassen 8.000 kroner. Den nye butik har simpelthen gjort, at han har åbnet for et nyt segment af mere eksklusive briller. Det at købe briller er en mere eksklusiv oplevelse med flot indretning, god service og kvalitet – og det er folk altså stadig villige til at betale for."

Michael Skjødt





NY VIDEN OM SPECIALPATIENTER & KONTAKTLINSER

Et spændende fem dages kursus på Kennedy Centret i Glostrup gjorde de 12 deltagere klogere på hornhindeproblematikker, og hvad der kan gøres for at hjælpe patienter med keratoconus.

AF CHARLOTTE NYGAARD FOTO: NIKOLAJ PALMSKOV

Hvordan hjælper man bedst en patient med keratoconus eller anden form for uregelmæssig hornhinde?

Det svar – og mange andre – kom med hjem i rygsækken hos de 12 kursister, der i anden uge af marts var på speciallinsekurset på Kennedy Centret i Glostrup.

Speciallinsekurset er udbudt af Optikerforeningen i samarbejde med Kennedy Centret. Blandt underviserne var optometriste og undervisere fra Øjenklinikken Kennedy Centret samt eksterne fra ind- og udland, heriblandt optometrist og kontaktlinseekspert Jennifer McMahon fra Swindon Eye Hospital og Claus van Weezel, kursusleder og optometrist med speciale i synshandicap og specialtilpasning af kontaktlinser og egen klinik i Vallensbæk Strand.

"Det er meget forskelligt, hvad baggrund kursusdeltagerne har. Nogle beskæftiger sig dagligt med speciallinser og komplicerede hornhindeforhold, og andre kommer uden nogen erfaring med ønsket om at få mere viden på området," forklarer Claus van Weezel.

Patienter med keratoconus

Kurset er ikke den første af sin slags, men til gengæld var det denne gang tilpasset efter de tilbagemeldinger og anbefalinger, der er modtaget fra tidligere kurser i Kennedy Centret. Her har der været et ønske om mere praksis, så derfor indeholdt det seneste kursus endnu mere praksis med undersøgelse af patienter og tilpasning af kontaktlinser.

"De fleste vil gerne hente mere viden om de kontaktlinsemuligheder, der er for patienter med hornhindeproblematikker. Kurset fokuserer på mangfoldigheden af alle relevante kontaktlinser, som bløde specialdesign og formfaste kornea og sklerallinser," fortæller Claus van Weezel.

"Kurset er vigtigt, fordi patienterne er en målgruppe, vi som optometriste faktisk kan gøre meget for. Vi har en vigtig rolle inden for screening og dokumentation af alvorlige hornhindesygdomme, som også giver os et ansvar, når det gælder henvisning til øjenlæge."

Claus van Weezel

Der findes ingen tal over, hvor mange danskere der lider af uregelmæssige hornhinder. Man ved dog, at øjensygdommen keratoconus udgør en stor del af målgruppen med irregulær bygningsfejl. Men samtidig er det en sjælden lidelse. Det er med andre ord ikke patienter, de fleste optometriste støder på hver dag.

Alligevel er der god viden at hente også for de deltagere, der ikke til dagligt beskæftiger sig specifikt med speciallinser og komplicerede hornhinder. Den viden, kursisterne får med hjem om speciallinser, kan bruges til mange andre årsager, fx ved ekstreme styrkebehov, tørre øjne og kontaktlinser til sportsaktiviteter.

Vi kan hjælpe tidligt

"Kurset er vigtigt, fordi patienterne er en målgruppe, vi som optometriste faktisk kan gøre meget for. Vi har en vigtig rolle inden for screening og dokumentation af alvorlige hornhindesyg- →



KERATOCONUS KOM FRA DEN ENE DAG TIL DEN ANDEN

Katarzyna de Sa var 18 år, da hendes syn fra den ene dag til den anden ændrede sig.

"Jeg havde ingen problemer med øjnene inden da, men en dag kom det bare lige pludselig," fortæller hun.

Fra at have haft et helt uproblematisk syn døjede hun nu med dobbeltsyn, problemer med balancen og meget følsomme øjne.

"Det gør ikke ondt, men det er en ubehagelig fornemmelse at have keratoconus," siger hun.

Speciallinser

I dag er hun 32 år og har fået stor hjælp af Kennedy Centret til at korrigere sit syn med speciallinser designet specifikt til hendes øjne. Derfor sagde hun ja til at medvirke i speciallinese-seminariet i anden uge af marts.

"Der var flere deltagere, som undersøgte mine øjne, og Claus kunne undervejs forklare, hvordan han tidligere har hjulpet mig," siger Katarzyna de Sa.

Katarzyna de Sa er den eneste i sin familie, der er ramt af sygdommen.

"Hvorfor den lige har ramt mig, ved jeg ikke," siger hun.

Måske transplantation

Til dagligt arbejder hun som kok, og det går som regel fint, så længe hun bærer sine speciallinser.

"Desværre er mine øjne ret følsomme, og hvis jeg fx får øjenbetændelse, kan jeg ikke bruge linserne, og så er det virkelig hårdt at gå på arbejde," siger hun.

Hun håber, at udviklingen af hendes sygdom nu har toppet. Hvis ikke den har, er næste skridt at få en hornhindetransplantation.



”

Hvad fik du ud af speciallinsekurset?

HELENE STEFFENSEN, OPTOMETRIST HOS THIELE BRILLER I BALLERUP CENTRET

”Jeg meldte mig til kurset, fordi det handlede om speciallinser, og jeg interesserer mig for at kunne løse specialopgaver over for mine kunder og patienter.

Kurset var måden til at komme til mere viden, og det fik jeg. Herudover er det jo aldrig dårligt at være sammen med andre ligesindede i en uge og dele erfaring.

Jeg synes absolut, at det var et brugbart kursus. Noget af kurset handlede meget specifikt om nogle øjne, som jeg sjældent ser i mit arbejde. Omvendt ved jeg nu, hvad jeg skal henvise til, hvis mine muligheder er udtømte.

Kurset gav os også anledning til at opfriske vores viden om almindelig standardhygiejne og compliance i forhold til kontaktlinser.”

domme, som også giver os et ansvar, når det gælder henvisning til øjenlæge,” forklarer han.

Øjensygdommen keratoconus rammer typisk unge mennesker omkring 18 års alderen. Det er både unge studerende og erhvervsaktive, der er truet eller begrænset af keratoconus. Det har derfor stor betydning for både den enkeltes livskvalitet og rent samfundsmæssigt, at der gøres så meget som muligt for at afhjælpe deres synshandicap.

”Der findes behandling, der kan forebygge udviklingen af sygdommen keratoconus, men er man først ramt af den, kan man ikke helbredes. Derfor er det vigtigt, at optometriste får viden, så de kan være opmærksomme på sygdommen, og der kan henvises til forebyggende behandling tidligst muligt og dermed begrænse forværring af synsfunktionen,” siger Claus van Weezel.

Mangfoldigheden af kontaktlinser

Han er selv specialist inden for netop synshandicap og kontaktlinser og understreger, at uregelmæssige hornhinder også skyldes andre forhold – fx et øjentraume fra en nytårsraketter eller anden ulykke.

”I dag findes flere linsemuligheder end tidligere, og det kan være en udfordring at vurdere den bedst egnede kontaktline til den enkelte patient. Undervejs i kurset blev der undervist i, hvordan vi vurderer hornhindens facon og tilstand, så vi kan vælge det rette design. Der er fordele og ulemper ved alle typer kontaktlinser, hvor tilpasningen og målet er at opnå høj synskvalitet og komfort med linsen så mange timer som muligt,” forklarer han.

Typisk har patienterne med behov for speciallinser også brug for aflastningsbriller, da flere ikke kan bruge linsen alle døgnet vågne timer. Dog kompenserer brillen ikke så godt som linsen, men det er vigtigt, at linsen ikke bruges mere, end hvad er sundt for øjet.

”Vi sørger for at klæde kursusdeltagerne så godt på inden for de forskellige muligheder for linser og optisk rehabilitering og giver dem den fornødne viden, så de kan vejlede patienterne bedst muligt – også i forhold til de mere komplicerede forhold, der kan indebære forebyggende behandling og kirurgi, som fx ny hornhinde i form af transplantation. Dog er der ofte stadig behov for speciallinser efter kirurgi, hvor samarbejdet mellem optikeren og øjenlægen er vigtig i forhold til at tilpasse linsen på det følsomme væv,” siger Claus van Weezel.



Speciallinseseminar

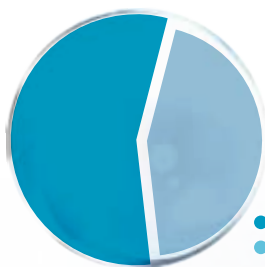
Optikerforeningen og Kennedy Centret i Glostrup har brugt mange ressourcer for, at kurset kunne lykkes og afvikles, og der tænkes allerede videre om, hvordan successen kan gentages.

Hold øje med Optikerforeningens kursuskalender for næste kursus inden for området.

Unge kontaktlinsebrugere: En stor mulighed for din virksomhed.



15% af
brillebrugere i Norden
bruger kontaktlinser¹.



56% af dem
under 24 år vil gerne
prøve kontaktlinser².



63% af
brugerne startede, da de var
under 24 år¹.

DELTAG I ALCONS FORÅRSKAMPAGNE

Deltag i vores 360° forbrugerkampagne og få
et stort antal markedsføringsredskaber.

Nyd godt af den omfattende mediekampagne –
målrettet mod potentielle unge kunder i dit område –
og få øget kundetilstrømningen til din butik.



Med **DAILIES® AquaComfort Plus®** og **AIR OPTIX® plus HydraGlyde®**

kontaktlinser kan unge brillebrugere få en helt ny oplevelse af livet.

Tilbyd alle dine unge kunder kontaktlinser og giv dem mulighed for at få mest muligt ud af livet.

Kontakt din lokale Alcon®-salgsrepræsentant
eller Alcon® Kundeservice for at få yderligere oplysninger 36 36 43 60

^{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.

Fotografen er klar: Men skal sæsonens solbriller være koboltblå eller pink? Den nye kollektion fra Blackfin tiltrak mange nysgerrige kunder og fremkaldte glade smil.



Interessen var stor for Ørgreens nye kollektion, der traditionen tro bød på lækkert design, flotte farver og gennemtænkte detaljer.

copenhagen specs viser vejen

Lokomotivværkstedet i København var omdannet til et mekka for optikere, da copenhagen specs inviterede til forårsmesse med den nyeste brillemode, spændende foredrag og masser og god stemning mellem udstillere og kunder.

AF LONE HELLESKOV FOTO: MADS GRAVER & LONE HELLESKOV



De 83 udstillere stod klar til at modtage kunder fra ind- og udland på de åbne stande, hvor der var mulighed for at se, røre og ikke mindst få en faglig snak om den nye brillemode med fokus på design, materialer og små detaljer, der gør en forskel.

De forventningsfulde gæster blev budt velkommen og udstyret med "Visitor pass" – og så var de ellers klar til at gå på opdagelse på den femte udgave af copenhagen specs.





Eleverne fra både optikerhøjskolen på Dania Erhvervsakademi og KEA – Københavns Erhvervsakademi var mødt talstærkt op for at få en indblik i deres kommende fremtid som optiker.



OPTIKER MALENE BLOCH FRA LARS BLOCH BRILLER I ÅLBORG

"Vi er på inspirationstur, og vi håber at få et godt indblik i de nye kollektioner. Vi ønsker at differentiere os fra de store kæder og går efter briller, der skiller sig ud. Vi vil også gerne kunne tilbyde vores kunder mærker, som alle de andre ikke har, og derfor er copenhagen specs en god messe for os. Personligt synes jeg også, at det er dejligt at hygge sig og tale med hinanden. Der er ikke altid tid til i en travl hverdag," fortæller Malene Bloch, der her står i midten, omgivet af sine kolleger.



DORTHE ALLERSLEV OPTIKER OG ACCOUNT MANAGER HOS ZEISS

Jeg elsker at komme ud og tale med vores kunder, og det har været en meget travl dag på standen med præsentation af vores nye udstyr, der via en app måler UV beskyttelse i brilleglas. "Vi har netop lanceret "Zeiss UV Protect", hvor Zeiss sætter ny standard i branchen med fokus på øjets sundhed. Det betyder, at alle Zeiss optikere i fremtiden kan tilbyde deres kunder den mest optimale UV beskyttelse i alle klare glas. Og det er både nemt og enkelt."



Daglig leder i Dansk-Erhvervsoptik Nana Lannik og Optikerforeningens formand Per Michael Larsen var klar til at fortælle messedeltagerne om de mange fordele og muligheder ved medlemskab i de to organisationer.



ANNE MARIE HEROL OG KATRINE HELT SCHAARUP FRA TWENTY / TWENTY

– var klar med ny inspiration og masser af gode råd til publikum. Den dynamiske duo tilbyder alt, lige fra design af en enkelt brillekollektion til en totalløsning med skabelse af identitet, indretning af butik, brille-design og markedsføring.

Søndag formiddag bød messen på inspirerede foredrag, hvor deltagerne kunne blive klogere fremtidens trends, hvorfor et helstøbt butikskoncept betaler sig samt den transparente virksomhed.



Nikolai Jørgensen COO for Virtu Cycle Group gav interessante bud på, hvordan man som optiker skaber en transparent virksomhed og overlever i fremtiden. Det handler bl.a. om storytelling og at have noget på hjerte, der er større end en selv. For den næste generation af forbrugere kræver ifølge Nikolai Jørgensen mere end flotte produkter og skarpe priser. De vil lyttes til og involveres, og derfor gælder det som optiker om at skille sig ud og skabe tillid. Både med de produkter, man forhandler, men også måden man markedsfører dem på.

