

#04

JULI
AUGUST
2018

OPTIKEREN

SILMO

Paris

THE OPTICAL FAIR

MEGET MERE
END EN MESSE

FRA DEN 28. SEPTEMBER
TIL DEN 1. OKTOBER 2018

PARIS NORD VILLEPINTE

silmoparis.com

OPTIKEREN

ANSVARLIG UDGIVER

Optikerforeningen
Per Michael Larsen
Bredgade 20,1
1260 København K
Tlf. 45 86 15 33
optiker@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

5/2018 udkommer 31.08
Deadline redaktionelt indhold 26.6
Annoncer bestillingsfrist 9.7



▲
SILMO Paris, som finder sted den 28. september til den 1. oktober, er meget mere end en messe: et centralt omdrejningspunkt for brille- og optikerbranchen – og stedet, hvor den kommende sæson officielt bliver skudt i gang.



04

"HVIS DU KAN DRØMME DET, KAN DU OGSÅ GØRE DET"



08

FORSKELLEN LIGGER
I DETALJEN



14

KOM TIL DANSK OPTOMETRI OG
KONTAKTLINSE KONFERENCE 2018

INDHOLD

OPTIKEREN #04 JULI / AUGUST

- 04 "HVIS DU KAN DRØMME DET, KAN DU OGSÅ GØRE DET"
- 08 MODE – FORSKELLEN LIGGER I DETALJEN
- 14 KOM TIL DANSK OPTOMETRI OG KONTAKTLINSE KONFERENCE 2018
- 18 VI ER FREMTIDENS OPTOMETRISTER
- 24 FAGLIGHED, ETIK OG KOMMUNIKATION BLIVER MORGENDAGENS BUZZWORD
- 26 STYRK DIN NETBUTIKS TROVÆRDIGHED
- 30 OPTOMETRIENS PIONERER
- 34 VI ER KLAR – MØD DEN NYE BESTYRELSE
- 40 "BUTIKKEN ER HELE TIDEN I MINE TANKER"
- 44 NYT TILSYN BLEV EN GOD OPLEVELSE
- 46 BRANCHENYHEDER
- 50 KURSUSKALENDER
- 51 OVERSIGTSKALENDER

TEMA

VI ER FREMTIDENS OPTOMETRISTER



34

VI ER KLAR – MØD DEN
NYE BESTYRELSE



40

"BUTIKKEN ER HELE TIDEN
I MINE TANKER"

MOD NYE TIDER

Alle taler om fremtiden – og optikerfaget er helt klart i opbrud. Ikke kun på grund af kundernes nye handelsmønstre på fx internettet eller de nyeste operative muligheder, men i lige så høj grad af myndigheders krav om dokumentation og af de nyuddannede optometristers ønsker til deres job.

Samtidig har tilsynsbesøgene fra Styrelsen for Patientsikkerhed gjort optometristerne opmærksomme på, at der stilles andre krav til "sundhedsbutikker" end til detailbutikker. Det har været en spændende læringsproces, og heldigvis er der flere positive tilkendegivelser fra både kontrollanterne og butikker, der har haft besøg som fx Nyt Syn i Køge, som du kan læse om på side 44.

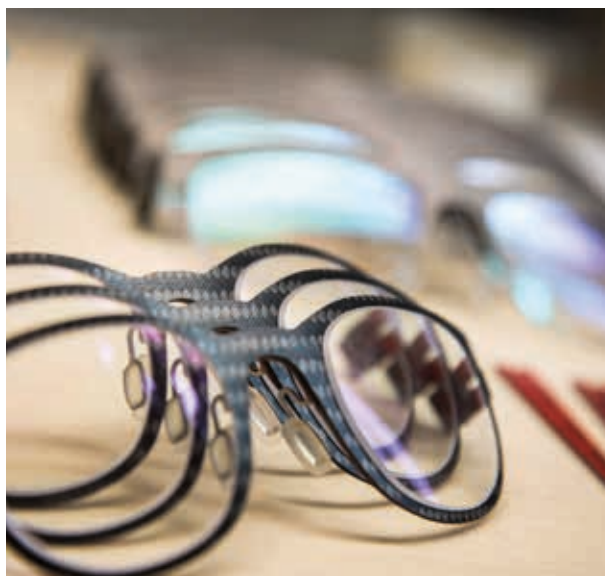
I dette nummer af OPTIKEREN (side 18), har vi også talt med studievejleder Ole Ravn fra Erhvervsakademi Dania i Randers samt studerende og nyuddannede optometriste og bedt dem fortælle, hvilke drømme og forventninger, de har til deres fag i fremtiden. De ser heldigvis lyst på deres fag, og er alle meget glade for at kunne hjælpe kunderne til et bedre syn, men de er i høj grad også optaget af den sundhedsfaglige udvikling, som de ser som den vigtigste faktor for at blive i branchen.

Optikerforeningen har fået en ny, stærk og engageret bestyrelse. Her fylder spørgsmålet om optikerens rolle som sundhedsperson også en hel del i fremtiden, ligesom uddannelse og ønsket om at samle hele branchen i én forening er i fokus. Du kan møde hele holdet (side 34), hvor de løfter sløret for deres mål og visioner – og hvordan de hver især kan være med til at gøre en forskel for faget og foreningen.

Det er spændende læsning, og jeg glæder mig personligt til at komme i gang med alle de nye opgaver, som styrker faget og branchen. Så lad os møde fremtiden åbent og positivt, for den er kommet for at blive.

Rigtig god sommer og læselyst.

Per Michael Larsen
Direktør i Optikerforeningen



"Hvis du kan drømme det, kan du også gøre det"

Med en forkærlighed for klassisk, dansk design blandet med en legende og nysgerrig tilgang til det at designe briller, realiserede Malene og Claus Bellinger Diedrichsen for 15 år siden deres drøm og skabte brillebrandet Bellinger.

AF FREJA FREDSTED DUMONT FOTO: ANDERS BACH

I dag står ægteparret bag Bellinger House, der er moderskabet for de tre mærker Bellinger, Blac og Entourage of 7 – og de kan som noget helt unikt blandt brilledesignere i landet skrive Made In Denmark på deres Blac brillekollektion.

"Jeg endte egentlig lidt tilfældigt i branchen. Oprindeligt arbejdede jeg som ansvar-

lig for det tyske marked i et møbelfirma – men jeg forelskede mig pladask, da jeg blev introduceret for brillebranchen," siger Claus Bellinger og fortsætter:

"Dengang var det meget personligt både blandt kollegaer og konkurrenter – men også blandt kunderne. Det gav en familiær stemning i branchen, og det kunne jeg virkelig godt lide."

Vi lavede bare noget lir, sådan lidt for sjov

Og kærligheden til briller er kun blevet større, siden det hele begyndte tilbage i 2003. Manden bag Bellinger House, Claus Bellinger, er nemlig en vaskeægte nørd, når det kommer til sit fag.

"Da min kone, Malene, og jeg for 15 år siden valgte at starte Bellinger sammen, var



"Jeg tror, at det blandt andet var den der lidt naive tilgang til tingene, der gjorde, at vi klarede os så godt fra start af. Vi ville bare gerne lave noget sjovt og anderledes med vores farverige Bellinger kollektion."

Claus Bellinger

De fleste amerikanere ved ikke, hvor Danmark ligger – til gengæld lyder dansk design sexet i en amerikaners ører, og derfor vokster vi ekstremt på markedet i USA og Canada.

briller generelt meget kedelige. Da vi i 2003 kom med både pink og limegrønne briller, troede vi egentlig ikke, vi ville sælge vildt meget. Vi lavede bare noget lir, sådan lidt for sjov."

Men det "lir" blev startskuddet til Claus og Malene Bellingers succes med brillemærket Bellinger i flere af verdens lande.

"Jeg tror, at det blandt andet var den der lidt naive tilgang til tingene, der gjorde, at vi klarede os så godt fra start af. Vi ville bare gerne lave noget sjovt og anderledes med vores farverige Bellinger kollektion – og så skulle det skinne igennem, at der var mennesker og følelser bag designet," siger Claus Bellinger.

Inspiration fra en af Danmarks største designere

Når man kigger på Verner Pantons forskellige designermøbler og -lamper, er det ikke svært at få øje på, hvem der inspirerer Claus Bellinger.

Det er nemlig tydeligt, at Verner Pantons betagelse af stærke farver og materialer →

som plastik, stål og glasfiber går igen i Claus' designtænkning af brillerne.

Når man træder ind i den 1100 kvadratmeter store, unikke Bellinger House bygning i Risskov nord for

Aarhus centrum, mødes man af rå beton, store åbne rum og klassisk dansk design, der i sig selv er en æstetisk oplevelse. Under

dette tag er alt samlet; lige fra design og kundeservice til administration, marketing og lager – samt hele produktionen af Blac brillerne.

"Da jeg startede for 15 år siden, var det meget specielt at være autodidakt brilledesigner – men det var helt klart også en kæmpe fordel."

Claus Bellinger

Autodidakt succesmager

"Både min kone og jeg er egentlig begge handelsuddannede. Jeg arbejdede i flere år inden for beklædning og møbler og har altid interesseret

sig meget for arkitektur og møbler."

Men Claus fandt hurtigt ud af, at han kunne bruge sin passion for

møbeldesign i brillebranchen – på trods af, at han ingen uddannelse havde inden for design.

"Da jeg startede for 15 år siden, var det meget specielt at være autodidakt brilledesigner – men det var helt klart også en kæmpe fordel. Dengang var det enten designere eller brillefolk, der lavede brilledesigns," siger Claus og fortsætter:

"Men for Malene og jeg var der ikke var nogle begrænsninger for, hvad vi kunne gøre. Vi havde ikke en eller anden designuddannelse eller manual, der sagde, at sådan må eller kan man ikke. Og det var et plus."

Kærlighed til kulfiber

Næsteften Claus' store passion for briller, er der noget andet, som ligger hans hjerte nært; nemlig kulfiber, som er materialet, der bliver brugt til at fremstille brillerne i Blac serien.