"Et godt eksempel på en virksomhed, der forstår at tænke klogt, er det britiske juicefirma Innocent, som har skabt The Big Knit. Her bedes yngre og ældre mennesker om at strikke uldne hatte, som sættes på toppen af en Innocent Juice flaske. For hver solgte flaske donerer producenten et beløb, som går til aktiviteter for ensomme pensionister," fortæller Nikolai Jørgensen og henviser til, at det er virksomheder med denne tankegang, der overlever i fremtiden.

7 HOTTE TRENDS

AF PIA FINNE FOTO: PR.

Runde briller, farvede glas, metalstel, cut-outs og lag-på-lag, naturlige nuancer og en leg med det androgyne. Looket er let, stellerne er tynde, og metallerne er et vigtigt element i den kommende sæson.

70'erne har inspireret brilledesignerne, men selv om det er retro, er det retro med et twist anno 2018. Den altoverskyggende tendens er runde stel til både mænd og kvinder. Cateye formen er også in på både briller og solbriller til kvinder. 2018 giver også et comeback til de farvede linser: røde, blå, gule, grønne, pink og lilla.

Som noget nyt i den kommende sæson er rigtig mange briller og solbriller unisex. Grænserne mellem det feminine og det maskuline flyder ud, og ikke mindst på solbrillefronten leges der med det androgyne.

Mens farverne på stellerne generelt er mere dæmpede med brune, nude og transparente nuancer i fokus, så ses der en del farvespil på stellerne.

Detaljerne på brillerne er også markante, og især broerne er centrum for nytænkning.

OPTIKEREN tog pulsen på sæsonens nye trends hos udstillerne på Copenhagen Specs i København og bringer her de mest markante tendenser, der med garanti kommer til at tegne modebilledet i foråret og sommeren.



○
Bellinger

70'ERNE & CATEYE

Runde briller og cateye former sætter sig tungt på førersædet på trendsiden. Cateye formen er denne gang ikke helt så spids som tidligere, men kan til gengæld ses i både metal og acetat.

Formerne er bløde og runde. De unge går efter "poor boy spectacle" stilen eller sygekassebrillen, som den også hedder. Men generelt ses de runde briller i et væld af

udgaver, farver og materialer. De ovale briller er også med i modebilledet og måske lidt mere klædelige til kunder over 25 år.

Farvede linser matcher perfekt ind i 70'er-stilen. Linserne ses i alle regnbuens farver lige fra røde til blå, grønne, gule, pink og lilla. Vigtigt er det, at man kan se øjnene igennem linserne. De farvede linser ses primært i markante stel.



Superretrofuture



*Barton Perreira/
Alivestyle*



Andy Wolf



*Barton Perreira/
Alivestyle*



Monkeyglasses



Ørgreen

70'erne har holdt sit indtog i brillemoden. Det gælder de runde stel, cateye formerne og ikke mindst glas i skønne nuancer.



Salt



Fleye



Fleye



Infacel/Design Eyewear



Rag & Bone/Safilo



Bellinger



Oliver Goldsmith



ic! Berlin

Tynde metalstel rykker i trenden. Detaljerigdommen er stor og kreativ.



ic! Berlin

Salt



METALLER & STEL-LEG

Metaller er en klar tendens, og stellerne skal nu være lettere og tyndere, men langt fra usynlige. Guld er et must, men også andre metalnuder har en god gennemslagskraft – både til mænd og kvinder og som briller og solbriller.

Broer, lag-på-lag og cut-outs er blandt de detaljer, der i høj grad leges med på metal

stellerne. Der ses dobbeltbroer, meget brede broer og broer, der ligger helt oppe ved stellet øverste kant. Der ses også lag-på-lag stel, hvor to former spiller op til hinanden på det samme stel. Og cut-outs i den mere markante ende af trenden, der skaber et smukt og anderledes udtryk.



Andy Wolf



Face a Face/Design Eyewear Group



Boccadivine/Design Eyewear Group

FARVER, MØNSTRE & UNISEX

De naturlige nuancer var gennemgående hos brilleleverandørerne på Copenhagen Specs. Der sås brune toner fra helt lys brun til mørk mokka. Også "nude"-tonerne er med i modebilledet sammen med de transparente og hvide stel, der også har et stort ord at skulle have sagt den kommende sæson på både briller og solbriller.

Mønstre er der også på stellene. Markante skildpaddemønstre – næsten camouflageagtige – ligesom en del flerfarvede stel på forskellig vis præger modebilledet.

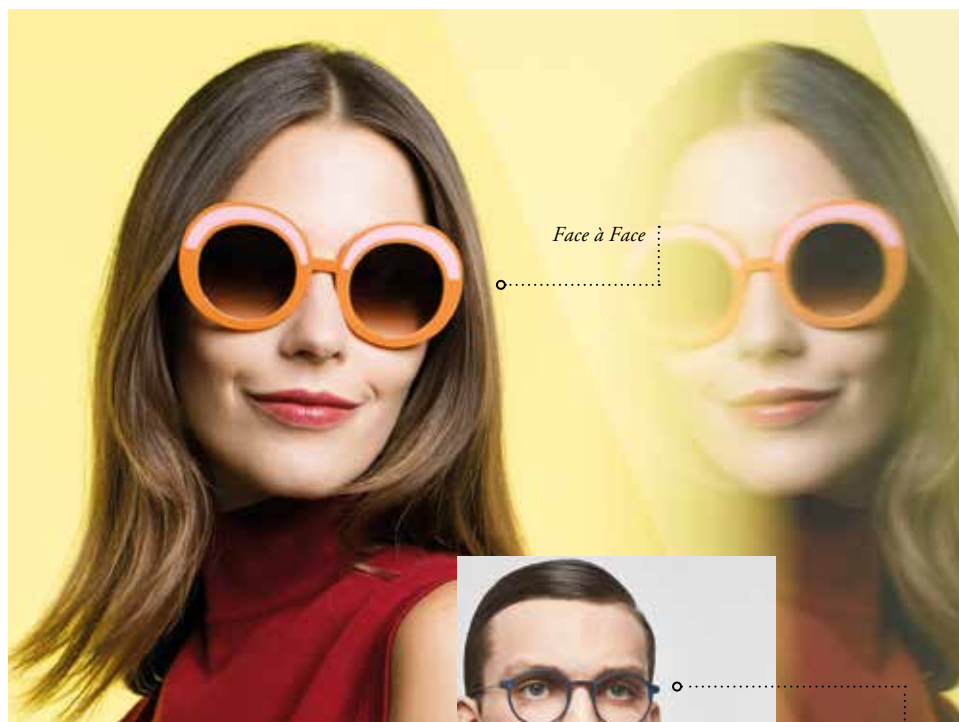
Unisex temaet i form af briller og solbriller, er en del af trenden, og der leges med det androgyne look, uanset om det er tynde metalstel, runde stel eller farvede linser.



Mykita



Ørgreen



Face à Face



Ørgreen

Farverne er enkle og naturlige, og der leges med mønstre på stellene.



Ragbone & Safilo



WOOW eyewear



Wow/Design Eyewear Group



Ørgreen

Grænserne mellem det feminine og det maskuline flyder ud, og trenden rummer stel, der bruges af både mænd og kvinder.



Oliver Goldsmith



Polaroid/Safilo



Moscot/Alivestyle



Andy Wolf



Komonol/
Playground

Monkeyglasses



Bellinger



Nine Eyewear



Monkeyglasses

De nye persondataregler og digital markedsføring

Bruger din forretning eller virksomhed digital markedsføring til fx salg af briller, kontaktlinser og tilbehør, bør du sætte dig godt ind i de nye regler om persondata. Advokat Trine Binderup Larsen fra Advodan Aalborg giver dig her højdepunkterne i den nye lov.

AF ADVOKAT TRINE BINDERUP LARSEN, ADVODAN AALBORG FOTO: ANDREW NEEL

Husk samtykke

Persondataloven, persondataforordningen og markedsføringsloven stiller krav om samtykke, før der må tages kontakt til kunder, og inden kundernes personlige oplysninger må behandles i virksomheden. På den baggrund bør du sikre, at din virksomhed indhenter samtykket fra kunden korrekt.

Ovenstående lovgivning stiller krav om, at samtykke fra en kunde skal afgives frivilligt samt være en specifik og informeret viljetilkendegivelse. Et såkaldt "negativt samtykke", hvor en kunde i en situation undlader at reagere og derved bliver forpligtet, eller anden form for stiltiende eller indirekte samtykke opfylder ikke lovens krav til samtykke.

"En kunde skal endvidere kunne tilbagekalde samtykket let og gebyrfrit på et hvilket som helst tidspunkt."

En kunde skal endvidere kunne tilbagekalde samtykket let og gebyrfrit på et hvilket som helst tidspunkt. Virkningen heraf er, at virksomheden fra det tidspunkt tilbagekaldelsen er kommet frem til virksomheden, ikke længere kan fremsende digital markedsføringsmateriale til den pågældende.

Oplysningspligt

Den nye persondataforordning stiller også nye krav til hvilke oplysninger, din virksomhed har pligt til at give jeres kunder, når I indhenter samtykke fra dem.

Din virksomhed skal oplyse om, hvordan I opbevarer og behandler de samtykkende kunders personlige oplysninger som fx

e-mailadresse, navn, adresse mv. i virksomheden.

Samtidig bør I også sørge for, at adgangen til personoplysningerne ikke er tilgængeligt for flere medarbejdere end højest nødvendigt.

Dokumentationspligt

Det er din virksomheds ansvar at opfylde lovgivningens samtykkekrav, og det er tilmed din virksomheds ansvar at dokumentere, at I korrekt har indhentet en kundes samtykke. Indhenter I ikke samtykker fra jeres kunder elektronisk, men i stedet på skrift i en fysisk butik, på en messe eller lignende, er det vigtigt, at I opbevare disse samtykker som dokumentation i virksomheden, så længe det er relevant.

For at opfylde dokumentationskravet kan I udarbejde en politik eller retningslinjer for håndtering af personoplysninger.

FAKTA

- Den 25. maj 2018 træder både en ny persondataforordning og databeskyttelseslov i kraft.
- Samtykke fra en kunde skal afgives frivilligt samt være en specifik og informeret viljetilkendegivelse. Negativt samtykke opfylder ikke lovgivningens krav.
- Din virksomhed skal oplyse om, hvordan I opbevarer og behandler de samtykkende kunders personlige oplysninger.
- Det er lovligt at markedsføre "egne tilsvarende produkter", når der først er indhentet samtykke. Det kan fx være pudseklude og skyllevæske, hvis din virksomhed allerede har solgt briller eller kontaktlinser til kunden.



I politikken eller retningslinjen beskrives der blandt andet nærmere om indsamling, behandling, sletning og procedurer for håndtering af sikkerhedsbrud.

Markedsføring af egne tilsvarende produkter

Hvis I allerede har indhentet samtykke fra kunden, som tidligere har handlet hos jer, er det, ifølge markedsføringsloven, lovligt at markedsføre "egne tilsvarende produkter".

Markedsføring af egne tilsvarende produkter betyder, at din virksomhed eksempelvis må markedsføre pudseklude og skyllevæske, såfremt din forretning tidligere har solgt fx briller eller kontaktlinser til kunden.

Indtænk databeskyttelse

Din virksomhed kan med fordel begynde

at tage hensyn til databeskyttelsesforordningens regler, når et nyt it-system tages i brug eller ved ændring af et eksisterende. På denne måde gøres det lettere at efterleve reglerne og samtidig højne sikkerheden.

Husk databehandleraftale

Bruger din virksomhed en ekstern leverandør til e-mail-nyhedsbreve, skal du huske at udarbejde en skriftlig databehandleraftale med leverandøren.

Aftalen skal indeholde oplysninger om, hvordan leverandøren opbevarer og håndterer personoplysningerne på dine nyhedsbrevsmodtagere.

I sidste ende er det dig som virksomhedsejer, der er dataansvarlig, og således har ansvaret for, at oplysningerne opbevares i overensstemmelse med persondatalovgivningen.



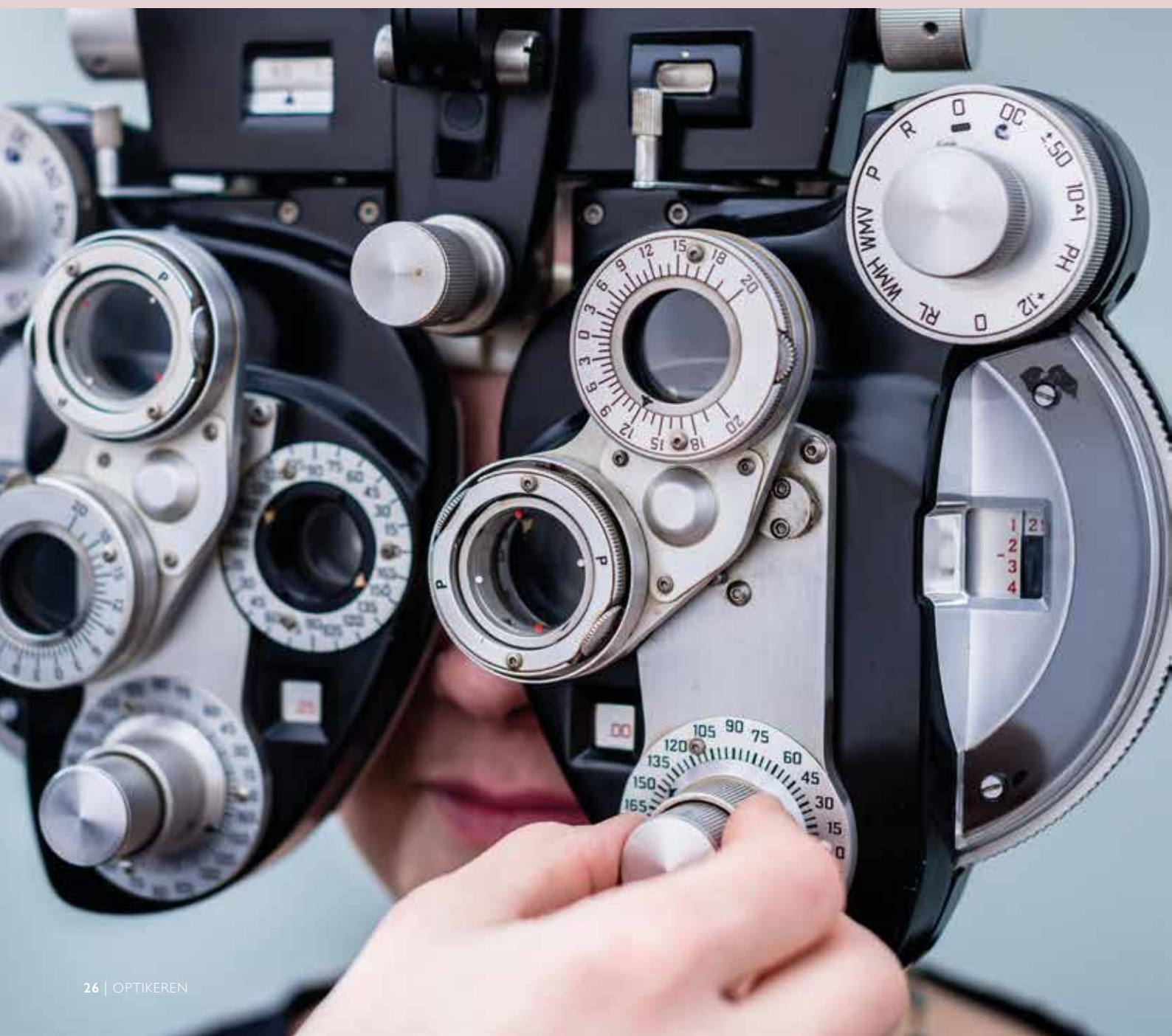
ADVODAN
Aalborg



Artiklens forfatter advokat Trine Binderup Larsen er ansat i ADVODAN Aalborg, som er et af Nordjyllands største advokatfirmaer med 30 medarbejdere – herunder 9 jurister – der i vidt omfang er specialiserede inden for både erhvervs- og privatlivets forhold.

20 ÅR SOM OPTIKER

Hvert år står unge, håbefulde mennesker som nyuddannede optometriste og prøver at stille skarpt på fremtidens karriere-perspektiver. Optikeren har sat fire af dem stævne – 20 år efter de fik overrakt deres eksamensbevis. Martin Yde Poulsen, Susanne Stenbo Sonne, Marianne Sabro og Pernille Rieks Genkel fortæller om retningen, hverdagen og fremtiden for deres meget forskellige karriereveje.



MARTIN YDE POULSEN, NORDIC KEY ACCOUNT MANAGER HOS COOPERVISION

AF FREJA FREDSTED DUMONT FOTO: PRIVAT

? Hvordan ser en almindelig arbejdsdag ud for dig?

Jeg har i nu fire og et halvt år været ansat i firmaet CooperVision, hvor jeg arbejder med salg af kontaktlinser i Norden.

Min arbejdsdag foregår oftest ved computeren, med en telefon i hånden eller til fysiske møder. Jeg rejser enten rundt og holder møder med vores nordiske kunder, er på vores hovedkontor i Göteborg, og ellers arbejder jeg hjemmefra i København.

Det er et job, hvor jeg er nødt til at være meget fleksibel, for med ansvar for og samarbejde med mange kunder er det vigtigt at passe møder ind, når de har tid. Derfor har jeg et meget fleksibelt, varierende og uforudsigeligt job, hvilket jeg er rigtig glad for.

Efter at have arbejdet i butik og været utrolig glad for det i en periode, ønskede jeg nye udfordringer og udvikling. Derfor var jeg meget åben og interesseret i de muligheder, som åbnede sig hen ad vejen.

Det har givet mig chancen for at bevæge mig rundt i meget varierende områder og jobs inden for optikerbranchen, hvor jeg har arbejdet i butik, med undervisning og udvikling på skolen, på et kædehovedkontor og hos en producent/leverandør.

Jeg har haft mulighed for at søge udfordringer og lære nyt hele tiden, og det har betydet, at jeg nu har været i branchen i 20 år – og stadig synes, det er både sjovt, spændende og lærerigt.

? Hvad synes du om udviklingen i branchen?

Hvis vi kigger på, da jeg startede i faget for 20 år siden til nu, så er branchen i endnu større grad drevet af kæder.

Både centralt styrede kæder og de mere decentrale kæder. Men der sker rigtig meget, og det er en branche med utrolig meget udvikling både produktmæssigt og fagligt.

? Hvad mener du Optikerforeningen skal fokusere på?

Optikerforeningens opgave er jo at være en brancheorganisation for faget – og set ude fra kan det for mig virke som om, de kæmper lidt for tiden. For mig at se må Optikerforeningen gerne sikre, at de har et klart både professionelt og kommercielt fokus. De må være klar med support, ny viden og undersøgelser, som kan give os baggrund for at skabe ændringer, optimere os og gøre, at vi bliver bedre. De skal gerne bidrage til en udvikling, som samler branchen og dermed samler ressourcer og energi på de områder, som sikrer, at vi står sammen og bliver stærkere. Hvis man ikke er i stand til det, mister man desværre styrke og fodslag både i egen branche og over for mulig udvikling og potentialer.

? Hvad kunne du tænke dig at lære mere om?

Jeg vil personligt gerne blive bedre til at være både kommerciel og faglig. Hvis vi tror, at vi kan klare os ved at være udelukkende kommercielle, så risikerer vi at fejle – samtidigt misser vi også nogle vigtige vinkler, hvis vi kun fokuserer på fagligheden. Jeg tror, at de, som lykkes med de to ting samtidig, bliver dem, som lykkes med at drive den bedste og mest tilfredsstillende optiker business. Det gælder kæder såvel som selvstændige optikere og leverandører.

? Hvordan forestiller du dig de næste 20 år?

Jeg har en stor kærlighed til branchen, og jeg synes, den er enormt spændende. Jeg har både arbejdet i butik, undervist samt arbejdet for kæder og leverandører, og jeg synes, at optikerbranchen udvikler sig hele tiden.

Det er rigtig spændende at være en del af udviklingen. Jeg er overbevist om, at vi i fremtiden skal fortsætte med at optimere os på vores faglighed samt på den kommercielle og forretningsdelen.



MINI-CV

1993-1998: Optikerelev, Optikerskolen København/Profil Optik, Slagelse

1998-2002: Optiker, Profil Optik, Slagelse

2000-2002: Underviser, Optikerskolen København (deltids, ved siden af optikerarbejde i Profil Optik Slagelse)

2002-2009: Underviser, Optikerskolen København

2009: Master of Public Health. (Biostatistik og Epidemiologi), Københavns Universitet.

2009-2012: Produktkoordinator, Profil Optik Butikker A/S

2013-10/2013: Product Sales Manager, Essilor Danmark A/S

2013-fortsat: KeyAccountManager, CooperVision Nordic

Supplerende: Faglige og tekniske præsentationer og foredrag. Censor på Optikeruddannelsen.

SUSANNE STENBO SONNE, GRIBSKOV SYNSKLINIK

AF CARSTEN G. JOHANSEN FOTO: PRIVAT



? Hvordan ser en almindelig arbejdsdag ud for dig?

På en almindelig dag har jeg alle mulige forskellige klienter til undersøgelse eller træning i min klinik, Gribskov Synsklinik. Klienterne er alt fra babyer og skolebørn med læseproblemer til voksne med synsgener ved PC-arbejde og seniorer med eftervirkninger af hjerneblødning eller blodprop. Og alt ind imellem; piskesmæld, dovent øje, hjernerystelse, medfødte lidelser.

Med de fleste lidelser er min erfaring, at øvelser i hjemmet ikke gør en forskel, når det står på egen hånd. Efter en indledende undersøgelse foreslår jeg en behandling, som sagtens kan omfatte fx en terapeutisk brille eller hjælpemidler i hjemmet, men som oftest i kombination med et træningsforløb. Forløbet indebærer altid en kombination af kliniktræning og daglig hjemmetræning.

Det er sjældent de letteste tilfælde, som kommer hos mig, så behandlingen vil ofte strække sig over en længere periode.

En dag om ugen arbejder jeg på det lokale Kommunikationscenter med neurooptometrisk rehabilitering.

Patienterne er hovedsageligt patienter med langvarige følger af hjernerystelse. Igen alle mine år som optometrist har jeg desuden været en aktiv kursist. Så i løbet af en almindelig arbejdsuge eller arbejds måned vil det

også være normalt, at jeg tilbringer nogle af dagene på konference eller efteruddannelse.

? Hvad synes du om udviklingen i branchen gennem de 20 år, hvor du har været med?

Jeg arbejdede i 10 år hos optikere, hvor synstræningen desværre ikke spillede no-

g og den bedst mulige behandling hos øjnlægen.

Derfor åbnede jeg i 2008 Gribskov Synsklinik, hvor jeg kunne hellige mig synstræningen på fuld tid.

Der er ikke den samme økonomi i synstræning, som der er i andre dele af optikerbranchen, og det er synd. For det er helt tydeligt, at behovet er der. Men jeg har set en klar udvikling i de seneste tre-fire år, hvor jeg også selv har været aktiv med foredrag og udviklingskurser. Der er stigende interesse for området i takt med, at der er kommet ny viden og udviklet nye behandlingsmetoder.

? Hvad mener du, Optikerforeningen skal fokusere på?

Jeg synes, Optikerforeningen allerede gør en stor indsats for at informere om værdien af synstræning som supplement til det offentlige behandlingsmetoder til både egen branche, men efterhånden også til andre faggrupper. Dog mangler vi konkret at få informationen ud til den brede befolkning. Mine klienter

klager ofte over, at ingen har nævnt muligheden for optometrisk synstræning, på trods af at de har været i behandling hos diverse faggrupper i årevis og har påpeget synsproblematikker. Det er primært det, der er brug for: Information, information.



gen særlig stor rolle. Jeg havde under min uddannelse personligt set, hvordan optometrisk synstræning kan gøre en forskel, og det var frustrerende at opleve, at kunden i butikken ikke altid fik løst deres synsgener, selvom de fik den bedst mulige brille



Synstræning kræver specialudstyr og lidt mere plads, end den gennemsnitlige optiker har til rådighed til synsprøver i butikken.

"Jeg kan allerede se en udvikling, hvor flere mennesker kender tilbuddet om synstræning. Desværre er der stor forskel på kvaliteten af synstræningen og hvilken faggruppe, som tilbyder det."

Susanne Stenbo Sonne



? Hvad kunne du tænke dig at lære mere om?

Jeg vil hele tiden lære mere, og jeg er som sagt meget ofte afsted på kurser og konferencer. I de senere år har der været mange nye opdagelser inden for hjerneforskningen, som har indflydelse på synstræningen. Det vil være meget relevant for mig at lære mere om.

Desuden kommer jeg hele tiden ud for patienter, som kræver en tværfaglig tilgang. Hvis de fx har fået en skade eller har en anden diagnose. Patienterne er yderligere sjældent ens. Senere i denne uge får jeg fx besøg i klinikken af en autist, som ikke vil kunne dryppes hos øjenlægen eller sidde stille bag en autorefraktor eller lignende apparat. Så der må man tænke kreativt og grave godt ned i "værktøjskassen" for at kunne vurdere patientens synsfunktion, og derpå konkludere, om der er behov for hjælp af den ene eller den anden slags. På den måde ryger jeg ofte ud i noget, som jeg ikke har prøvet før. Derfor har jeg også konstant lyst til at lære noget mere!

? Hvordan forestiller du dig de næste 20 år?

Jeg kan allerede se en udvikling, hvor flere mennesker kender tilbuddet om synstræning. Desværre er der stor forskel på kvaliteten af synstræningen og hvilken faggruppe, som tilbyder det. Og det gør det svært for borgerne at finde den bedste behandler. Derfor

foretrækker vi at kalde optometristsens synstræning for optometrisk synstræning eller neurooptometrisk synstræning, hvis man har efteruddannelse heri inden for hjerneskadeområdet. Det er desværre ret svært at tiltrække optikere til branchen. Jeg mener, at synstræning er et speciale, som man lærer alt for lidt om på Optikerskolen.

Når du kommer ud fra skolen, mener jeg, at det er nødvendigt at samle erfaring inden for almindeligt optometristarbejde i branchen, samt efterfølgende at videreudanne dig inden for neurooptometrisk synstræning, før du har redskaberne og kompetencen til at gøre en ægte forskel for patienterne. Første del i videreuddannelsen vil alene koste i omegnen af 100.000 kroner – på egenbetaling.

Man kunne også drømme om, at neurooptometrisk synstræning modtog bredere støtte fra det offentlige, som det ofte allerede er tilfældet indenfor hjerneskadeområdet. Med en dybdegående optometrisk synsfunktionsundersøgelse samt optometrisk synstræning kunne man opdage og behandle en stor mængde problematikker i synsfunktionen, som der i øjeblikket ikke tages nok hånd om i vores sundhedssystem – og dermed give en masse mennesker en forbedret hverdag.

Som det er i dag, kan en behandling på synsklinik hurtigt løbe op i 10.000 kroner eller mere, og det er vel lidt urimeligt, hvis en så værdifuld behandling kun skal "være for de rige".