Det hele begyndte ved Claus Bellingers fascination af McLaren's carbon-composite MP4-1 body, som rockede Formel 1 World på Silverstone i 1981. Belønningen for det dengang nye design var et gigantisk spring i styrke og robusthed, der revolutionerede racerbildesign.

"Jeg syntes, at materialet var så cool og maskulint, og det skulle bare være dét, som vores Blac serie skulle laves af."

BELLINGER HOUSE KORT FORTALT

BELLINGER

Bellinger brillerne er legende og farverige i sit udtryk og henvendte sig oprindeligt til et kvindeligt publikum.

I dag er målgruppen alle dem, der kan lide at være farverige, levende og ønsker at skille sig ud – uanset køn og alder.

BLAC

Blac er eksklusive, maskuline designerbriller, som revolutionerende er lavet af kulfiber forstærket med titanium, hvilket giver dem både styrke og lethed – og så produceres Blac som noget helt ekstraordinært i Danmark.

ENTOURAGE OF 7

I 2013 blev Entourage of 7 en del af Bellinger House i samarbejde med den oprindelige stifter af mærket, Jakob Talbo.

Entourage af 7 er luksusbriller, baseret og påvirket af byen, de stammer fra – nemlig Los Angeles. Som det stadigt skiftende og multikulturelle smeltedigel Los Angeles er, er brillerne fra Entourage of 7 det ligeså. Udtrykket i brillerne giver en 'californiavibe', og man kan nærmest dufte havet fra Venice Beach og føle den amerikanske drøm, når man ser Entourage of 7 kollektionerne.





Det er lykket én producent i verden at tilføje farve til kulfiberen.

Det stoflignende, vævede kulfiber er sammensat af stærke grafiske vævninger. Strukturen giver briller lavet af kulfiber et moderne og rå udtryk samt en utrolig holdbarhed og lethed.

Materialet er dyrt, og det bruges blandt andet indenfor Formel 1, cykelsport, golf og i fly- og bådindustrien. Altså i brancher, hvor produkterne skal være lette og stærke. Prisen er så høj, fordi materialet er ekstremt svært at bearbejde. Normalt er materialet ikke justerbart, men Blac er verdens første justerbare kulfiberbrille – med et patent som bevis.

"Nu havde vi fået denne her fantastiske ide at lave kulfiberbriller – der var bare ingen producenter, der kunne lave dem. Så derfor måtte vi selv gøre det," siger Claus.

Håndlavet i Riisskov

99 procent af brillefirmaer i dag designer kun brillerne og outsourcer derefter produktionen til lande som Italien, Japan, Frankrig, Kina eller Korea.

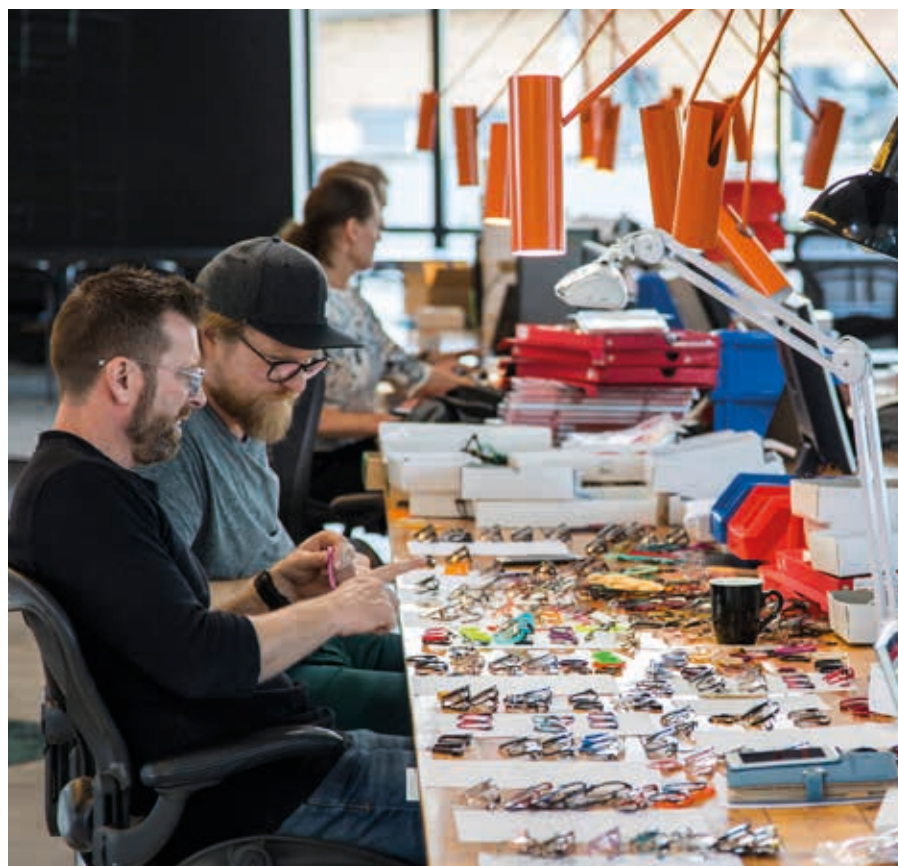
"Med Blac har vi et produkt, hvor vi i realiteten ikke har nogen konkurrence, fordi der ikke findes noget tilsvarende vores. Hver eneste brille er 100 procent håndlavet til hver kunde. Det kan tælles på under én hånd, hvor mange der har gjort os kunsten efter, og det er, fordi det er så svært," siger Claus Bellinger og fortsætter:

"Det eneste, vores Blac produktion har med en normal brilleproduktion at gøre, er, når man skal samle brillen. Resten har intet med briller at gøre – det er totalt Georg Gearløs, den måde hvorpå vi arbejder med kulfiber."

"I dag laver vi mere eller mindre alt in house lige fra glas og stel til hængsler og skruer."

Claus Bellinger

"Da vi begyndte i 2008, bagte vi vores briller i en pizzaovn, som vi havde købt af et pizzeria, og det var egentlig fint nok. Problemet var bare, at vi dengang ikke kunne kontrollere varmen 100 procent. Hvis temperaturen ikke passer, kunne vi smide en halv dags arbejde ud," siger Claus.



Claus er selv med i hele designprocessen; lige fra udvælgelse af farver til forme og materialer.

Det hele startede i en pizzaovn

Du kan ikke finde fremgangsmåden til at lave brillerne på hverken YouTube eller ved at slå op i en lærebog. Den måde, Bellinger House producerer Blac brillerne på, er på baggrund af den viden, de har opbygget og udviklet gennem 12-13 år.

Inde i det runde lokale, der stikker ud som en halvbue fra Bellinger House bygningen, finder de første spæde skridt af produktionen sted. Der hænger store "stofruller" med kulfiber i det lille værksted. Her bliver kulfiberen efter en sirlig og helt præcis metode bearbejdet og lagt i forme, som skal opvarmes.

Kærlighed til kulfiber

Og der skal ikke meget til, før en dags arbejde kan skylles ud i toiletet. Hver medarbejder, der arbejder på udformningen af brillerne i forme, laver gennemsnitlig kun 5-20 par briller om dagen, afhængig af model. Og hvis der ikke er 100 procent styr på temperaturer, lim og vakuumpakning, må brillerne kasseres.

"I dag laver vi mere eller mindre alt in house lige fra glas og stel til hængsler og skruer. På den måde undgår vi flaskehalse, hvis en producent i fx Italien pludselig ikke kan levere alligevel, og vi dermed bliver forsinkede."

Det hårde arbejde har da også betalt sig, og fremtiden ser lys ud for det århusianske Bellinger House. Tyske Marcus Storck, der står bag det store cykelmærke Storck Bicycles, deler nemlig den samme interesse og passion for kulfiber, og har i flere omgange henvendt sig til Claus med idéer til samarbejde.

"Jeg skal ikke udelukke, at man i fremtiden kommer til at se os samarbejde med andre producenter, der også arbejder med kulfiber. Men jeg bliver inden for brillebranchen, for det er den, jeg elsker," siger Claus Bellinger.

Enkelt og alligevel markant. Et tyndt stålstel i skønne nuancer og cateye-form fra IC! Berlin.

Detaljen ligger i enkelheden – i mønstrede stænger og i dobbeltbroen på den guld-farvede brille fra Jimmy Choo/Safilo.



Forskellen ligger i detaljen

Brillemoden har lige nu blikket rettet mod de små – men afgørende detaljer. Det gælder både farver og mønstre, glimmer og glitter samt broer og rammer.

Men det kan også være et håndlavet stel i horn, et helt igennem minimalistisk stel eller glas og stænger, der kan vrides, drejes og trampes på.

Kæmpestore og med en skøn farvedetalje fra WOW/Design Eyewear Group.

AF PIA FINNE FOTO: PR



Til de vovede, fra Oxydo/Safilo.



Som i tøjmoden handler det også om detaljer, når det gælder brillestel. Fra de markante til de afdæmpede subtile.

De farvede glas er en detalje, der ikke er til at komme udenom. Her i en unisex stil fra Komono.

Ret meget vildere bliver det ikke. Røde og med nitter fra Moschino/Safilo.



Brillens grundform og funktion kan der ikke ændres væsentligt på, men det kan der til gengæld på detaljerne. Enkle og stilfulde, vilde og vovede eller super trendy – præcis som de personligheder, de skal afspejle.

Sæsonens flotteste detaljer tæller lige fra masser af skønne farver over enkle stel med diskret accentfarve på kanterne, lag-på-lag stel med tredimensionel effekt, til stel med indkapslede blomster og dobbeltbroer.

Håndlavede stel i horn har et sus af eksklusivitet over sig. Stel og glas, der både kan bøjes og vrides, kalder på de innovative, og kan det ikke blive vildt nok, er der mønstre, farveeffekter og retro anno 2018.