MINI-CV

1998: Uddannet optometrist

1998-2008: Job hos diverse optikere

2000: Autorisation som kontaktlinseoptiker

1997-1999: OEP Synstræningskurser indenfor almen synstræning, læringsbesvær samt skelen/amblyopi (BVC1, VT1, VT2 og VT3) af Paul Harris, OD (Baltimore Academy for Behavioral Optometry)

2008: Åbner Gribskov Synsklinik

2008: Opdatering af OEP Synstræningskurser af Paul Harris, OD, Steen Aalberg, OD og Robert Hohendorf, OD (Southern College of Optometry)

2008: OEP Synstræningskurser indenfor hjerneskade, Sportsvision og Autisme af Paul Harris, OD (Southern College of Optometry)

2014: Neurooptometrisk rehabilitering ved hjerneskade – (Kraskin & Skeffington Institute)

2016: FCOVD-certificering (College of Optometry in Vision Development, Saint Louis)

"Det er vigtigt for mig at vide, hvilken retning udviklingen går. Og Optikerforeningen har jo en god position til at spotte de forskellige tendenser på markedet."

Marianne Sabro



MARIANNE SABRO, NYT SYN-BUTIKKER I KERTEMINDE OG LANGESKOV

AF CARSTEN G. JOHANSEN FOTO: PRIVAT

? Hvordan ser en almindelig arbejdsdag ud for dig?

Jeg har været selvstændig i 17 år, og for to år siden åbnede jeg min anden butik. Så der er en del administration i min hverdag. Men heldigvis arbejder jeg ikke helt så meget, som jeg gjorde i starten, i takt med at jeg har fået mere personale. Da jeg åbnede min første butik i Kerteminde, gik der fem år, før jeg holdt en sammenlagt ferieuge.

"En af de ting, jeg bruger til at adskille mig fra andre, er min egen brillekollektion."

Marianne Sabro

I dag deler jeg min tid mellem butikkerne i Kerteminde og Langeskov – tre dage det ene sted og to dage det andet. Med personale i to butikker har jeg en del ledelsesopgaver, men jeg tager mig også af alt med indkøb, regnskab, markedsføring og den slags.

Jeg har dog stadig en masse kundekontakt. Det er jo det, der fik mig til at vælge faget fra starten af, og jeg bliver aldrig træt af at hjælpe kunder-

ne med at få de helt rigtige briller, som både giver dem et bedre syn og bliver en del af deres stil.

I alle mine 17 år som selvstændig har jeg været en del af ZEISS Nyt Syn, som er en selvstændig, frivillig kæde. Det giver mig frihed til at være herre i eget hus, så jeg kan pleje og dyrke mit lokalområde.

? Hvad synes du om udviklingen i branchen gennem de 20 år, hvor du har været med?

Siden jeg startede, er vi blevet meget bedre til at hjælpe med at finde frem til



Optikerens rådgivning har fået en vigtigere rolle, fordi kunden i dag har flere valgmuligheder for at finde sin individuelt optimale løsning.

folks behov. Der er kommet mange nye produkter på hylderne – fx inden for kontaktlinser, hvor rigtig mange i dag foretrækker 1-dagslinser frem for månedslinser. Teknologien inden for brilleglas har også udviklet sig enormt meget. I dag tilpasser vi briller meget mere individuelt efter hver kundes behov takket været freeform-teknologien.

Det betyder, at jeg i dag møder mine kunder på en helt anden måde end for 17 år siden. Jeg kan finde frem til, præcis hvad mine kunder bliver mest glad for at bruge i det daglige. Om de synes, deres stil passer bedst til linser eller til briller – og hvilke briller.

? Hvad mener du, Optikerforeningen skal fokusere på?

Jeg synes, Optikerforeningen allerede fokuserer meget på de ting, jeg er interesseret i; ny viden inden for faget, udviklingen inden for branchen, øjensygdomme og diagnoser, vi kan møde hos vores kunder – som fx AMD.

Jeg er naturligvis meget interesseret i branchenyt, fordi jeg har mine egne butikker. Det er vigtigt for mig at vide, hvilken retning udviklingen går. Og Optikerforeningen har jo en god position til at spotte de forskellige tendenser på markedet.

? Hvad kunne du tænke dig at lære mere om?

Jeg ville gerne vide noget mere om nethandel – måske kan Optikerforeningen også hjælpe os med at forholde os til den. Nethandel bliver større og større generelt, og vi kan jo også mærke det på vores område.

Samtidig er en vigtig del af vores opgave jo også om rådgivning og muligheden for at afprøve produktet, før man beslutter sig for et køb. Det kan man ikke få på nettet. Meget handler om at styrke den del af vores service,



Marianne Sabro har haft stor succes med sine egne brille-designs, som sælges fra butikkerne i Kerteminde og Langeskov.

så kunderne er klar over værdien af optikerens rådgivning.

Fagligt holder jeg mig opdateret med kurser. Mine butikker er med i Nyt Syn-kæden, hvor vi alle er Zeiss-certificerede.

Det betyder, at jeg hvert år er på Zeiss-kursus, samt andre af de kurser, som Nyt Syn arrangerer.

? Hvordan forestiller du dig de næste 20 år?

Det er svært at gætte på, hvordan de næste 20 år bliver. Men det står helt klart, at man ikke bare kan læne sig tilbage og gøre, ligesom man har gjort tidligere. Vi er nødt til at følge med og udvikle os.

Personligt tænker jeg, at nethandelen fortsat vil påvirke vores branche – spørgsmålet er bare hvordan? Jeg har set en udvikling, hvor flere kunder mere aktivt søger den gode service og rådgivning. Den samme service, som andre har valgt målrettet fra på grund af den bekvemmelighed og pris-konkurrence, de forbinder med nethandel. Hvor går denne udvikling henad?

Jeg håber, at nærværet er på vej tilbage i vores branche. Det vil jeg i hvert fald selv forsøge at påvirke lokalt i mine butikker. Jeg tror på, at jo bedre jeg "læser" og servicerer mine kunder, jo mere sandsynligt er det, at

de kommer tilbage, næste gang de skal have nye briller.

En af de ting, jeg bruger til at adskille mig fra andre, er min egen brillekollektion. Jeg lancerede "Marianne Sabro Design" i 2014, og det blev så fantastisk modtaget, at jeg har udvidet videre

med yderligere tre kollektioner. Det er noget, kunderne finder helt unikt, så det vil jeg gerne blive ved med at udvikle i de næste mange år.

"Jeg håber, at nærværet er på vej tilbage i vores branche. Det vil jeg i hvert fald selv forsøge at påvirke lokalt i mine butikker."

Marianne Sabro

MINI-CV

1998-2001: Autoriseret optiker og kontaklinseoptiker hos Profil Optik Finn Ravn

2001: Åbnede egen optikerbutik i Kerteminde (Nyt Syn)

2014: Lancere egen brillekollektion "Marianne Sabro Design"

2016: Åbnede ny optikerbutik i Langeskov (Nyt Syn)

PERNILLE RIEKS GENKEL, OPTIKER I PROFIL OPTIK HØNG

AF FREJA FREDSTED DUMONT FOTO: CHARLOTTE KOEFOED, SJÆLLANDSKE MEDIER



Profil Optik i Høng Centret er nyligt helt ombygget. Her ses personalet i den nye butik, fra højre Bente Ankjær, Rikke Andersen og Pernille Genkel.

? Hvordan ser en almindelig arbejdsdag ud for dig?

Til dagligt arbejder jeg som butiksmedarbejder i Profil Optik Høng, hvor jeg har været ansat i 17 år. Her laver jeg mange forskellige ting – alt lige fra synstest til kontaktlinsekontroller til lidt værkstedsarbejde. Og så er der jo ganske almindelig kundebetjening, retning af briller og udlevering af kontaktlinser.

? Hvad synes du om udviklingen i branchen

Jeg synes, at udviklingen er meget spændende, især fordi optikerne får mere lov til at være inde over området øjenhelse.

Der er kommet en begyndende opmærksomhed omkring, at vi optikere kan bruges til mere end blot at hjælpe med briller og kontaktlinser. Vi ved jo en del om øjne – uden på nogen måde at være øjenlæger. Derfor er nogle øjenlæger begyndt at bruge os lidt som deres forlængede arm.

Der er stadig nogle øjenlæger, der holder på, at det er deres område, som vi ikke skal bevæge os ind på – men det er sådan set heller ikke det, vi er interesserede i. Vi vil bare gerne, at de bruger os til det, vi kan. Jeg synes, at det større samarbejde med øjenlægerne er rigtigt positivt og spændende.

Her hos Profil Optik Høng samarbejder vi med en øjenlæge. Her kan vi hjælpe med ting, som ikke nødvendigvis skal udføres af øjenlægen selv. Det kunne fx være at måle trykket i øjet eller tage fundusbilleder af nethinden. Vi analyserer billedet og kan fortælle, om der er begyndende forandringer – enten i forbindelse med diabetes eller forkalkning.

Vi har også et screeningsprogram, der kan fortælle, om der er forandringer i øjet. Hvis

denne screening slår ud, sender vi billederne til øjenlægen. Inden for tre dage vender han så tilbage med svar på, om der er brug for et tjek hos en almindelig øjenlæge, eller om det er normalt for pågældende person.

? Hvad mener du, Optikerforeningen skal fokusere på?

Der er rigtig meget fokus på, at vi skal bruge vores faglighed noget mere – derfor får vi også brug for mere efteruddannelse.

Optikerforeningen har været rimeligt god til at få lavet nogle kurser og foredrag om øjenhelse og om, hvordan vi bedst muligt screener. Når vi bliver ført mere og

mere den vej, så er det også rigtig vigtigt, at vi får meget uddannelse på det område.

"Da jeg blev udlært, var man jo også en form for håndværker, og den del findes ikke i så høj grad mere."

Pernille Rieks Genkel

Derfor er det også positivt, at der har været nogle gode kurser, hvor der har været øjenlæger ude og gøre os optikere endnu klogere på øjensygdomme.

De, der får bacheloruuddannelser i dag, har meget mere om patologi, hvorimod vi fra den gamle uddannelse godt kunne trænge til en opfriskning i det.

Jeg synes, at vi til dels får mulighed for at deltage i kurser, men for min skyld måtte der gerne være meget mere af det. Men jeg er også vild med sådan noget efteruddannelse.

Jeg tror, vi går i en retning, hvor vi får brug for meget ekstrauddannelse. Derfor er det også rigtig vigtigt, at vi får muligheden for at komme til forskellige kurser.

? Hvad kunne du tænke dig at lære mere om?

Jeg kunne rigtig godt tænke mig at blive klogere på neurooptometri. Jeg skal i aften til et foredrag på et synscenter, hvor der kommer

en neurooptomolog og fortæller om, hvordan man ved hjerneskrader også kan pådrage sig øjenproblemer – og hvordan skaderne kan genoprettes gennem rehabilitering.

Jeg synes, det er utroligt spændende at blive klogere på, hvordan hjernen og øjnene arbejder sammen – således vi kan finde roden til folks øjenproblemer i stedet for at symptombehandle.

"Alle de nye ting vi skal lave, såsom at tage fundusbilleder og måle øjentryk, udvider virkelig min horisont."

Pernille Rieks Genkel

? Hvordan forestiller du dig de næste 20 år?

Vores fag er i en utrolig stor udvikling – selv om jeg nogle gange savner håndværksdelen af faget, hvor jeg borer hullet i et glas og samler en brille.

Da jeg blev udlært, var man jo også en form for håndværker, og den del findes ikke i så høj grad mere. Til gengæld er det rigtig spændende, at øjenhelse kommer mere frem.

Alle de nye ting vi skal lave, såsom at tage fundusbilleder og måle øjentryk, udvi-

der virkelig min horisont. Jeg tror, at vi optikere med tiden får lov til mere, og at der vil blive åbnet op for et større samarbejde med øjenlægerne.

MINI-CV

1998: Udlært optiker fra Frederiksborg Tekniske Skole og elevplads hos Thiele, Vestsjællands Centret Slagelse.

1998-1999: Barselsvikariat hos Byens Optik, Skælskør.

2000: Uddannet kontaktlinseoptiker

2000: Train Your Eyes grundkursus

1999-2001: Profil Optik, Sorø

2001-2010: Nyt Syn, Høng som blev overtaget af Profil Optik i 2010

2010-fortsat: Profil Optik, Høng

Fuld UV-beskyttelse selv med klare glas

ZEISS UVProtect Technology

Delvis UV-beskyttelse



Glasset blokerer ikke UV-strålerne.



UV-strålerne går lige igennem glasset og kan potentielt skade øjet og huden omkring øjet.

Fuld UV-beskyttelse



ZEISS lover



UV-stråler blokeres helt af glasset.



Fuld UV-beskyttelse af øjet og huden rundt om øjet.



Almindelige briller giver samme UV-beskyttelse som de bedste solbriller.



Billederne er taget med et UV-kamera. Klare glas uden fuld UV-beskyttelse, bliver gennemsigtige. Klare brilleglas med ZEISS UVProtect ser lige så mørke ud som solbriller.

STATUS PÅ SYNSTRÆNING

Forum for Neurooptometrisk Synstræning havde inviteret lektor ved Institut for Psykologi på Københavns Universitet Inge Wilms og MPH Ivan Nisted fra Optikerhøjskolen EA DANIA til deres seneste dagsmøde med fokus på synstræning i Danmark.

AF PER MICHAEL LARSEN

Synstræning er et emne som mange optikere og optometriste i branchen er blevet præsenteret for i løbet af uddannelsen som optometrist, og for en lille gruppe bliver det en levevej. De fleste vælger med baggrund i en del efteruddannelse at skabe deres egen klinik.

Debatten om emnet har været stor og fyldt meget ikke mindst i forholdet til landets øjenlæger, som har svært ved at acceptere synstræning på grund af manglende evidens i behandlingstilbuddene.

Emnet var også på bane i forbindelse med Synoptik-Fondens seneste projekt om "Børn og Unges Syn", hvor der er givet tilskud til flere projekter inden for området,

bl.a. har lektor ved Institut for Psykologi på Københavns Universitet, Inge Wilms, fået støtte til at undersøge synstræningsområdet i Danmark.

Svært at måle succesgraden

Deltagerne på dagsmødet fik fremlagt konklusioner og anbefalinger fra Inge Wilms rapport. Konklusionerne handlede om at de fleste, der arbejder med synstræning, er optometriste med en del varierende efteruddannelse og som efter eget ud-

sagn har haft succes med behandlingen men mangler evidens for den og målingen af succesgraden.

Inge Wilms gav også sit bud på, hvad der skal til for at komme videre, bl.a. bør der udvikles fælles sundhedsfaglige retningslinjer samt skabes en modulbaseret uddannelse og efteruddannelse samt ikke mindst få igangsat forskning, der kan måle effekten af synstræning.

(Rapporten kan læses på medlemsnet.dk under FNS – søg på synstræningsrapport).

Nye retningslinjer på vej

Ivan Nisted, MPH, fra Optikerhøjskolen EA DANIA gav et godt indblik i evidens og den værdi, det kan være med til at give fagfolk, så de kan yde den bedste og mest effektive behandling inden for sundhedsområdet.

Derefter præsenterede Per Michael Larsen Optikerforeningens plan for en uddannelse til synstræner – hvilket i første

"Dagsmødet var præget af stor lyst til at debattere og kan betegnes som en stor succes."



omgang er en toårig masteruddannelse. Samtidig vil Optikerforeningen sammen med Serviceforbundet igangsætte kliniske retningslinjer inden for hele optometriområdet og dermed også synstræning.

Dagsmødet var præget af stor lyst til at debattere og kan betegnes som en stor succes.

"Rapporten om synstræning kan læses på medlemsnet.dk under FNS – søg på synstræningsrapport."

FAKTA OM FNS

HVEM ER FNS

Forum for Neurooptimetrisk Synstræning (FNS) er en underafdeling af Optikerforeningen.

HVAD SKER DER

FNS afholder både møder i eget regi, hvor der primært er fokus på erfaringsudveksling, ligesom der holdes arrangementer, hvor forummet deler ud af deres viden og resultater med resten af optometristerne i Danmark for bl.a. at få flere til at opdage samsynsproblemer hos deres klienter og få dem sendt til korrekt behandling.

HVEM KAN BLIVE MEDLEM

Man kan blive medlem af FNS enten i tillæg til sit medlemskab i Optikerforeningen eller medlem af FNS alene.



Gennembrud i anti-refleksbeskyttelse

I den digitale tidsalder bliver vi i stigende grad udsat for lysforurening – fra nye lyskilder og fra alle sider. Det giver gener for brillebrugere og udfordrer de hidtidige anti-refleksbehandlinger. Essilor har nu udviklet næste generation af anti-refleksteknologi: Crizal® Sapphire+™. Et nyt princip til beregning af reflekser og et nyt patenteret nano-lag i overfladebehandlingen giver både klarere glas og langt færre reflekser uden at gå på kompromis med sikkerheden: den optimale UV-beskyttelse. Artiklen beskriver forskningen bag den nye overfladebehandling og gennemgår testresultater fra de brugere, der har oplevet den nye coating.

OVERSAT OG BEARBEJDET AF ANDERS ROM, TRADE MARKETING MANAGER, ESSILOR

Hovedresultaterne

- Omfanget af lysforurening fra nye lyskilder og skærme stiger. Det generer brillebrugere, der oplever mere genskin og flere reflekser.
- Crizal® Sapphire+™ reducerer reflekser uanset hvor lyset kommer fra – takket være ny 360° Multi-Angular Technology™.
- Den ny teknologi bygger på nye beregningsalgoritmer og et nyt nano-lag i coatingen og er udviklet af Essilors forskere igennem de sidste fire år.
- Crizal® Sapphire+™ er den bedste anti-refleksbehandling på markedet for produkter, der kombinerer anti-refleks med UV-beskyttelse.
- 90 % af brugerne (i test) er meget tilfredse eller tilfredse med Crizal® Sapphire+™ og 91 % foretrækker glassene fremfor deres nuværende.
- 95 % af brugerne oplever glassene som meget klare – nærmest usynlige.

vet, forkert vinklet eller ligefrem blændende, kunstigt lys. Det skaber en verden fuld af nye reflekser. Brilleglassene bliver simpelthen ramt af lys fra alle vinkler – både på for- og bagfladen. Tendensen er især blevet forstærket af den teknologiske udvikling:

- **Nye indendørs lyskilder i form af energisparepærer, neonlys og LED.**
- **Mere udendørs belysning, fx på gader og facader.**
- **Massiv vækst i vores brug af digitale skærme.**
- **Øget brug af digitale skærme til annoncering og information.**

For brillebrugerne er situationen blevet kritisk. Nye gener som refleksioner fra bagsiden af glassene, optisk flimmer forstærket af snavs og ridser samt spejlinger fra genskin på glassene påvirker vores daglige adfærd og giver nye gener.

Undersøgelser dokumenterer, hvordan reflekserne påvirker vores dagligdag. Næsten halvdelen af os ændrer hovedstilling (og bøjer

Crizal® Sapphire+™ er det nyeste og hidtil mest avancerede produkt i Essilors Crizal serie. Fra de første antirefleksbehandlinger, hvor udviklingen hidtil fokuseret på ridsefasthed, dugafvisning og høj sikkerhed i form af avanceret UV-beskyttelse, peger udviklingen nu tilbage til udgangspunktet: antirefleksegenskaberne. Det skyldes, at det moderne liv udsætter os for lys hele tiden – og fra stadig flere lyskilder.

Lysforurening giver nye brugerbehov

Begrebet lysforurening bliver ofte brugt til at beskrive udviklingen i måden, vi bliver udsat for lys på i dagligdagen. Især i form af overdre-



fx hovedet i en anden vinkel end den optimale). Hver tredje ændrer kropsholdning (og synker fx sammen) mens flere end hver fjerde vælger at tage brillerne af.* Essilors forskere har arbejdet med udfordringerne for at skabe bedre løsninger til brillebrugerne.

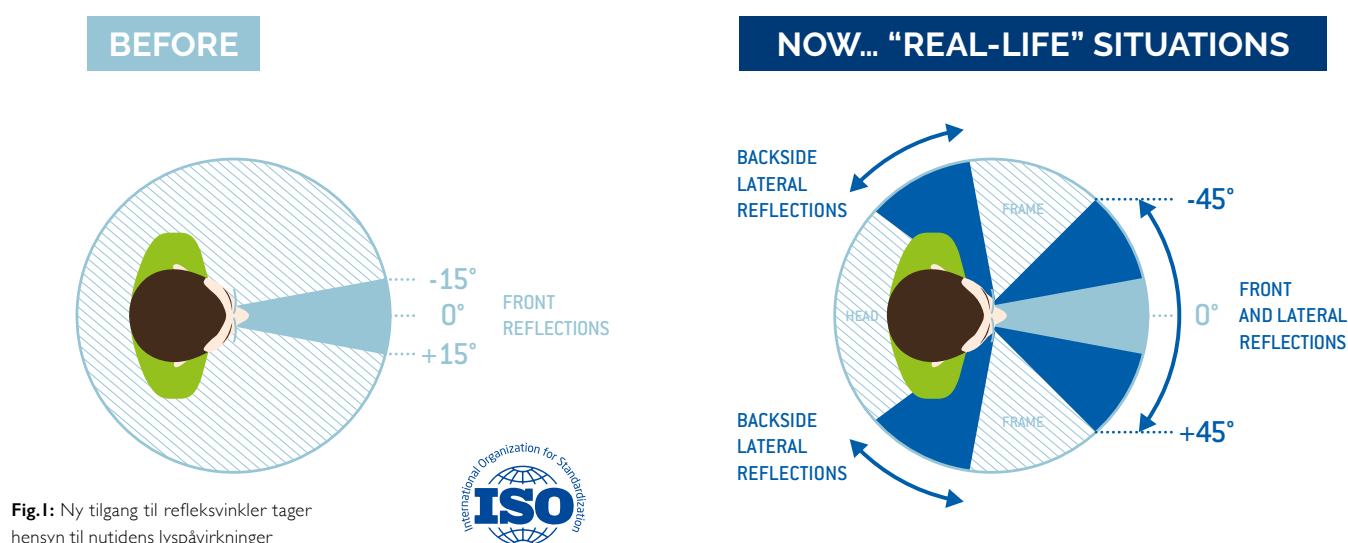
Ny tilgang til anti-refleks

Gennem forskning er det lykkedes at afdække de faktorer og behov, der skal tages hensyn til for at møde kravene til næste generation

af anti-refleksbehandling. Det har ført til en helt ny måde at tænke designet af refleksbehandlinger på. Hidtil er anti-refleks coatingen kun designet til at være effektiv inden for $\pm 15^\circ$ til hver side af den primære synsretning – i overensstemmelse med de internationale standarder (ISO 8980-4 norm).

Problemet er imidlertid, at denne tilgang slet ikke matcher de reflekspåvirkninger; brugerne bliver udsat for. Se figur 1.

FIGURE 1: EVOLUTION OF INCIDENCE ANGLE OF FRONT, BACK AND LATERAL REFLECTIONS



Første skridt har altså været at ændre beregningen af, hvor anti-refleksbehandlingen skal være effektiv, så den matcher de faktiske lyspåvirkninger i det virkelige liv. Der er langt flere kilder til lysreflekser end tidligere og de opstår både forfra, fra siden og bagfra. Den anden store udfordring har været ikke at gå på kompromis med de øvrige kvaliteter det, takket være forskning, er lykkedes at opnå: holdbarhed, ridsefasthed, vandafvisning og samme grad af UV-beskyttelse som Essilors eget referenceglas: Crizal Forte® UV med SPF 35 index.

Udvikling af nyt, patenteret nano-lag i coatingen

Essilors forskere har igennem de seneste fire år arbejdet med at optimere og kombinere de forskellige hensyn til fremtidens anti-refleksbehandling, så Crizal® Sapphire+™ er lykkedes med at:

- være effektiv fra mange vinkler.
- yde den optimale beskyttelse mod UV; også fra bagsiden af glasset.
- formindske restrefleksen fra glassets forflade, så glasset er næsten usynligt.

Udviklingen af hurtigere og mere effektive beregningsalgoritmer har både gjort det muligt at placere de effektive anti-refleksegenskaber flere steder i glasset, men også gjort det muligt at skubbe designet af coatingen i nye retninger. Fx er det lykkedes at ændre restrefleksen på glassets flader fra det grønne spektrum til det mere behagelige blå,

og gøre den endnu mere effektiv. Det er helt afgørende for, at omgivelserne oplever glassene som meget klare og dermed langt mere æstetiske og "rene". Se figur 2.

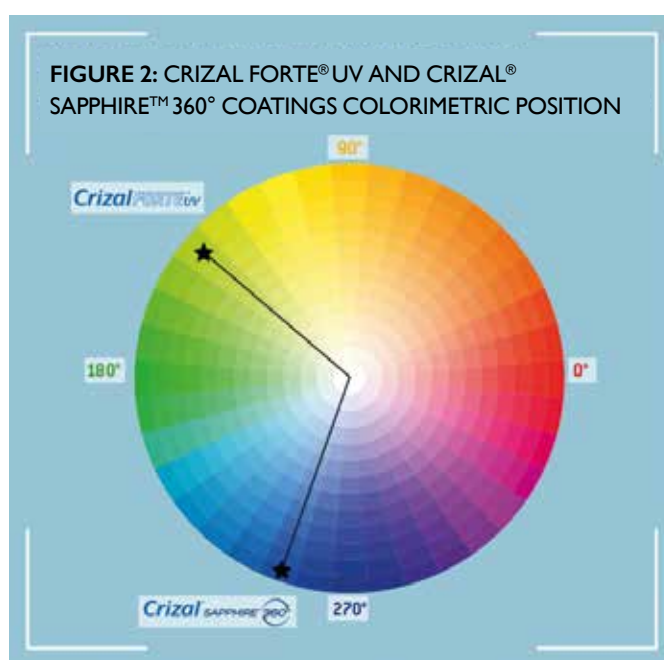
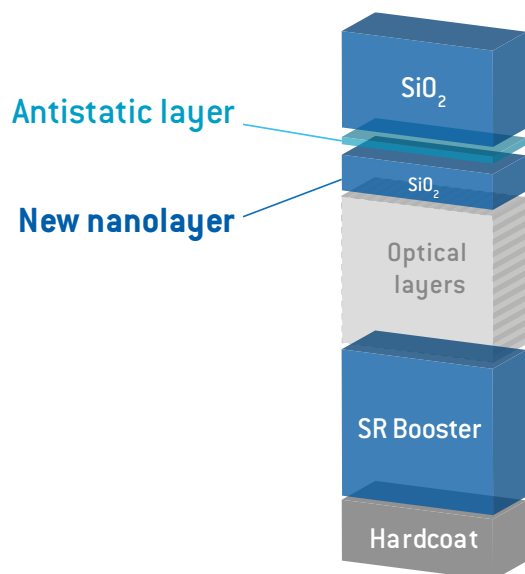