Skaber identitet

"Når det kommer til briller, er der altid en front og to stænger, man kan arbejde med. Men ganske ofte er det i den lille detalje, at man ser de nye tendenser, som får de nye modeller til at skille sig ud fra mængden. Det er i detaljen, at identiteten skabes, eller komforten gives, og det kan fx være i form af et smykke, et logo eller en udskæring, der er åbenlyst synlig. I de senere år har vi set "less bling", men nu vinder detaljerne atter frem i form af leg med farver, anderledes materialevalg som karbon, horn, træ eller blot kombi-designs, der blander metal og acetat til et mere udtryksfuldt design," lyder det fra Kim Ravn, partner i AliveStyle.

Humoristisk og stilfuldt

Sæsonen byder også på humor og glimt i øjet. Og så er der fokus på håndværket. Forbrugerne vil vide, hvordan ting er fremstillet, og her har branchen en unik mulighed for at løfte håndværket frem.

Og så er der en detalje, som råber højt lige nu, nemlig ciseleringer i metalstellet og detaljer i metallet, der signalerer retro. →

Dior Homme
i hvid fra Safilo.



Briller og stel er røde
med hummerform. Fra
Fleyes Lobster serie.



Brillerne fra Glorify kan vrides,
bøjes og trampes på – uden at
blive ødelagt, vel at mærke.



Der leges med
farverne på de vilde
og vovede stel, og der
ses masser af skønne
mønstre.



Guld, sort og ciseleringer
fra Blackfin.

Farvede glas,
aldrig før sete
former og markante
stel, der kræver en
vis portion mod
og personlighed er
i centrum denne
sæson.



Gult bitter.
Her i en udgave
fra IC! Berlin med aviator
eller måske space-form.



Mønstret stel i skønne
farver fra WOW/Design
Eyewear Group.

VILDE & VOVEDE



Dior Club
solkasket fra
Safilo.



Markante kontrastfarver
fra Oliver Goldsmith.



Regnbuefarvede
glas fra Smith Low-
down Focus/Safilo.

SOFISTIKEREDE & STILSIKRE

Brillerne fra Glorify kan vrides, bøjes og trampes på – uden at blive ødelagt, vel at mærke.



Firkantet stel i eksklusivt look fra Tom Davies. Super stilsikkert! AliveStyle.



Guld og stål i et miks med ciseleringer på stængerne fra Blackfin.

Retro, indlagte tørrede blomster, guld og nitter for dem, der tør.



Blomster er lagt ind i acetaten fra Sasbee Schusters Princess kollektion.

Gult, rundt og retro fra Monkeyglasses.



Stellenes form er markante; runde, firkantede og cateye, og de understreges af detaljer.



En brille i brillen, hvor rammen skaber formen. Fra Oliver Goldsmith.

Denne trend opstod i genbrugsbutikkerne. Retro og markant fra MMiris/Safilo.



EKSKLUSIVE & ENKLE



Enkle solbriller
fra Glorify. Stellet
kan vrides og bøjes.



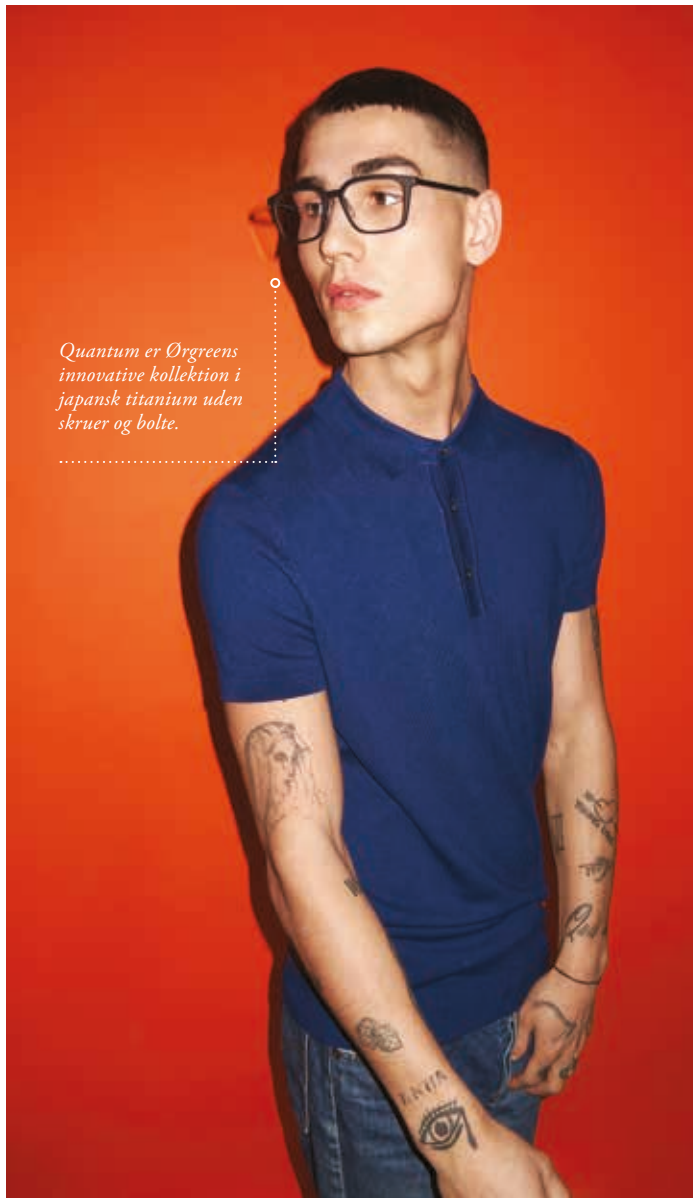
Mere eksklusivt bliver
det ikke. Håndlavede
stel fra Tom Davies med
en smuk farvedetalje.

Enkelheden i
sig selv kan være
en detalje, når
brillerne oser af
synlig kvalitet
fra stellet til
glasset.

Detaljen ligger i den røde
farve på brillernes ellers
sorte stel. Fra inface/Design
Eyewear Group.



Quantum er Ørgreens
innovative kollektion i
japansk titanium uden
skruer og bolte.



De tynde stel spiller
en stor rolle, når det
gælder det enkle og
eksklusive. Detaljerne
ligger i dobbeltbroen,
farven, der markerer
stangen, formen eller
de to farver, der
sammen danner
en helhed.



Kantede detaljer i et
enkelt metal guldstel
fra Dliostellaireol/
Safilo.



Dobbeltbro, stål og stålblåt
i flot match fra IC! Berlin.

*De dæmpede blå nuancer passer
perfekt til det eksklusive og stilfulde
og understreger flot metallet.*



Guldglas og stel og en
klassisk aviatorform
fra Salt.

Med inspiration fra clip-on
i born og guld fra Barton
Perreira/AliveStyle.



De er sorte, eksklusive
og enkle. Men en transparent stribe udgør en
spændende detalje, der sætter fokus på formen.
Fra Face a Face/Design Eyewear Group.



Sort og markant.
Fra Blac.



En kombination af et enkelt
metalstel i sort og guld med
dobbeltbro fra Monkeyglasses.



Ciseleringer er en detalje,
der ikke er til at komme
uden om. Fra AliveStyle.

Kom til Dansk Optometri og Kontaktlinse konference 2018

Sidste år deltog mere end 500 optikere, leverandører, udstillere og branchefolk i den største optometrikonference nogensinde – og du kan allerede nu sikre dig billet til DOKK 2018 i Århus d. 27.-28. oktober. Hovedtemaet bliver "Optometriens myter & hverdagens fakta" med fokus på forskning og foredrag med førende eksperter.

AF LONE HELLESKOV FOTO ANDERS BACH

Optometribranchen er i konstant udvikling. Aldrig før har der været større fokus på nye behandlingsmuligheder, forskning, teknologi og uddannelse. Det stiller store krav til alle, der arbejder med optometri.

På årets Optometri & Kontaktlinse konference vil der være særligt fokus på fup og fakta. For hvad er egentlig sandt og falsk, når det fx gælder posturologi, blåt lys, tørre øjne, multifokale linser for ikke at nævne børn og myopi?

De spørgsmål vil Danmarks og verdens dygtigste forskere og eksperter besvare på konferencens mange foredrag.

I det store udstillerområde vil du også i år blive præsenteret for masser af nyheder.





SUSAN COTTER

OD, MS og professor i optometri
ved Southern California College
of Optometry at Marshall B
Ketchum University



JESPER HJORTDAL

Klinisk professor, Institut for
klinisk Medicin – Øjen-
afdelingen, Aarhus Universitet

Forskere og eksperter fra hele verden præsenterer dig for ny viden

Fra USA kommer Susan Cotter, OD, MS og professor i optometri ved Southern California College of Optometry at Marshall B Ketchum University og taler om "Amblyopi: En evidensbaseret behandlingsstrategi". Susan Cotter forklarer, hvorfor det er nødvendigt med en opdateret og evidensbaseret tilgang til amblyopi. Samtidig vil hun give sit bud på retningslinjer for behandling og gode fif til valg mellem optisk korrektion, klapbehandling og atropindråber til patienter i forskellige aldre med varierende grad af amblyopi.

Briller og kontaktlinser bliver bedre og bedre, refraktionskirurgiske indgreb på hornhinden for myopi er i dag sikre og præcise, og multifokale intraokulære linser anvendes hyppigere. Men ifølge Jesper Hjortdal, Klinisk professor, Institut for klinisk Medicin – Øjenafdelingen, Aarhus Universitet mangler vi

stadig perfekte sikre og effektive løsninger til behandling af høj-myope, unge og midaldrende hypermetrope samt presbyopi. Han giver i sit indlæg: "Status og fremtid for korrektion af refraktionsanomalier" en status på nutidens muligheder og et kig ind i fremtiden.

Du vil selvfølgelig også kunne møde en lang række andre spændende oplægsholdere fra både ind- og udland, som vil indvie dig i den nyeste viden inden for optometrien.