Fig 2: Ændret farvespektrum på genskin



FIGURE 3: CRIZAL® SAPPHIRE™ 360° COATING STACK



Total thickness between
350nm and 400nm

Fig 3: Nyt nano-lag i coatingen

FIGURE 5: ANTI-REFLECTIVE EFFICIENCY PERCEIVED BY WEARERS

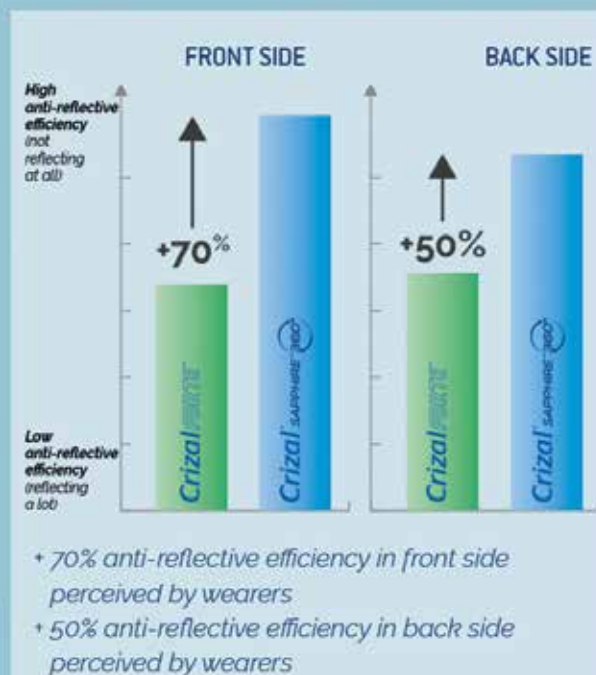


Fig 5: Brugeroplevelse af refleksioner

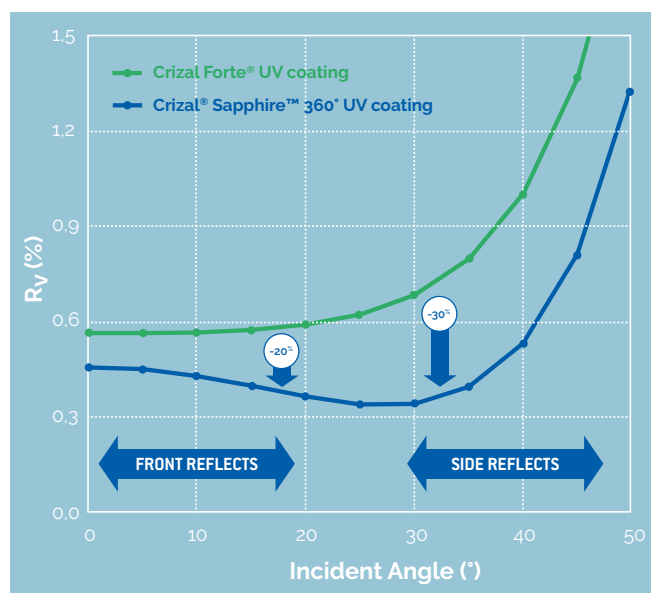


Fig 4: Klinisk måling af refleksioner

Essilor har også udtaget patent på et nyt SiO₂ nanolag, som bliver lagt ind i coatingen under det antistatiske lag. Det er med til at øge effekten og oplevelsen af stor klarhed i glasset. Se figur 3.

Crizal® Sapphire+™ er overbevisende i test

"Brugeren har altid ret", har været mottoet i Essilors udviklings-

afdeling i årtier. Derfor har den nye overfladebehandling også været igennem et omhyggeligt testprogram inden lanceringen.

Tekniske laboratorietests dokumenterer, at refleksioner fra siden er blevet reduceret med op til 30 % mens refleksioner forfra er reduceret med op til 20 %, sammenlignet med referenceglasset. Se figur 4.

Testbrugere i laboratoriet oplever tilsvarende en betydelig reduktion i omfanget af refleksioner, når de prøver glassene i laboratoriet. Både hvad angår de oplevede refleksioner fra forsiden og bagsiden af glassene, performer de nye glas hhv. 70 % og 50 % bedre end referenceglasset. Se figur 5.

Brugertest i daglig brug fokuserer på, hvor godt den nye overfladebehandling klarer sig ude i den virkelige verden. Her er hovedresultaterne, at:

- 9 ud af 10 brugere er tilfredse eller meget tilfredse med Crizal® Sapphire+™ overfladebehandling – og 91 % foretrækker den i sammenligning med deres nuværende glas.**
- Brugerne oplever i gennemsnit, at glassene har 84 % "æstetisk klarhed" når de ser på glassene udefra, fx i deres eget spejlbillede. Og 95 % klarhed, når de har dem på.**

Og i en række konkrete dagligdagssituationer opnår glas med Crizal® Sapphire+™ en samlet tilfredshedsscore på 86 %.

Se figur 6.

FIGURE 6: SATISFACTION IN ACTIVITIES WITH MULTIPLE SURROUNDING LIGHT SOURCES

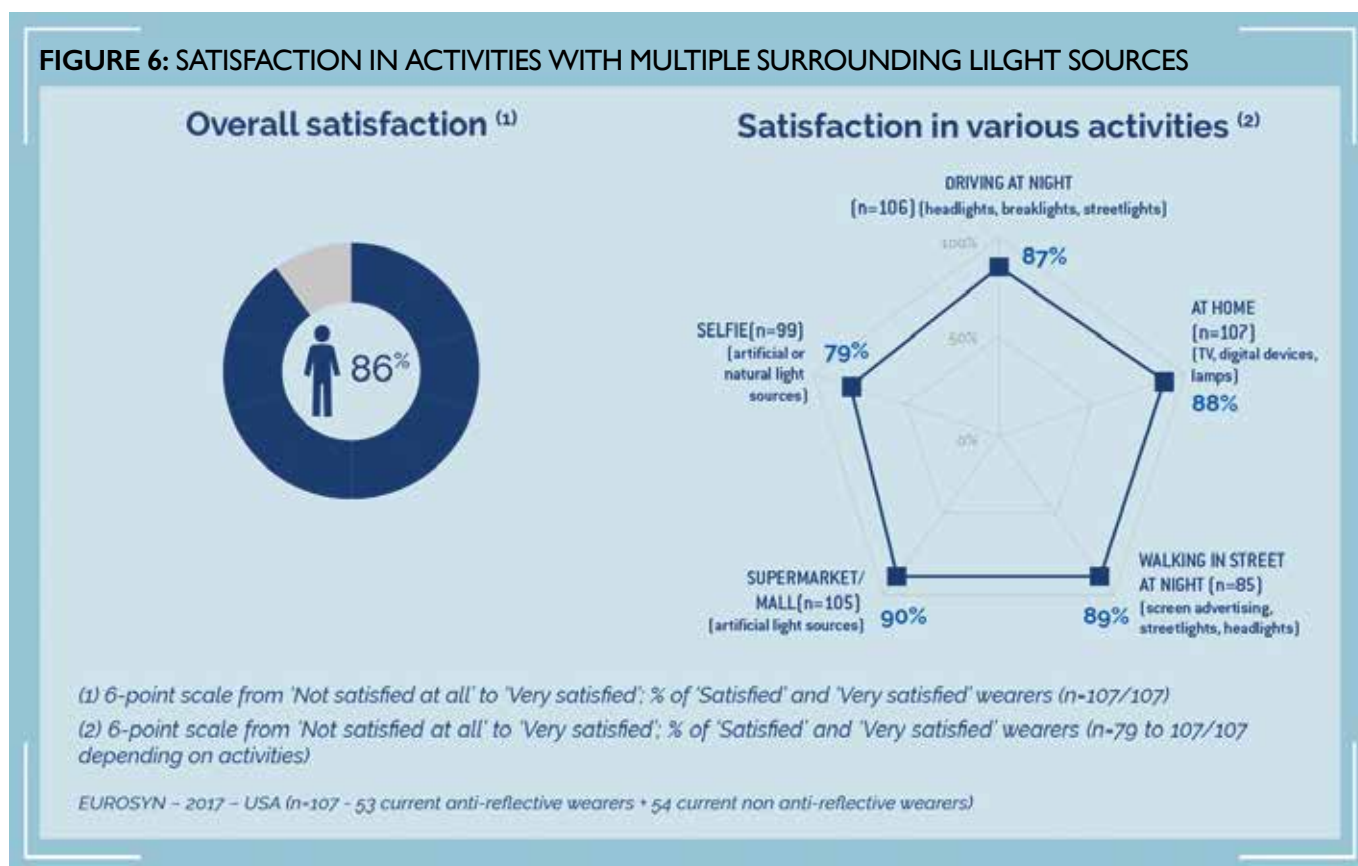


Fig. 6: Bruger vurderinger af Crizal® Sapphire+™ i hverdagsituationer med mange forskellige lyskilder

Konklusion

Crizal® Sapphire+™ er næste generation af overfladebehandlinger til brilleglas og Essilors mest avancerede coating til dato. Ny teknologi redefinerer og forbedrer anti-refleksbeskyttelsen markant og Crizal® Sapphire+™ er den eneste teknologi, der gør det i kombination med den høje beskyttelse mod UV-stråler og det mere æstetiske blå genskin fra coatingen. Både kliniske test og brugertests dokumenterer, at Essilors nye overfladebehandling giver klarere syn, overlegen æstetik og avanceret beskyttelse af både glasset og brugeren.

Om originalartiklen

Originalartiklen, som er et white paper, "Crizal® Sapphire™ 360° coating: research behind multi-angular reflections", er publiceret i Points de Vue – International Review of Ophthalmic Optics, november 2017. Artiklen gennemgår den forskning og teknologiske udvikling, der ligger bag Essilors udvikling af den nye anti-refleksteknologi. Samt resultaterne af de kliniske tests og brugertests, der er foretaget forud for lanceringen af Crizal® Sapphire+™. Artiklen er skrevet af: Maxine Boiffier (MSc, Consumer Experience Study Manager, Essilor International), Sébastien Fricker (MSc, R&D Manager, Essilor Center of Innovation & Technology Europe), Aude Carrega (MSc, Consumer Innovation Manager, Essilor Center of Innovation & Technology Europe), Dr. Hélène Maury (PhD, R&D Program Manager, Essilor Center of Innovation & Technology Europe). Originalartiklen og de tilhørende referencer kan findes på www.pointsdevue.com.

Om Essilor

Essilor er verdens førende, øjenoptiske virksomhed. Essilor designer, fremstiller og markedsfører et bredt sortiment af brilleglas til at korrigere og beskytte synet. Koncernens mission er at forbedre synet for at forbedre livet. For at understøtte denne mission, afsætter virksomheden mere end €150 mio. årligt til forskning og innovation, for løbende at bringe nye og effektive produkter på markedet. Essilor udvikler og markedsfører udstyr, instrumenter og services til optikere. Essilor beskæftiger over 64.000 mennesker og har flere forsknings- og udviklingscentre rundt om i verden.



Kilder

- * Resultater fra kvantitativ brugerundersøgelse i USA, Spanien og Indien. 2016. 2406 brugere fra 25-65 år. GfK analyse.
- ** Resultater fra kvalitativ brugertest i USA. 107 brugere, heraf 53 som har antirefleksbehandling på nuværende glas og 54 som ikke har. Generelt har brugerne scoret deres tilfredshed på en seks-punkt skala, hvorefter svarene er omregnet til %. EUROSYN, 2017.

OPTIKERHØJSKOLEN RANDERS 2018

Anders Hesselund Sørensen
Anja Vibe Visby Bunch
Anna Birch Kristensen
Anna Marie Bay
Anne Dorte Stick
Anne Weise Skovbjerg
Annette Elvang Møller
Christoffer Krarup Larsen
Deborah Francis Theivendrarajah
Diba Jan Wahedi
Ebbe Westena Pedersen
Hranush Bonde Larsen
Ilknur Gövercile
Inas Khalil
Iuliia Marshal
Joel Saxkjæra Dalgård Madsen
Johanne Romvig Juel Jensen
Josefine Strandgaard Bang
Karoline Tjell Henriksen
Kristian Meedom Hammer
Lene Brødsgaard Nissen
Line Bessing Brønnum
Louise Haumand
Lyanne Betsabeth Fernandez Roque
Mads Behrend Christensen
Martin Østergaard Jensen
Michael Kragh Martinussen
Nargis Hamkar
Nathalia Sakun
Olena Kolesnyk
Pernille Neesgaard Jørgensen
Pernille Petersen
Pia Pedersen
Priya Vijendran
Regitze Hougaard Mikkelsen
Robin Philip Priebe
Sara Masritaraboulsi
Thomas Bach Kristiansen
Trine Agesen
Vibeke Nielsen

STORT TILLYKKE

Foråret rimer på nyuddannede optometriste, og i år er heller ingen undtagelse. I alt 74 nyudklækkede optometriste fra København (KEA) og Randers (Optikerhøjskolen) er klar til at begynde deres karriere i optikerbranchen.

AF CHARLOTTE NYGAARD

Foråret rimer på nyuddannede optometriste, og i år er heller ingen undtagelse.

I alt 74 nyudklækkede optometriste fra København (KEA) og Randers (Optikerhøjskolen) er klar til at begynde deres karriere i optikerbranchen.

Dimissionsfesterne er altid et tilløbsstykke af både de nyuddannede, deres familie og venner, undervisere, virksomheder og andre interessenter, der vil ønske de nye optometriste tillykke med veloverstået eksamen.

Rosende ord

I både København og Randers var der traditionen tro talere fra både undervisere og virksomheder, overrækkelse af eksamens-

beviset og rosende ord til de nyuddannede samt kåringen af højeste karaktergennemsnit, bachelorprojekt og initiativ-pris.

Efter talerne blev dimittenderne, deres familier og gæster budt på et lille glas, inden de kunne ønske hinanden held og lykke i optikerbranchen.

Tæt på fuld beskæftigelse

Det høje antal dimittender i år afspejler en positiv jobsituation i branchen. Danmarks Statistik melder om næsten fuld beskæftigelse med mindre end to procent arbejdsløshed blandt optometriste. De 74 nyudklækkede optometriste har dermed på alle måder god mulighed for at komme godt fra start.

De nye optometriste fra Optikerhøjskolen Randers.





Fire glade prismodtagere af det bedste Bachelorprojekt i Randers.

Årets prismodtagere DANIA

OPTIKERHØJSKOLEN:

Erhvervsakademi Dania, Randers

Bedste Bachelorprojekt:

Anne Weise Skovbjerg, Line Bessing Brønnum, Louise Haumand, Pernille Petersen

Titel: Hvordan påvirkes visusmålet på ikke-amblyope voksne, når afstandstavlen afmaskes i varierende grad?

Højeste karaktergennemsnit:

Johanne Romvig Juel Jensen: 11,66

Initiativprisen:

Johanne Romvig Juel Jensen

Årets prismodtagere KEA

Højeste karaktergennemsnit (12,0):

Jan Peter Strinnö

Initiativ-prisen:

Annette Hedegaard Kristoffersen

Bedste bachelorprojekt:

Jan Peter Strinnö og Torbjörn Johan Viktor Ferm

Dansk titel: Myopi kontroll med atropin

Engelsk titel: Myopia control with atropine

Zeiss Vision Prisen:

Jan Peter Strinnö og Stig Sune Pirely



Chefen for Louis Nielsens uddannelsesafdeling, Søren Ringmann, ønskede Jan Peter Strinnö tillykke med det højeste gennemsnit.



KEA KØBENHAVN 2018

Adel Kabalan
Amal Safi El-Idrissi
Amina Ibrahim Aden Ahmed
Amine Tirpan
Anna Majid
Annette Hedegaard Kristoffersen
Ayan Dahir Aden
Celie Louise Høgstrup
Charlotte Hentze
Christine Guinita Abel
Dennis Abildgaard
Edyan Hazem Yasin
Eva Kristinsdottir
Jan Peter Strinnö
Jeanette Falk Hansen
Julie Ungstrup Rasmussen
Kelvin Eghosa Douglas
Marie Amalie Nielsen
Marie Eva Nielsen
Marie-Louise Wolter Holm
Mathias Bjerre Petersen
Mie Marie Bauerfeind
Mikkel Eg Severinsen
Montaha Yahya Hussein
Paw Henrik Corning Venlov
Pernille Friis Pommer
Sarah Marie Juul Sørensen
Simone Svejgaard Rasmussen
Stig Sune Pirely Pedersen
Torbjörn Johan Viktor Ferm



OptikTeam er en sammenslutning af 158 selvstændige og individuelle optikere i Danmark, med mere end 440 optikbutikker.

Høj messe-aktivitet hos OptikTeam

AF LONE HELLESKOV, CHARLOTTE NYGAARD, M.FL.

OptikTeams forårsmesse på Hotel Comwell i Kolding blev en stor succes på alle plan. De trofaste medlemmer bakkede 100 procent op om de interne aktiviteter, og hele 126 butiksbesøgende ud af foreningens 158 medlemmer valgte af bruge weekenden på messen.

"Vi er utroligt glade og stolte over, den store opbakning fra vores medlemmer. Vi sætter rammerne, men det er medlemmerne, som giver messen den gode energi og positive stemning," fortæller Jeanet Lehmbeck, direktør for OptikTeam.

Syn for sundhed

Der blev stillet skarpt på øjensundhed og messens overordnede tema var denne gang "Syn for sundhed". Temaet er vigtigere end nogensinde før, og med de faglige kompetencer optikerne har for at hjælpe til et bedre syn, er det i høj grad et spørgsmål om klar kommunikation ud til kunderne. Det blev på messen synliggjort ved masser

af sund mad, smoothies og frugt samt sjove aktiviteter rundt på messen, men der var også eksklusivt besøg af leverandører som udbyder maskiner og koncepter indenfor denne genre.

Netværk er vigtigt

Selvom fagligheden har høj prioritet, så bliver der netværket, hygget, set på nyheder fra foreningens 30 partnerleverandører og ikke mindst bliver der købt ind, så butikkerne kan tilbyde alt det nye til foråret 2018.

"Vi deltager altid på OptikTeam messerne. For os handler det om at kunne se partnerleverandørernes kollektioner på ét sted, så vi kan holde os opdateret med det nyeste både inden for briller og solbriller og selvfølgelig også glas og kontaktlinser. Det handler om at have overblikket og kunne tilbyde vores kunder det sidste nye på markedet," siger Hanne Kobborg fra Brodersen & Kobborg i Ringkøbing.





Kan du afprøve filterglas?

Neurooptometrist Karsten Haarh fra det landsdækkende "Institut for Blinde og Svagsynede" arbejder primært med erhvervet hjerneskadede patienter, hvor de fleste har god monoculær visus men lider af hovedpine, udtrætningsproblematikker, en lang række binokulære problemstillinger og lysoverfølsomhed. Gennem længere tid er han jævnligt blevet kontaktet af bl.a. sundhedspersonale og kommunale sagsbehandlere fra hele landet som gerne vil vide, hvilke optometrist- og optikere, der har de rette kompetencer og kan tilbyde at afprøve filterglas på borgere som er lysoverfølsomme.

Hvis du kan hjælpe med ovenstående, er du meget velkommen til at kontakte: **Karsten Haarh** på tlf. 39 45 23 87 eller mail: **G64L@sof.kk**

Der er også mulighed for, at få opdateret din viden på området på kurserne om lysfølsomhed og filterglas i **Sønderborg d. 31. maj og Aalborg d. 25. september.**



Se: <https://www.ibos.dk/uk/korte-specialiserede-kurser/synsprofessionelle-og-fagpersoner/lysfoelsomhed.html>



NY NORDISK PRODUKTCHEF HOS ESSILOR

Peter Blaabjerg er tiltrådt som Nordic Product Manager i Essilor-koncernen. Bag sig har han 18 succesfulde år hos Hoya, hvor han senest var ansat som Scandinavian Trade Marketing & Product Manager.

Peter er uddannet optometrist med en stor teknisk viden og har en lang række erfaringer inden for branchen. Peter skal være med til at styrke Essilors team, når det gælder teknik og marketing, ligesom kunderne i fremtiden kan nyde godt af hans store ekspertise og indsigt i det nordiske marked for optometri.



ERFARNE OPTIKERE ÅBNER NY BUTIK

Ønsket om selv at kunne bestemme udvalg og indretning er baggrunden for, at Karina Mikkelsen og Jakob Grabas er sprunget ud som butiksejere af optikerforretningen, Nyt Syn Egedal Optik, i Egedal Centret i Stenløse.

Sortimentet indeholder blandt andet briller fra danske Monkeyglasses, der fremstiller stel af bionedbrydelige overskudsmaterialer fra anden industri. Herudover kan kunder også finde stel fra Tom Davies, der giver kunden mulighed for at skræddersy sine briller efter ønsker til farve, form og materialer.

"Vi lytter til den enkelte kundes behov og ønsker og fokuserer på den professionelle og personlige vejledning gennem hele processen. Vi sliber og monterer også selv glassene. Vi har nøje udvalgt vores sortiment af brillestel, og vi ser frem til at præsentere dem."

Karina Mikkelsen

Den frivillige kæde, Nyt Syn, yder bistand inden for administration, driftssupport og marketing og har en standardiseret proces til at hjælpe ambitiøse optikere med ønsket om at blive selvstændige.

– Karina og Jakob kom til os og lagde deres drømme og muligheder frem. Det er præcis sådanne erfarne fagfolk, der passer perfekt ind i Nyt Syn. Jeg er glad for at kunne byde dem velkommen i Nyt Syn, siger Ole Frydensbjerg, der er bestyrelsesformand i Nyt Syn.



Fuld UV-beskyttelse selv med klare glas

Mange brillebrugere er klar over, at UV-stråling kan give alvorlige skader i øjnene, men ofte tager de ikke nødvendige forholdsregler til at beskytte deres syn. Mange brillebrugere tror, at UV-beskyttelse kun er nødvendigt i ekstremt skarpt sollys, og selv da bruger mange af dem kun solbriller noget af tiden. Måske har de solbriller, men bruger dem aldrig, selvom almindelige briller ikke giver tilstrækkelig beskyttelse.

Derfor har ZEISS besluttet at gå et skridt videre, fremover vil alle ZEISS brilleglas i plast – både klare og farvede – have samme høje niveau af UV-beskyttelse, der er bedre end de gældende standardkrav for synskorrigerende brilleglas.

VIGTIGT MED FULD BESKYTTELSE

De gældende branchestandarder som fx ISO 8980-3 angiver en bølgelængde på 380 nanometer som den øvre grænse for UV-beskyttelse i brilleglas. Det betyder, at indtil nu har de fleste brilleglas ikke givet fuldstændig beskyttelse af øjet mod højenergi UV-stråling, som er ekstremt potent ved bølgelængder i spektralområdet op til 400 nm, og som udgør en risiko for øjets sundhed. UV-stråling skader øjet og kan fremskynde dets aldring, sløre linsen og give "solskoldning" på hornhinden eller resultere i cancer på øjenlågene. Derfor er det så vigtigt med 100 procent UV-beskyttelse.

FREMTIDENS BRILLEGLAS

For at give en bedre beskyttelse af øjnene og vævet omkring øjnene har brillebrugeren brug for brilleglas med UV-absorption over 380 nm og helt op til 400 nm for at opnå en omfattende beskyttelse. Det gælder også for klare brilleglas. UV-beskyttelse er ikke en indfarvning. Det er derimod resultatet af specielle filterteknologier i brilleglassets plastmateriale.

ZEISS UVProtect overvinder denne kløft – fra midt i 2018 leveres alle nye organiske ZEISS-mærkede brilleglas som standard med fuld UV-beskyttelse. Ligesom solcreme kan beskytte huden mod ældningstegn forårsaget af UV-stråling, så kan klare organiske ZEISS-brilleglas give UV-beskyttelse op til 400 nm.



GRIB CHANCEN OG FÅ EN OPTISK OPLEVELSE

Synstjek på 1.000 OL-atleter. Det er ikke hver dag, man får den mulighed. Men i år holder Dansk Handicap Idræts Forbund (DHIF) en stor Special Olympics Idrætsfestival med et forventet deltagerantal på 1.000 udviklingshandicappede, som skal dyste i forskellige idrætsgrene.

Festivalen foregår i Helsingør den 26.-27. maj, og i løbet af weekenden skal atleterne have undersøgt synet.

Derfor er der brug for optometriststuderende og optikere, der har lyst til at trække en weekend i maj ud af kalenderen for til gengæld at få en sjov, optisk oplevelse i Helsingør.

Der er rig mulighed for at få trænet færdighederne og brugt erfaringerne inden for faget.

Først-til-mølle

Der er brug for hjælp til synstest i perioden lørdag 26. maj kl. 9-18 og søndag 27. maj kl. 9-13.

Indsatsen er frivillig, men vil blive belønnet med gratis mad, eventuel overnatning og t-shirts. Herudover er der lørdag aften kl. 19 en festmiddag for alle idrætsudøvere, ledere, officials og frivillige optometriste og studerende.

Der er kun brug for 25 personer, så skynd dig at melde dig til hos optiksekretær Gitte Lykke og optiker Betina Nørgaard Madsen hos Kontaktlinseinstituttet på tlf. 86137911 eller gitte@kontaktlinseinstituttet.dk

Husk, når du tilmelder dig, at oplyse dit navn, mobilnummer, mail, t-shirt størrelse, og om hvilke dage og måltider du deltager. Der er mulighed for at deltage både halve og hele dage.



Læs mere på www.so-if.dk



Årets Optometri og Kontaktlinse Konference 2017 blev den største nogensinde med 520 deltagere, 30 udstillingsstande og en fantastisk stemning blandt deltagerne.

OPTOMETRIKONFERENCE 2018 – SKAL DU MED?

Vil du møde nogle af verdens førende forskere i optometri og høre danske eksperter kvalificerede bud på, hvad der sker i faget og branchen de kommende år? Så sæt allerede nu et stort X i kalenderen i weekenden 27.-28. oktober 2018, hvor årets store Optometri & Kontaktlinse konference finder sted på Radisson Blu Scandinavia Hotel i Århus. Der vil også blive

mulighed for at få et indblik i de nyeste produkter på markedet og selvfølgelig maser af socialt og fagligt samvær med gode kolleger i branchen.



Konferenceudvalget er i fuld gang med det spændende program, og du kan følge med på optometrikonference.dk

FOKUS PÅ ØJENSUNDHED

Med kampagnen Fremtidens Øjensundhed ønsker Dansk Blindesamfund og Louis Nielsen at øge opmærksomheden på en sundere fremtid for danskernes syn. Det skal bl.a. ske gennem information og screening hos optikeren eller øjenlægen.

En ny rapport foretaget af Copenhagen Economics for Dansk Blindesamfund og optikerkæden Louis Nielsen viser, at 50 procent af alle synstab i Danmark kunne undgås, hvis danskerne blev bedre til at passe på deres øjne og få undersøgt deres syn regelmæssigt hos optiker eller øjenlæge. Rapporten er udgivet i forbindelse med kampagnen Fremtidens Øjensundhed, hvor Dansk Blindesamfund og optikerkæden i et tæt samarbejde og gennem information og oplysning vil klistre øjensundhed fast på danskernes nethinde.

I rapporten "Status for Øjensundhed i Danmark", hvor der gøres status på danskernes øjensundhed, fremgår det desuden, at antallet af blinde og svagsynede i Danmark vil stige med hele 18 procent frem mod 2030, medmindre danskerne bliver mere systematiske i deres tilgang til øjensundhed. Danskerne er med andre ord nødt til at integrere synstest i deres personlige sundhedsrutiner på linje med at gå til tandlægen.

"Hvis bare flere fik testet deres øjne hvert andet år, ville vi se et betydeligt fald i antallet af blinde og svagtseende. Det er en dramatisk livsforværring at miste sit syn, men mange øjensygdomme kan faktisk afhjælpes eller helt undgås, det kræver blot, at man reagerer i tide. Derfor er det vigtigt for os at gøre opmærksom på, at blindhed kan forebygges. Blandt andet ved hjælp af screening ved optikeren eller øjenlægen," siger Thorkild Olesen, der er landsformand for Dansk Blindesamfund.

Et umage par med vigtige pointer

Det kan umiddelbart lyde ejendommeligt, at det er en optikerkæde, der står sammen med Dansk Blindesamfund i arbejdet for en bedre øjensundhed, for som optiker burde der ikke være så meget, man kan hjælpe blinde danskere med – men det umage par er i virkeligheden et helt naturligt match.