Det er sjette år i træk Dansk Optometri og Kontaktlinse konference ApS inviterer optikere, optometriste, leverandører og alle andre, der interesserer sig for kontaktlinser og optometri, til at få indblik i den nyeste viden inden for branchen, møde kolleger og dele erfaringer – og samtidig opleve branchens bedste udstilling af produkter og instrumenter. →



Optimus by Essilor

Ingen konference uden den eftertragtede pris "Optimus by Essilor". Dommerkomitéen er i år blevet præsenteret for en række interessante bachelorprojekter og har nomineret 3 projekter til at vinde 1. præmie på 10.000 kr. og få sit navn på den eftertragtede kobberstatuette med titlen "Brillesælgeren", 2. præmie på 7.500 kr. eller 3. præmie på 5.000 kr.

ÅRETS NOMINEREDE PROJEKTER ER:

"Myopikontroll med atropin"

af Torbjörn Ferm og Peter Strinnö

"Hvordan påvirkes visusmålet på ikke-amblyope voksne, når afstandstavlen afmaskes i varierende grad"

af Anne Weise, Line Brønnum, Louise Haumand og Pernille Petersen

"Et prospektivt kortlægningsstudie af henvisninger fra optometriste til øjenlæger"

af Trine Agesen, Pia Pedersen og Anders Hessellund Sørensen



**OPTO
METRI**
KONFERENCE '18
Aarhus

Specialerne bliver publiceret i næste udgave af OPTIKEREN. De spændende projekter præsenteres på konferencen om lørdagen inden frokost, mens placeringen af vinderne afsløres under festmiddagen lørdag aften.

SÅDAN DELTAGER DU I DOKK18

HVORNÅR

Årets store Optometri og Kontaktlinse konference finder sted i weekenden 28.-29. oktober 2018.

HVOR

Radisson Blu Scandinavia Hotel
Margrethepladsen 1
8000 Aarhus C

PRIS

Medlem (Optikerforeningen, Serviceforbundet – Urmagerne og Optikerne, Norges Optikerforbund, Sveriges Optikerforbund eller Islands Optikerforening) 2.995 kr. for begge dage.
Lørdag eller søndag 2.145 kr.

Ikke-medlemmer 3.795 kr. for begge dage.
Lørdag eller søndag 2.995 kr.

Studerende 695 kr. for begge dage
eller 395 kr. for lørdag eller søndag.

Festmiddag lørdag aften 645 kr.

OPHOLD

Hvis du ønsker overnatning i forbindelse med konferencen, kan du booke hotel via linket på optometrikonference.dk til 1.175 kr. pr. nat for dobbeltværelse og 1.075 kr. for enkeltværelse. Der er mulighed for gratis parkering. **BEMÆRK!** Du får din P-billet ved indskrivning til konferencen og ikke i receptionen.

DET FÅR DU

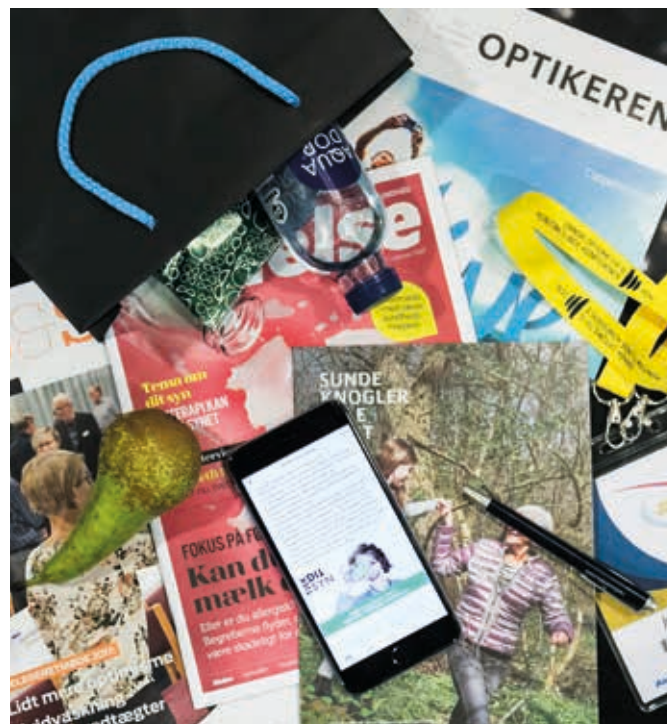
En faglig og social weekend med fokus på den nyeste forskning og optometribranchens mest aktuelle emner. Du får mulighed for at møde både nationale og internationale forskere og fagpersoner og lytte til spændende foredrag, tale med udstillere og selvfølgelig mulighed for networking med kolleger.

HVEM KAN DELTAGE

DOKK18 er for optikere, optometriste, producenter, leverandører, studerende og andre med interesse for optometri og kontaktlinser.

INFO & TILMELDING

Du kan tilmelde dig og se det fulde program og en udførlig præsentation af talere og foredragsholdere på www.optometrikonference.dk



Tilskud fra Optikernes Kompetenceudviklingsfond

Hvis du er ansat i en virksomhed, som har overenskomst gennem Dansk Erhvervs Arbejdsgiver eller Synoptik, har du mulighed for at få tilskud til deltagelse i konferencen via Optikernes Kompetenceudviklingsfond.

Som medlem af enten Optikerforeningen eller Serviceforbundet – Urmagerne og Optikerne, betaler du 2.995 kr. for begge dage. Dette beløb kan du få fuldt refunderet fra Optikernes Kompetenceudviklingsfond. Dette gælder selvfølgelig også, hvis man kun deltager den ene dag. Hvis man ikke er medlem af en af de ovenstående, men skal betale 3.795 kr. for deltagelse, kan man søge om tilskuddet på de 2.995 kr.

Derudover har du mulighed for at søge tilskud til rejse og ophold. Rejsen godtgøres med 0,97 kr. pr. kilometer op til 400 km. Der gives yderligere tilskud til bro eller færge med op til 499 kr. pr. tur.

Overnatning kan refunderes med op til 650 kr. pr. nat, og der gives normalt kun tilskud til 1 nat i forbindelse med konferencen.

OBS!

Hvis du er arbejdsgiver, og dine optikere deltager på konferencen, har du mulighed for at få løntabsgodtgørelse. Beløbet udgør 860 kr. pr. dag.



VI ER FREMTIDENS OPTOMETRISTER

Optikerfaget er under konstant forandring, og det stiller krav til de nye optometristers faglighed og evne til at omstille sig. Men hvad forventer de kommende optometriste sig selv af faget? Det har Optikerforeningen spurgt tre kommende og nyudklækkede kandidater om, og vi har også talt med studieleder Ole Ravn fra Erhvervsakademi Dania om morgendagens optometri set med uddannelsesbriller.

AF CHARLOTTE NYGAARD FOTO: HEIDI VIGSØ & ANDERS BACH

"Jeg drømmer om endnu mere sundhedsfagligt arbejde..."

NAVN:

Sarah-Marie Juul Sørensen

ALDER:

28 år

UDDANNELSE:

Uddannet optometrist fra KEA i februar 2018, 1. og 2. praktikperiode hos Profil Optik i Holbæk.

JOB:

Ansæt hos Profil Optik i Holbæk, Kalundborg og Skibby.

? Hvorfor valgte du at uddanne dig som optometrist?

"Jeg skulle have været fysioterapeut, men fik en arbejdsskade, som betød, at jeg måtte vælge en anden uddannelse. En bekendt foreslog mig at blive optiker. Min første tanke var, det lød lidt kedeligt, men omvendt var der ledige pladser. Heldigvis endte jeg med at blive rigtig glad for det, for uddannelsen har jo både en sundhedsfaglig tilgang men også en del personlig kontakt, og begge dele tiltaler mig."

? Lever uddannelsen op til dine forventninger?

"Ja, meget mere end det, for jeg anede jo ikke, hvad jeg gik ind til og havde derfor heller ikke de store forventninger på forhånd. Men jeg er blevet meget positivt overrasket."

? Hvad har overrasket dig mest ved at komme ud at arbejde som optometrist?

"Hvor meget det sundhedsfaglige fylder. Ikke at det gør noget overhovedet, for det

er nok den del af faget, jeg er mest glad for. Vi har rigtig meget med kunden at gøre, men det er ikke bare en kunde, det er også en patient. Og det var jo det, jeg ville lige fra begyndelsen, da jeg troede, jeg skulle være fysioterapeut. Jeg er til gengæld ikke så vild med at være sælger. Jeg synes, det er en udfordring at finde den rette balance mellem at være kommerciel og sørge for salg i butikken og så at fastholde den sundhedsfaglige tilgang. Det er den sværeste del af faget for mig."

? Hvad er din største interesse inden for faget i dag?

"Det er helt klart det sundhedsfaglige. Jeg elsker at tage fundusbilleder og at analysere dem. Jeg synes, der er en kæmpe tilfredsstillelse i at kunne hjælpe de kunder, der ser dårligt og endnu ikke har opdaget det. Når man finder en løsning, der giver dem fuldt syn igen, er det en stor forbedring af deres livskvalitet, og det giver mit arbejde så meget mere mening."

? Hvad kunne du godt tænke dig at lære mere om?

"At blive bedre til synstræning, så jeg har et større arbejdsområde. Måske også at kunne tage ud til kunder og patienter, der ikke har mulighed for at komme til os og hjælpe dem dér, hvor de er. Eller at komme til at arbejde i udlandet, hvor de ikke har de samme muligheder, som vi har. I dag sender jeg gamle briller til Kenya gennem min onkel. Men jeg kunne godt tænke mig at prøve at udlevere dem selv dernede en dag. Det er lidt en drøm."

? Hvad er dine ambitioner med din uddannelse?

"Jeg tænker på noget inden for forskning. Eller at arbejde på klinik hos en øjenlæge. Jeg forestiller mig ikke at arbejde i butik resten af mit liv. Jeg vil gerne endnu mere over i det sundhedsfaglige."

? Hvordan forestiller du dig faget om 5 år?

"Vi bliver mere og mere sundhedspersoner. Det kan man også se på uddannelsen. I dag handler det om det sundhedsfaglige, og det kommer der kun til at blive mere af. Jeg tror, vi i endnu højere grad kommer til at aflaste mere for øjenlæger og i det hele taget samarbejde mere med dem. Vi skal kunne tilbyde noget andet og mere end det, kunderne kan købe på nettet, som nok er vores største konkurrent lige nu og her."

? Hvor er du selv om 10 år?

"Jeg vil gerne ud og arbejde i fx klinik, øjenafdeling eller et

andet sted, hvor jeg har mulighed for at arbejde med klienter, som har anderledes synsproblemer."

? Har du et godt råd til kommende optometriste?

"De skal endelig ikke være bange for at spørge. Sørg for at stille din lyst til mere viden. Der sker så meget hele tiden i faget, så det er vigtigt at følge med konstant. Optometri er et super godt fag, som handler om meget mere end briller, og det fortæller jeg hellere end gerne, når folk spørger mig. For det er lidt ærgerligt, at faget ikke får mere opmærksomhed, end det gør."

"Jeg vil gerne ud og arbejde i fx klinik, øjenafdeling eller et andet sted, hvor jeg har mulighed for at arbejde med klienter, som har anderledes synsproblemer."

Sarah-Marie Juul Sørensen

"Jeg drømmer om min egen samsynsklinik..."

NAVN:

Benjamin Sukusu Nielsen

ALDER:

25 år

UDDANNELSE OG PRAKTIK:

Optometristuddannelsen på Erhvervskademi Dania i Randers. 1. praktikperiode hos Brilleland i Norge. 2. praktikperiode hos Louis Nielsen i Tilst.

? Hvorfor valgte du at uddanne dig som optometrist?

"Det var som mange andre på studiet lidt en tilfældighed. Efter gymnasiet havde jeg tre år, hvor jeg arbejdede og rejste men vidste stadig ikke, hvad jeg ville. Til sidst var jeg nødt til at søge ind på et studie, og så nævnte min mor, at der var mangel på optikere. Jeg researchede lidt på uddannelsen på blandt andet UddannelsesGuiden?, og det passede godt ind i mine interesser for de matematiske fag. Så jeg tænke, at det var værd at forsøge."

? Lever uddannelsen op til dine forventninger?

"Den har langt oversteget, hvad jeg kunne forestille mig. Dels fordi jeg ikke vidste,

hvad jeg gik ind til på forhånd og aldrig selv har været hos optiker. Og dels – og mest interessant – fordi der er så mange emner, man kan dykke ned i. Optometri handler ikke blot om briller og linser. Der er også hele det patologiske område med synsproblemer, samsyn, fundustests og synstræning. Der er langt mere i faget, end jeg regnede med. Lige nu er jeg mest tiltrukket af det patologiske i faget. Det nye her i 2. praktikperiode er kontaktlinser, som også er interessant. Jeg har lige fra første praktikperiode været ret sikker på, at jeg skal have en kandidatgrad. Jeg har overvejet at tage den i enten England eller Norge, men jeg har også hørt meget godt om Aarhus, så det bliver måske der. Jeg er i hvert fald overbevist om, at jeg skal læse videre."

? Hvad har overrasket dig mest ved at komme ud at arbejde som optometrist?

"Skolen er god til at geare os til virkeligheden, så der har ikke været så meget overraskende. Der ligger naturligvis et stort ansvar på praktikstedet, at de husker på, at vi ikke kan fungere fuldt ud som

optikere, når vi er under uddannelse. Det har overrasket mig mest at opleve, hvor meget det betyder for folk, at man hjælper dem. Fx når jeg har lavet den første brille for en kunde, der kun kunne se med 20 pct., og nu giver dem 100 pct. syn med et par briller."

"Det kunne være rigtig interessant at have min egen klinik. Jeg tænker, at det bliver inden for samsynsproblemer og visuel træning."

Benjamin Sukusu Nielsen

? Hvad er din største interesse inden for faget i dag?

"Jeg er i gang med at skrive bachelor om visuel træning. Det er et område, hvor der er plads til stor udvikling og forbedring. Det, jeg indtil videre har fået snust op omkring emnet, er super interessant."

? Hvad kunne du godt tænke dig at lære mere om?

"Jeg vil gerne have mere praksisnær viden om samsyn. Det er svært at lære om på skolen og i de fleste butikker, fordi der er så få, som arbejder dedikeret med det."

? Hvad er dine ambitioner med din uddannelse?

"Jeg skal arbejde et halvt år, før jeg kan søge



"Jeg er i gang med at skrive bachelor om visuel træning. Det er et område, hvor der er plads til stor udvikling og forbedring. Det, jeg indtil videre har fået snust op omkring emnet, er super interessant."

Benjamin Sukusu Nielsen

ind på kandidatuddannelsen, men jeg satser på at komme i gang hurtigst muligt efter min optometristuddannelse, og jeg håber at få klarlagt mine ambitioner under min kandidatuddannelse. Jeg vil fx gerne arbejde med binokulært syn, eller på en øjenklinik eller en øjenafdeling. Arbejde med patologi er også super interessant, og her tror jeg, at jeg kan gøre en forskel. Jeg tror uanset hvad, at jeg vil specialisere mig inden for et eller andet."

"Det er så fedt, at der er fokus på samarbejdet mellem øjenlæger og optometriste."

Benjamin Sukusu Nielsen

tage det til et højere niveau, at vi kontinuerligt implementerer nye ting og højner vores faglighed. Jeg synes, at skolen er super god til at tage det nye ind og forberede os. Om fem år er der endnu mere faglighed i faget.

Det er så fedt, at der er fokus på samarbejdet mellem øjenlæger og optometriste. Jeg kender netop til alle fordelene ved det samarbejde fra min praktikperiode i Norge, hvor de er langt fremme på den front. Jeg ser kun store fordele ved et samarbejde, så ingen af de to parter arbejder dobbelt eller spilder tid. Jeg håber, og tror også på, at vi på sigt vil ende på samme niveau som Norge."

? Hvordan forestiller du dig faget om 5 år?

"Jeg tænker, at vores fag bliver ved med at

? Hvor er du selv om 10 år?

"Det kunne være rigtig interessant at have min egen klinik.

Jeg tænker, at det bliver inden for samsynsproblemer og visuel træning. En klinik, hvor jeg kan komme til at lave alt det, jeg interesserer mig for.

Det er drømmescenariet lige nu og her."

? Har du et godt råd til kommende optometriste?

"Gå ind på uddannelsen med et åbent sind.

Det er et stort og spændende fag med masser af viden, man garanteret ikke ved noget som helst om, inden man starter.

Hvis man er åben over for at lære nyt, er der så mange forskellige, super spændende emner at fordybe sig i."

"Under uddannelsen til optometrist blev jeg hurtigt klar over, at det var det sundhedsfaglige, der tiltrak, og det var også årsagen til, at jeg søgte ind på kandidatuddannelsen."

Sighe Krejberg Jeppesen



"Jeg drømmer om masser af udfordringer..."

NAVN:

Signe Krejberg Jeppesen

ALDER:

32 år

UDDANNELSE:

Blev uddannet som optometrist fra Optikerhøjskolen i Randers i 2011.

JOB:

Ph.d.-studerende på Øjenafdelingen, Aarhus Universitetshospital. Under optometriuddannelsen i praktik hos Synoptik i Bruuns Galleri i Aarhus C. Som nyuddannet ansat hos Synoptik i Viby Centret, herefter hos Synoptik i Bruuns Galleri.

EFTERUDDANNELSE ELLER OVERBYGNING:

Kandidat i optometri og synsvidenskab, Aarhus Universitet i 2014. Lederkursus gennem Synoptik.

æret over den måde, Øjenafdelingen på Aarhus Universitetshospitalet tog imod os med dygtige og kompetente øjenlæger, der underviste os."



Hvad har overrasket dig mest ved at komme ud at arbejde som optometrist?

"Ikke noget, så vidt jeg husker. Faktisk følte jeg, at vi var godt klædt på fra Optikerhøjskolen, og efter halvanden år som optometrist praktikant vidste jeg udmærket, hvad der ventede mig. Men det, der har overrasket mig siden hen, var, at fokus på optometristens arbejde hovedsagligt var rettet mod salg og ikke på det sundhedsfaglige. Man må selvfølgelig ikke glemme, at indtægten i en optikerbutik sker ved salg af briller og kontaktlinser, men man må heller ikke glemme, hvilket ansvar man har, når man er en autoriseret optometrist og dermed en sundhedsperson."



Hvad er din største interesse inden for faget i dag?

"Jeg har mange interesseområder, når det gælder optometri, men qua min nuværende stilling som ph.d.-studerende har nethinden den største fokus for tiden, da mit ph.d.-projekt netop handler om denne."



Hvad kunne du godt tænke dig at lære mere om?

"Jeg føler mig meget heldig med den hverdag, jeg har i dag, idet jeg undersøger mange patienter, hvor jeg bl.a. vurderer fundusbilleder og OCT scan. Nogle gange sker det, at jeg ser noget sjældent, og det synes jeg er utroligt lærerigt og udfordrende."



Hvad er dine ambitioner med din uddannelse?

"Jeg forventer, at kandidatuddannelsen kan

åbne nye og flere døre op til fremtidige jobmuligheder."



Hvordan forestiller du dig faget om 5 år?

"Optikerbranchen er i rygende udvikling, og de fleste optikerbutikker har i dag implementeret fundus kameraer, apparaturer til øjentryksmåling og synsfeltsundersøgelse. Jeg håber, at den udvikling fortsætter.

Og så håber jeg, at samarbejdet mellem øjenlæger og optikere bliver styrket, da jeg

mener, at den oftalmologiske og optometriske verden besidder mange fælles områder, som jeg ser stort udviklingspotentiale i."



Hvor er du selv om 10 år?

"Jeg håber, at jeg befinder mig i en stilling, som giver

mig masser af udfordringer og som indeholder mange forskellige muligheder inden for det optometriske felt.

Om det så er på en øjenafdeling, i det private eller på en uddannelsesinstitution, er ikke så væsentligt."



Har du et godt råd til kommende optometriste?