"For både Dansk Blindesamfund og Louis Nielsen er forebyggelse af øjensygdomme et vigtigt fokusområde, som kun vil blive større i

fremtiden, så derfor er vi et helt oplagt makkerpar," siger Kristian Mortensen, der er PR- og kommunikationschef i Louis Nielsen A/S.

Samarbejdet, der blev lanceret med offentliggørelsen af rapporten, kommer til at bestå af løbende informationskampagner, der har til formål at oplyse danskerne om vigtigheden i at passe godt på deres øjnes sundhed. Og hvor man hos optikerkæden hele tiden arbejder

på at blive endnu dygtigere til at screene patienternes øjne for sygdomstegn bl.a. ved hjælp af efteruddannelse og ny teknologi, tager Dansk Blindesamfund fat et skridt længere tilbage i kæden; nemlig der, hvor sygdommens egenskaber analyseres. Således rejser Dansk Blindesamfund hvert år midler til den øjenforskning, der er altafgørende for, at vi

har den nyeste viden om, hvordan øjensygdomme netop forebygges og undgås. Midlerne uddeles hvert år i form af bidrag til førende danske øjenforskere, og således blev der i 2017 uddelt i alt 1,5 mio. kroner, dels til forskning i genetiske forandringer, der fører til kræft i øjet, og dels til forskning i nye behandlingsmuligheder for øjensygdommen AMD.

Synstab er dyrt for samfundet

I rapporten er der også set nærmere på de samfundsomkostninger, der er forbundet med synstab i Danmark. Her fremgår det, at det nuværende antal af blinde og svagsynede repræsenterer en årlig omkostning på 3-4 mia. kroner i tabt BNP, udgifter til behandling, pleje og medicin, lav arbejdsmarkedsdeltagelse, udgifter til overførselsindkomster m.m.

Hertil skal man så bemærke, at rapporten ligeledes vurderer, at det nuværende antal af blinde og svagsynede i Danmark vil stige med 18 procent frem til 2030, og følger det nuværende udgiftsniveau den- ne stigning, svarer dette til en øget årlig omkostning på 648 mio. kroner.

På nuværende tidspunkt estimerer Dansk Blindesamfund, at der er ca. 65.000 blinde og svagsynede danskere men erkender, at tallet i virkeligheden kan være endnu højere.

*"Hvis bare flere fik testet deres øjne
hvert andet år, ville vi se et betydeligt
fald i antallet af blinde og svagtseende."*

Thorkild Olesen

*"På nuværende tidspunkt
estimerer Dansk Blindesamfund,
at der er ca. 65.000 blinde og
svagsynede danskere men erkender,
at tallet i virkeligheden kan være
endnu højere."*



Patienternes sundhed er optikernes fremtid

Det er ikke helt tilfældigt, at rapporten om danskernes øjensundhed udgives netop nu. Der har nemlig aldrig været mere fokus på sundhed i optikerbranchen, end der er i dag, og alt peger på, at det også er sundhedsydelse, som mange optikkunder i fremtiden vil bruge som beslutningsgrundlag, når de skal vælge optiker.

"Vi kan se, at efterspørgslen efter sundhedsydelser er stadig stigende. Kunderne ligger rigtig meget værdi i den sundhedsfaglige ind-

sats, vi leverer, og en del af danskerne er langsomt ved at få øjnene op for, at optometri jo er en sundhedsprofession," siger Kristian Mortensen.

Administrerende direktør i Louis Nielsen, Mads Nygaard, fortsætter og relaterer til partnerskabet med Dansk Blindesamfund.

"Det er helt entydigt, at sundhedsydelser kommer til at spille en større rolle for forbrugerne i fremtiden. Det kræver bl.a. en bred viden og indsigt i danskernes øjensundhed, ligesom det kræver en dyb forståelse af alvorligheden i synstab for både individer og samfund. Derfor er det også oplagt, at vi som optikerkæde arbejder helt tæt sammen med en organisation som Dansk Blindesamfund, for de har jo en utrolig stor viden på området, som vi kan hjælpe med at få ud til danskerne."

"Det er helt entydigt, at sundhedsydelser kommer til at spille en større rolle for forbrugerne i fremtiden. Det kræver bl.a. en bred viden og indsigt i danskernes øjensundhed, ligesom det kræver en dyb forståelse af alvorligheden i synstab for både individer og samfund."



DANSKERNES ØJENSUNDHED

- Flere end to ud af tre danskere over 18 år bruger briller eller kontaktlinser.
- I 2012 var ca. 200.000 danskere ramt af en øjensygdom, langt de fleste i aldersgruppen 60 år eller derover.
- Katarakt er den hyppigst forekommende øjensygdom i Danmark efterfulgt af glaukom, AMD og diabetisk retinopati. Rygning er problematisk.
- Ud over at risikoen for øjensygdomme stiger med alderen, kan der også være en øget risiko forbundet med visse livsstilssygdomme, herunder diabetes og hjertekarsygdomme.

BLINDHED OG SVAGSYN

Ifølge Verdenssundhedsorganisationen, WHO, er man svagsynet, hvis man har en synsrest på mellem 10 og 33 procent. Ser man dårligere end 10 procent, er man enten stærkt svagsynet eller blind – blind er man med synsrest under 5 procent.

I Danmark anerkender man ligeledes en social blindhedsgrænse svarende til en synsrest på 10 procent, eller derunder. Dette er også kriteriet for at blive medlem af Dansk Blindesamfund.

Kilde: "Status for Øjensundhed i Danmark"

Vi er der næsten – men ikke helt

At danskerne har fået øjnene op for vigtigheden i at holde sig sunde og raske er en ældgammel nyhed, men hvor det efterhånden er rutine for langt de fleste mennesker at gå til tandlægen, også selvom tænderne ikke nødvendigvis fejler noget, er der – som rapporten viser – stadig et stykke vej endnu. Det sås også, da Louis Nielsen sidste år lavede en undersøgelse af danskernes egne synsvaner. På spørgsmålet om, hvilken sans, man selv føler, er den vigtigste, svarede knap 80 procent synet, mens det stadig kun var halvdelen af de adspurgte, der får undersøgt øjnene regelmæssigt hos en optiker eller en øjenlæge. Så hvor danskerne rigtignok sætter meget stor pris på deres øjnes funktion, er der stadig et stykke vej før øjensundhed er lige så langt fremme i folks bevidsthed som eksempelvis varieret kost, sunde tænder, stærk fysik og god søvn.

"Vi har en del arbejde, vi nok skal gøre i branchen i forhold til at informere befolkningen om vigtigheden i at tage sig af sit syn og sine øjne. Hvor vi som fagfolk jo for længst har identificeret problematikken og nu er videre til at tale om højteknologiske instrumenter og maskiner, screeninger osv., er den brede befolkning helt naturligt stadig i gang med først at indse, at der kan være store helbreds-mæssige konsekvenser ved ikke at tage sig af sine øjne. Det er noget med helt enkelt at fortælle vores omverden, at hør her, du kan muligvis skippe tandlægen og klare dig med at tygge maden med kunstige tænder, men du kan altså ikke se med et glasøje. Så få nu tjekket de øjne," lyder opfordringen fra Kristian Mortensen.



Du kan downloade rapporten "Status for Øjensundhed i Danmark" på louisnielsen.dk og støtte øjenforskningen på blind.dk

BLIV ANNONCØR I OPTIKEREN

Magasinet udkommer 6 gange om året og henvender sig til alle, der beskæftiger sig professionelt med optik.

INDHOLD

OPTIKEREN dækker alle sider af optikerfaget – lige fra den nyeste forskning og uddannelse til produkter, branchenyt, spændende virksomhedsprofiler og brillemode. Det er også her branchen får den nyeste viden om kurser og konferencer.

MÅLGRUPPE

OPTIKEREN har en bred målgruppe inden for faget: Optikere, optometriste, studerende, designere, producenter af briller og kontaktlinser samt leverandører af instrumenter og farmaceutiske produkter.

ONLINE

Alle numre af OPTIKEREN er tilgængelige på optikerforeningen.dk, hvilket sikrer dine annoncer en god eksponering og lang levetid.



79%

læser halvdelen eller mere af OPTIKEREN

81%

af læserne ser alle numre af OPTIKEREN

61%

af læserne bruger 30 min. eller mere på at læse magasinet

75%

gemmer halvdelen eller flere udgaver af OPTIKEREN

*Optikeren
– få dit budskab
ud til den rigtige
målgruppe!*

KONTAKT OS

Få mere at vide om dine muligheder og fordele ved at annoncere i OPTIKEREN hos salgschef:

Jette Sterndorff-Jessen
Tlf: 76 10 11 47
jsj@rosendahls.dk

KURSUSKALENDER



TIRSDAG 1. MAJ 2018

INTRODUKTION TIL SVAGSYNSOPTIK

Foredragsholder:

Anette Brandstrup

Sted: Optikerhøjskolen

Minervavej 63

8960 Randers SØ

Kontakt: Helle Jensen, hj@eadania.dk

Se mere: www.eadania.dk



FREDAG-SØNDAG

11.-13. MAJ 2018

EAOO

– EUROPEAN ACADEMY OF OPTOMETRY AND OPTICS CONFERENCE

Sted: Pula, Kroatien

Se mere: <http://occsee.hr/en/>



LØRDAG 26. MAJ 2018

NCLF – NORDIC CONTACT LENS FORUM

Sted: Stockholm, Sverige

Se mere: <https://nclf.com>



LØRDAG-SØNDAG

26.-27. MAJ 2018

E-KISS – KRASKIN SKEFFINGTON INSTITUTE MEETING

Sted: Oplyses senere

Se mere: www.optikerforeningen.dk/kurser



TIRSDAG 2. OKTOBER 2018

INTRODUKTION TIL SVAGSYNSOPTIK

Foredragsholder:

Anette Brandstrup

Sted: Optikerhøjskolen

Minervavej 63

8960 Randers SØ

Kontakt: Helle Jensen, hj@eadania.dk

Se mere: www.eadania.dk



TIRSDAG 9. OKTOBER 2018

TILDELING AF PRISMER

Foredragsholder: Ivan Nisted

Sted: Optikerhøjskolen

Minervavej 63

8960 Randers SØ

Kontakt: Helle Jensen, hj@eadania.dk

Se mere: www.eadania.dk



LØRDAG-SØNDAG

27.-28. OKTOBER 2018

DANSK OPTOMETRI OG KONTAKTLINSE KONFERENCE

Sted: Radisson Blu Scandinavia Aarhus,
Margrethepladsen 1, 8000 Aarhus C

Se mere: optometrikonference.dk

OVERSIGTSKALENDER



27.-29. SEPTEMBER 2018

**INTERNATIONAL VISION
EXPO WEST 2017 SANDS EXPO
& CONVENTION CENTER**

Sted: Las Vegas

Se mere: west.visionexpo.com/



28. SEPTEMBER-I. OKTOBER 2018

SILMO 2017

International messe for briller og optik

Sted: Paris-Nord Villepinte

udstillingscenter

Promosalons tlf. 33 93 62 66

Se mere: www.silmo.fr

**20.-21.
OKTOBER 2018**

**COPENHAGEN
SPECS 2018**

Messe for briller og optik

Sted: Arena Berlin, Berlin

Se mere: www.copenhagenspecs.dk



4. NOVEMBER 2018

**SYNOPTIK-FONDENS
SEMINAR FOR ØJENLÆGER
OG OPTIKERE**

Mogens Dahl Koncertsal

Sted: København

Se mere: www.synoptik-fonden.dk



25.-27. JANUAR 2019

**OPTI '19
INTERNATIONAL TRADE SHOW
FOR TRENDS IN OPTICS**

Sted: New Munich

Trade Fair Centre, Munich

Se mere: www.opti.de

**Vi opdaterer løbende kurser,
arrangementer og nyheder på vores
hjemmeside optikerforeningen.dk.
Her finder du også anden relevant
medlemsinformation.**

OPTIKERFORENINGEN

Bredgade 20, 1, 1260 København K

Tlf. 45 86 15 33

Telefontid: 9-16 (fredag 9-15)

do@optikerforeningen.dk

www.optikerforeningen.dk

FNS

Forum for Neurooptometrisk

Synstræning

Kontakt Optikerforeningen

OPTIKERNES KOMPETENCE- UDVIKLINGSFOND

Tlf. 35 47 34 00 / okf@forbundet.dk

www.okuf.dk

DANSK ERHVERVSOPTIK

Bredgade 20, 1, 1260 København K

Tlf. 88 44 06 00

Telefontid: 9-15 (fredag 9-12)

deo@danskerhvervsoptik.dk

www.danskerhvervsoptik.dk

DANSK ERHVERV

Tlf. 33 74 60 00

info@danskerhverv.dk

www.danskerhverv.dk

OPTIKBRANCHENS LEVERANDØRFORENING

Tlf. 33 13 33 31

SERVICEFORBUNDET – URMAGERNE OG OPTIKERNE

Tlf. 35 47 34 00

uol@forbundet.dk

www.uol.dk

KEA

Københavns Erhvervsakademi

Optometriafdelingen

Tlf. 46 46 03 18 / kea@kea.dk

www.kea.dk/optometri

OPTIKERHØJSKOLEN

Erhvervsakademi Dania, Randers

Tlf. 72 29 10 00

eadanica@eadanica.dk

www.optikerskolen.dk

ØJENFORENINGEN

Tlf. 33 69 11 00

kontakt@ojenforeningen.dk

www.ojenforeningen.dk

FASS

Foreningen af svagsynsspecialister

info@svagsynsforeningen.dk

www.svagsynsforeningen.dk

Prøv en linse, der er inspireret af øjet!

Biotrue® ONEday bevarer 98% af fugten og føles bekvem hele dagen. Fås til alle typer af synsfejl.



Inspired by the biology of your eyes®

BAUSCH+LOMB

Contact lenses are medical devices.
Bausch + Lomb Nordic AB, www.bausch.dk

A PART OF YOU