"Sørg for at få en masse erfaring fra starten og vær ikke kræsen med jobmuligheder.

Jeg var ansat ved en almindelig optiker i over tre år, inden jeg startede på kandidatuddannelsen.

Det gav mig overskud og selvtillid i klinikken på kandidatuddannelsen, da jeg vidste, at erfaringen fra synsprøverummet sad på ryggraden og derfor kunne fokusere på den nye viden.

Jeg vil også ønske, at de kommende optometriste, men også de "gamle" optometriste, forbliver videbegærlige og nysgerrige.

Det er med til at holde én ved ilden, så man forbliver fagligt dygtige, samtidig med at man søger ny og evidensbaseret viden."



Hvorfor valgte du at uddanne dig som optometrist?

"Fordi uddannelsen kunne efterleve mange af de matematiske fag, som jeg interesserede mig for. Derudover tiltalte det mig, at man kunne kombinere design og mode med et sundhedsfagligt fag."



Hvad fik dig til at tage en kandidatoverbygning?

"Under uddannelsen til optometrist blev jeg hurtigt klar over, at det var det sundhedsfaglige, der tiltrak, og det var også årsagen til, at jeg søgte ind på kandidatuddannelsen. Jeg var ellers glad for min ansættelse med søde kolleger og kunder, men jeg følte ikke rigtig, at jeg havde fundet den rette hylde som butiksansat."



Lever uddannelsen op til dine forventninger?

"Det gør kandidatuddannelsen helt bestemt og endda mere til. Jeg blev især meget be-

Faglighed, etik og kommunikation bliver morgendagens buzzord

Selv om optometristerne arbejdsområder er under forvandling i disse år, betyder det ikke, at der bliver færre opgaver fremover. Vi har bedt Ole Ravn, studieleder på Erhvervsakademi Dania i Randers, om at sætte blikket på langdistance og give et kvalificeret bud på branchens fremtid.

Optometristfaget har igennem de senere år været inde i en rivende udvikling. Og der er ikke udsigt til, at det stopper. Tværtimod, mener Ole Ravn, studieleder på Erhvervsakademi Dania i Randers.

"Der har i samfundet helt generelt i en år-række været en større interesse for at tage sig af sit eget helbred,

og at samfundet tager sig af fællesskabets helbred, og det vil helt klart fortsætte," siger han.

Han peger på, at alle områder af faget vil blive hjulpet mere på vej af teknologien fremover.

Men selv om automatiseringen kommer til at overtage nogle af opgaverne, vil der i større udstrækning blive brug for de blødere og interpersonelle aspekter af optikerfaget.

Balancegang i krydsfelt

"Vi vil med den teknologiske udvikling blive i stand til at gøre kunderne mere selvhjulpne og give dem langt mere skræddersyede løsninger. Men det vil til gengæld kræve mere af vores kommunikative evner i form af at kunne rådgive og vejlede dem," påpeger Ole Ravn.

Sammen med kommunikationen følger også en større etisk forståelse.

"Vi befinder os i et krydsfelt mellem det kommercielle og det etisk forsvarlige faglige,

og det er en balancegang. Det vil der fra skolerne side blive lagt endnu mere vægt på i undervisningen."

I takt med at teknologien

kontinuerligt forbedres, vil optometristerne også blive bedre til at opdage flere ting, når en kundes syn undersøges.

Faglighed i spil

"En ting er, hvad vi bliver i stand til at kunne se på billederne, når teknologien bliver mere udviklet. En anden ting er, hvordan vi så tolker de billeder. Det stiller krav til vores faglighed, og det stiller krav til, hvordan vi håndterer patienterne," siger han og uddyber:

"På den ene side skal vi selvfølgelig finde så mange sygdomstilfælde som muligt, og her skal vi bruge den nyeste teknologi, og på den anden side må vi ikke give patienterne en falsk tryghed eller belaste sundhedsvæsenet med unødige henvisninger. Det er en balan-

ceakt, og det kræver, at vi rent fagligt bliver bedre klædt på."

Den gode henvisning

Det er erhvervsakademierne opmærksomme på. Og selv om den teknologiske udvikling er gået så stærkt, at skolerne indimellem må halse lettere forpustet efter, har skolen i Randers fokus på netop henvisningsdilemmaet.

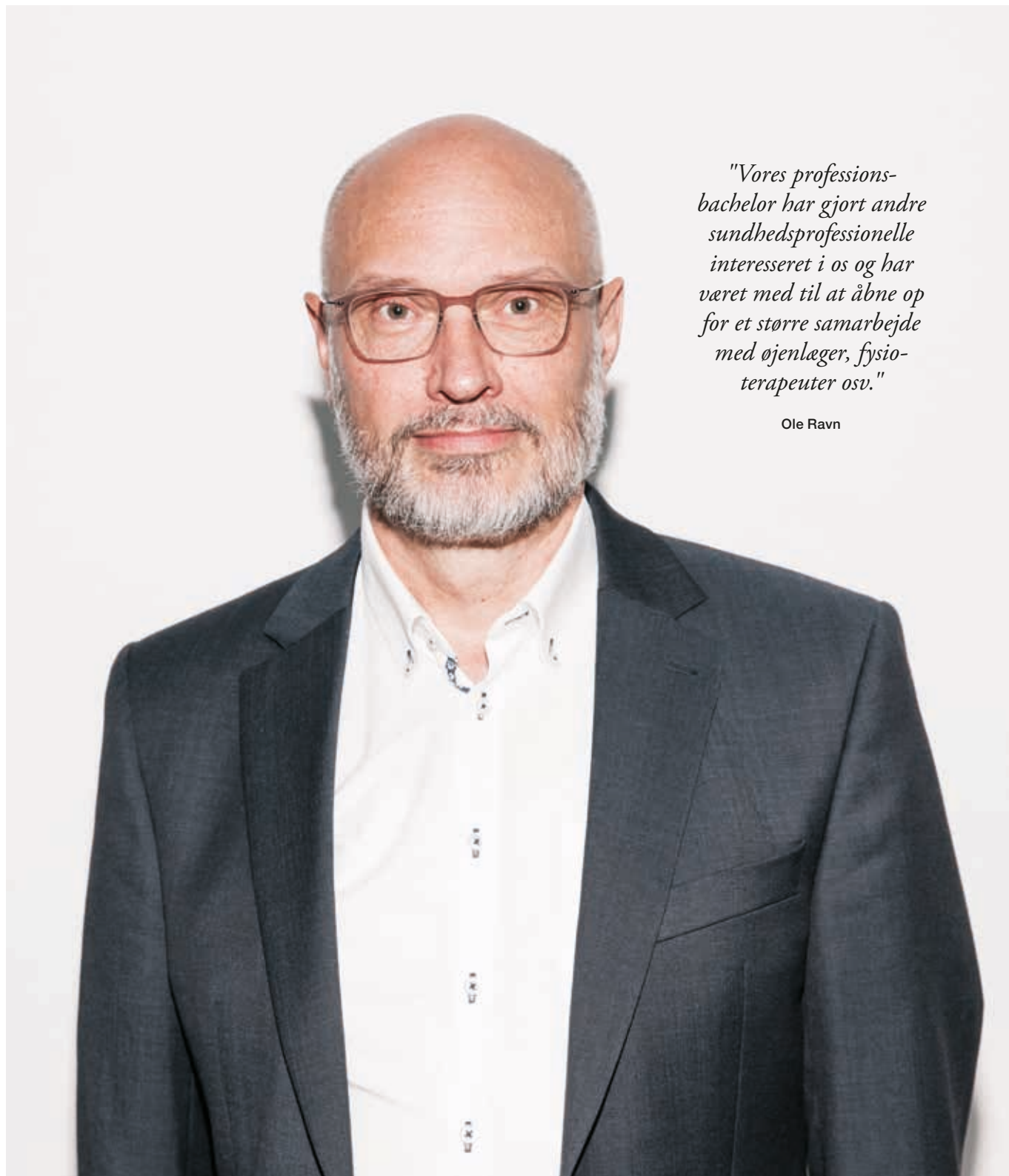
"Udviklingen er gået hurtigere, end vi helt har kunnet nå at følge med til, men vi er i gang med at lave en vejledning til Den Gode Henvisning. I forhold til de andre sundhedsuddannelser som fx sygeplejersker, er vi meget nye. Men vi skal nok komme efter det."

Mere evidens, tak!

"Vores kerne er optikken, samsynet, synsvidenskaben, og det er vigtigt, at vi holder fast i vores eget fag og ikke bliver 'øjenlæge light'. Af samme årsag er det afgørende, at vi inden for vores egne kernekompetencer søger den højeste grad af evidens," siger han.

Det er allerede så småt i gang. I Randers undersøges der fx for, om der er sammenhæng mellem læsning og synet.

"Vores professionsbachelor har gjort andre sundhedsprofessionelle interesseret i os og har været med til at åbne op for et



*"Vores professions-
bachelor har gjort andre
sundhedsprofessionelle
interesset i os og har
været med til at åbne op
for et større samarbejde
med øjenlæger, fysio-
terapeuter osv."*

Ole Ravn

større samarbejde med øjenlæger, fysioterapeuter osv. – fx inden for balanceproblemer og hjerneskader," påpeger Ole Ravn og fortsætter:

"Der er også allerede et par ph.d. studerende fra kandidatuddannelsen i Aarhus. Selv om deres forskning læner sig mere op ad øjenlægerens område, vil de på et tidspunkt selv blive vejledere for nye ph.d. studerende og dermed kunne hjælpe med at sætte ph.d.

projekter i gang, der læner sig mere op ad optometrien. På den måde vil vores fag få et kompetenceløft."

En langsigtet investering

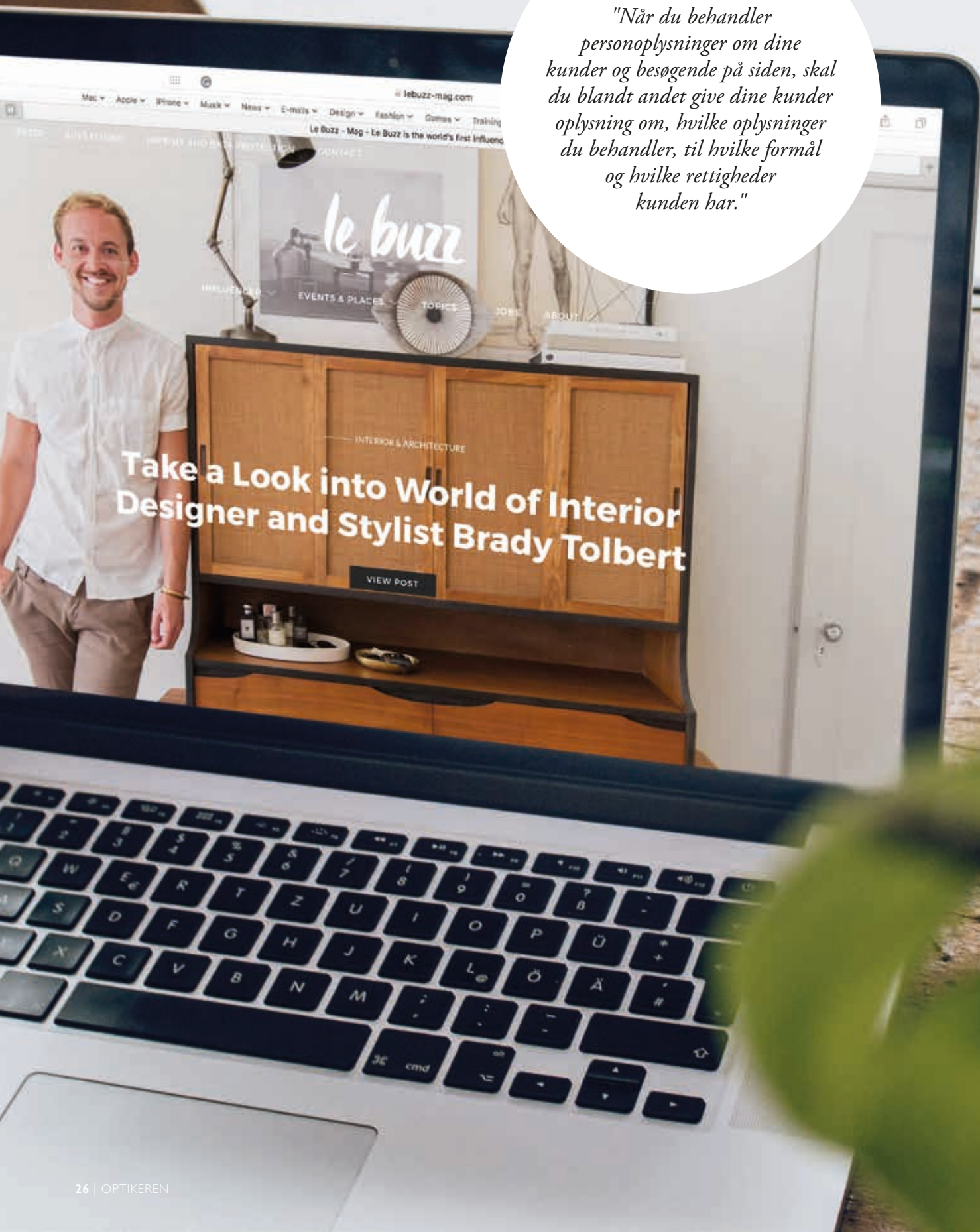
I det hele taget forudsiger Ole Ravn, at de nye krav til optometristerne vil kræve mere teoretisk uddannelse.

"Hvis vi ikke kan få flere læringsmål i skolen, kan det blive nødvendigt at lægge

noget af den teoretiske undervisning ud til praktikstederne," siger studielederen og fortsætter:

"Naturligvis skal praktikanterne lære rutiner med den daglige produktion ude i virkeligheden, men set fra praktikstedernes perspektiv er der også en langsigtet investering i at bruge noget af tiden til teoretisk undervisning. Det kommer jo praktikstederne til gode."

*"Når du behandler
personoplysninger om dine
kunder og besøgende på siden, skal
du blandt andet give dine kunder
oplysning om, hvilke oplysninger
du behandler, til hvilke formål
og hvilke rettigheder
kunden har."*





STYRK DIN NETBUTIKS TROVÆRDIGHED

Det er desværre ikke kun forbrugerne, der har fået øjnene op for de digitale muligheder. Også svindlerne er rykket på nettet. Derfor er det vigtigt, at du som optiker eller leverandør viser, at kunderne kan stole på dig og din butik. Her får du 11 tips, der øger din netbutiks troværdighed. Punkterne 1-4 er lovpligtige, og du bør sørge for at placere dem tydeligt på din hjemmeside.

AF SØREN WILLEMOES, FDIH (FORENINGEN FOR DANSK INTERNETHANDEL) OG NINA HALD

1 SYNLIGE VIRKSOMHEDSOPLYSNINGER
Kontaktoplysninger: Virksomhedsnavn, adresse, e-mail og telefonnummer skal være på forsiden eller ét klik væk fra forsiden. Kunden skal kunne komme i kontakt med dig. CVR nr.: Du skal ifølge loven have et tydeligt CVR-nummer på din side. Du kan også linke til CVR-registeret.

2 COOKIE-POLITIK
Hvis der sættes cookies, når en kunde går ind på din side, skal du samlet på forsiden oplyse kunden om, hvilke cookies der sættes, hvem der sætter cookies og til hvilke formål samt om adgangen til at afslå eller slette cookies. Kunden skal samtykke i, at der sættes cookies. Du kan for eksempel oplyse, at kunden accepterer cookies ved at klikke sig videre på siden.

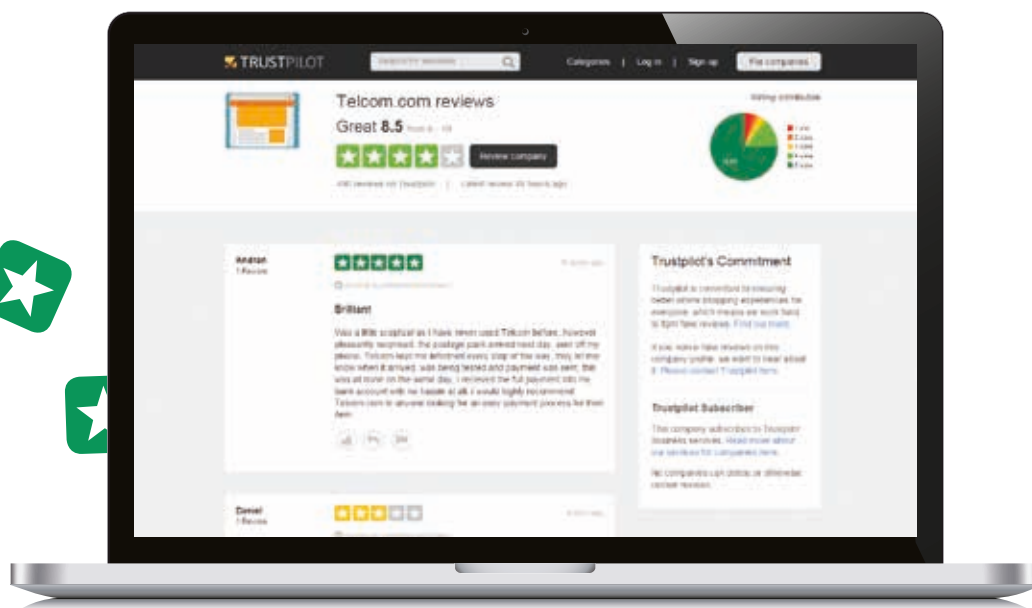
3 HANDELSBETINGELSER
Som netbutik har du pligt til at oplyse dine kunder om blandt andet fortrydelsesretten, klagemuligheder og så videre. Mange af oplysningerne kan samles i handels- eller forretningsbetingelserne, der bør være tilgængelige fra forsiden. FDIH har lavet et udkast til, hvordan handelsbetingelserne kan se ud.

4 PERSONDATAPOLITIK
Når du behandler personoplysninger om dine kunder og besøgende på siden, skal du blandt andet give dine kunder oplysning om, hvilke oplysninger du behandler, til hvilke formål og hvilke rettigheder kunden har. Fra 25. maj 2018 skal du også oplyse, hvilket lovgrundlag du har for at behandle oplysningerne, og hvornår de bliver slettet. Din persondatapolitik bør være tilgængelig fra forsiden.

5 CHATFUNKTION ELLER KONTAKTFUNKTION
Det skal være nemt at komme i kontakt med dig. Det kan en chatfunktion sikre. Det kan også være en funktion, der hjælper kunden med at bede dig om at kontakte dem. Husk dog, at en chatfunktion eller en kontaktformular ikke kan erstatte en e-mail-adresse (se punkt 1).

6 E-MÆRKETS LOGO
56 pct. af danskerne mener, at e-mærket øger deres tryghed, og e-mærket viser, at din webshop er godkendt af den nationale mærkningsordning.





7 DÅRLIGT SPROG OG PRODUKTBILLEDER I LAV KVALITET

Otte ud af ti forbrugere vil "sikkert" eller "helt sikkert" forlade en kurv, hvis siden er fyldt med dårligt sprog eller billeder. Det er ret enkelt at få styr på: Tjek standardtekster og produktinformationer fra leverandører for stavfejl eller dårlige formuleringer og oversættelser. Få eventuelt udefrakommen- de til at tjekke din hjemmeside.

8 VIS HVEM DU ER

Brug gerne et par linjer eller mere på at fortælle, hvem du er, og hvor- for du driver virksomheden. Du kan også tilføje et link til CVR-registeret og linke til

dit dk-domæne – og lade kunden se dig på DK-hostmaster. Om virksomheden: Beskrivelse og eventuelle billeder og kontaktoplysninger på ansatte – for eksempel kunde-service.

9 LINK TIL FACEBOOK, LINKEDIN OG TWITTER

Vis, at du er til stede på de sociale medier, hvor dine kunder også er. Det viser, at der er nogle "bag skærmen", og potentielle kunder kan læse, hvis tidligere kunder har givet dig en god anmeldelse fx på Facebook. Hold virksomhedens socialmedie-profiler opdateret. Inaktive virksomhedsprofiler giver kunden tvivl om, om der er mennesker bag shoppen.

10 TRUSTPILOT OG ANDRE ANMELDELSESSIDER

Andre brugeres anmeldelser betyder meget for forbrugeren. Med sider som Trustpilot kan dine kunder hurtigt se, hvad andre synes om dig.

11 GOOGLE MY BUSINESS

Hop ind på denne side og vis potentielle kunder, at du findes. Du kan registrere dine oplysninger om åbningstid, adresse, kontaktoplysninger og så videre. Det viser kunden, at din virksomhed er reel og tilstede.

80 pct. af forbrugerne fravælger netbutikker med negative online-anmeldelser

Der tales meget om svindel på nettet, men ifølge FDIHs kommunikationschef Henrik Theil er risikoen reelt ganske lav. Til gengæld har omtalen sikret, at forbrugerne er blevet kritiske.

"Det betyder, at næsten ni ud af ti danske forbrugere (87 pct.) hver gang tjekker betingelser, vilkår og ser efter dårligt sprog, der kan afsløre tvivlsomme netbutikker. Af samme grund er det også ganske enkelt god stil at være omhyggelig med sit firmas hjemmeside: Der skal være gode billeder og letforståelige tekster, og så skal man selvfølgelig opfylde lovens krav om let tilgængelige handelsbetingelser og kontaktinformationer," fortæller han.

"Den bedste sikkerhed mod svindel sidder mellem ørerne på forbrugerne. Det viser sig ved, at otte ud af ti forbrugere skrotter netbutikker med dårlige produktinformationer og billeder. Ligeledes

har det vist sig afgørende, at netbutikkerne er nemme at få kontakt til. Telefonnummer, mailadresse og fysisk adresse skal fremgå af hjemmesiden, og man skal vise kunden den respekt, at der svares hurtigt på henvendelser, uanset om det er mail, telefon eller chat. Kan en mulig kunde ikke få svar på spørgsmål, er det meget sandsynligt, at de vælger at handle et andet sted," siger Henrik Theil.

"Selv om danskerne ikke så ofte læser andre brugeres anmeldelser som gennemsnittet i EU, så er negative brugeranmeldelser netbutik- kernes værste fjende. Otte ud af ti kunder fravælger netbutikker med negative anmeldelser. Det er derfor vigtigt, som butik, at forholde sig til dårlig omtale. Det giver nemlig respekt at svare på for eksempel dårlige anmeldelser på Trustpilot, så andre kan se, at man tager kun- dernes oplevelser alvorligt," lyder det fra Henrik Theil.

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, kurser og konferencer.

MÅLGRUPPE – Optikere, optometriste, studerende, designere, producenter af briller og kontaktlinser samt leverandører af farmaceutiske produkter

ONLINE – Alle numre af OPTIKEREN er tilgængelige på optikerforeningen.dk, hvilket sikrer annoncerne god eksponering og lang levetid.

*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

INVITATION

Det kræver god balancekunst at styre og lede en forening som OptikTeam med 160 individuelle og meget forskellige butikker.

Men Jeanet Lehmbeck har nu holdt balancen i 20 år og har gjort det til UG, og det vil vi gerne fejre sammen med medlemmer og forretningsforbindelser



Hvor :
Restaurant
Hannerup Skov
Hannerupbrovej 9
Fredericia

Hvornår:
Fredag d. 24. august

Hvordan:
Reception fra kl.
12-15.30

**Vi håber I vil være
med til at fejre Jeanet.**

**Vi beder om tilmelding
og antal pr. mail til:**
kb@optikteam.dk



OPTOMETRIENS PIONERER

EKISS og Suttonmødet er internationale og interaktive møder, som efterhånden er blevet klassikere med fokus på diskussion og udvikling af nye metoder til at forstå synsfunktionen. Her fortæller optometrist Thorkild Rasmussen om banebryderne indenfor optometri – og hvorfor deres viden stadig er aktuel.

AF THORKILD RASMUSSEN, OPTOMETRIST, FANO, FCOVD
FOTO NIKOLAJ PALMSKOV

A.M. Skeffington, O.D., (1890–1976) var en Amerikansk optometrist, som også er kendt som "faderen til behavioural optometri". Han var med til at stifte Optometric Extension Program (OEP) i 1928.

Dr. Skeffington var en udtalt ledertype, som samlede en lang række dygtige kollegaer omkring sig i studiegrupper. Mødernes koncept var at prøve at forstå og forklare, hvordan synsfunktionen udvikledes og fun-

gerede. Man benyttede sig såvel af datidens forskning som af de kliniske observationer og erfaringer, som hver enkelt optometrist bragte med sig.

Skeffington og hans kolleger så allerede dengang, at selv om synet er den dominerende sans, så bygger den på alle de andre sanseindtryk for at være fuldstændig.

I midten af 1950'erne skitserede Dr. Skeffington "Skeffingtons 4 cirkler" som en mo-

del for den visuelle proces. En model, som stadig gælder, og som konstant underbygges af mere moderne hjerneforskning. Måske en af de mest gennemarbejdede modeller på syn, som findes.

Skeffingtons 4 cirkler

Da jeg første gang hørte om Skeffingtons 4 cirkler i 1992, havde jeg meget svært ved at forstå meningen med denne model, men

med tiden har den givet mig mere mening. Det har krævet mange diskussioner med andre dygtige kollegaer at nå så langt.

En af de bedste tolkninger, jeg har hørt og set af Skeffingtons model, var af vores danske kollega Pernille Østberg på et Suttonmøde. Hun havde sat sine egne ord på de 4 cirkler. Dette understreger, hvor vigtigt det er både at høre andres tolkninger og modeller og at fremlægge sine egne. At dele kliniske erfaringer og hypoteser er udviklende for os alle.

Pernille Østberg havde "omdøbt" cirklerne, så de gav endnu mere betydning for mig.

1. Antigravety – Hvor er jeg?

2. Centering – Hvor er det?

3. Identification – Hvad er det?

4. Speech/auditory – Hvad ved jeg om det? (Hvad kan jeg gøre med det?)

Jeg vil kort forsøge at redegøre for, hvordan jeg i dag bruger Skeffingtons 4 cirkler i min model for syn /synstræning:

1 Antigravity – Hvor er jeg?

Basis for god synsfunktion er, at personen udvikler forståelse af, hvor hun har sin krop.

Her mener jeg både, hvordan kroppens holdning og bevægelse er i forhold til kroppens egne dele og i forhold til tyngdekraften.

Denne viden udvikles gennem bevægelse, der starter i moderens livmoder gennem hendes bevægelse. Den stimulation, fosteret får vestibulært, når den gravide moder er aktiv, er med til at udvikle fosterets overlevelsesreflekser. Derfor begynder barnets "synstræning" allerede i fosterstadiet og er til dels afhængig af moderens aktivitetsniveau under graviditeten.

Efter fødslen foregår barnets bevægelser via de primære reflekser, som gerne skal være fuldt udviklet. Barnet vil efterhånden blive mere og mere bevidst om kroppens bevægelser. Under de rette forhold vil barnets primære reflekser gradvist blive integreret i de bevidste bevægelser. Barnet ved, hvor det er.

Men denne proces kan let forstyrres. Integrationsprocessen foregår i en naturlig rækkefølge, som skal følge en bestemt rækkefølge for at blive fuldstændig.

De fleste er i et eller andet omfang domineret af mangelfuldt integrerede primære reflekser. Dette vil påvirke den motoriske perception og dermed forståelsen af kroppens holdning og bevægelse.

Derfor bør de primære reflekser integreres, og en bedre motorisk forståelse udvikles som et led i synets udvikling.

2 Centering – Hvor er det?

Gennem bevægelse udforsker vi, hvor ting befinder sig i forhold til os, ligesom vi ændrer vores kropsholdning og vergens i relation til tingene i rummet.

Det begynder med, at vi udvikler forståelse af rummet lige omkring os – nemlig det, vi kan nå med armene. Hvor meget skal jeg bevæge mig, før der er kontakt, og hvor lang tid tager det?

Dette er begyndelsen til at udforske afstand og hastighed samt at udforske vores motoriske krav for at agere med genstandene.

Senere udvides det til de objekter i rummet, vi kan rulle, kravle, gå og løbe os frem til.

Gennem bevægelse udvikler vi en forståelse af rum og tiden, det tager at bevæge os gennem rummet – vi udvikler den visuelle færdighed til at forstå, hvor tingene er i rummet i forhold til os selv og i forhold til hinanden.

Får vi ikke mulighed for på den måde at udforske rummet gennem bevægelse, vil det få konsekvenser for vores bedømmelse af afstand, hastighed, ligesom det kan påvirke, om vi kan rette de to øjne problemfrit mod det, vi fikserer.

Det vil ligeledes påvirke de tre andre områder (cirkler). Et problem med læseforståelse kan eksempelvis skyldes mangelfuld udvikling af denne cirkel.

3 Identifikation – Hvad er det?

Først når vi har lokaliseret genstanden, kan vi identificere den. Det passer i øvrigt fint med, at signaler fra det perifere synsfelt, som har med lokalisering at gøre, når hjernens synscentre før signaler fra maculaområdet.

Identifikation bygger i høj grad på erfaringer, som udvikler den visuelle perception. Igen spiller muligheden for aktivitet en væsentlig rolle. Den første identifikation af objekter finder faktisk sted med munden.

Det er fascinerende at se retinoskopirefleksene på et spædbarn, som endnu ikke har lært at identificere ved hjælp af øjne eller taktilt med hænderne. De har en mat refleks, indtil de putter objektet i munden – så lyser refleksene op som et tegn på genkendelse.

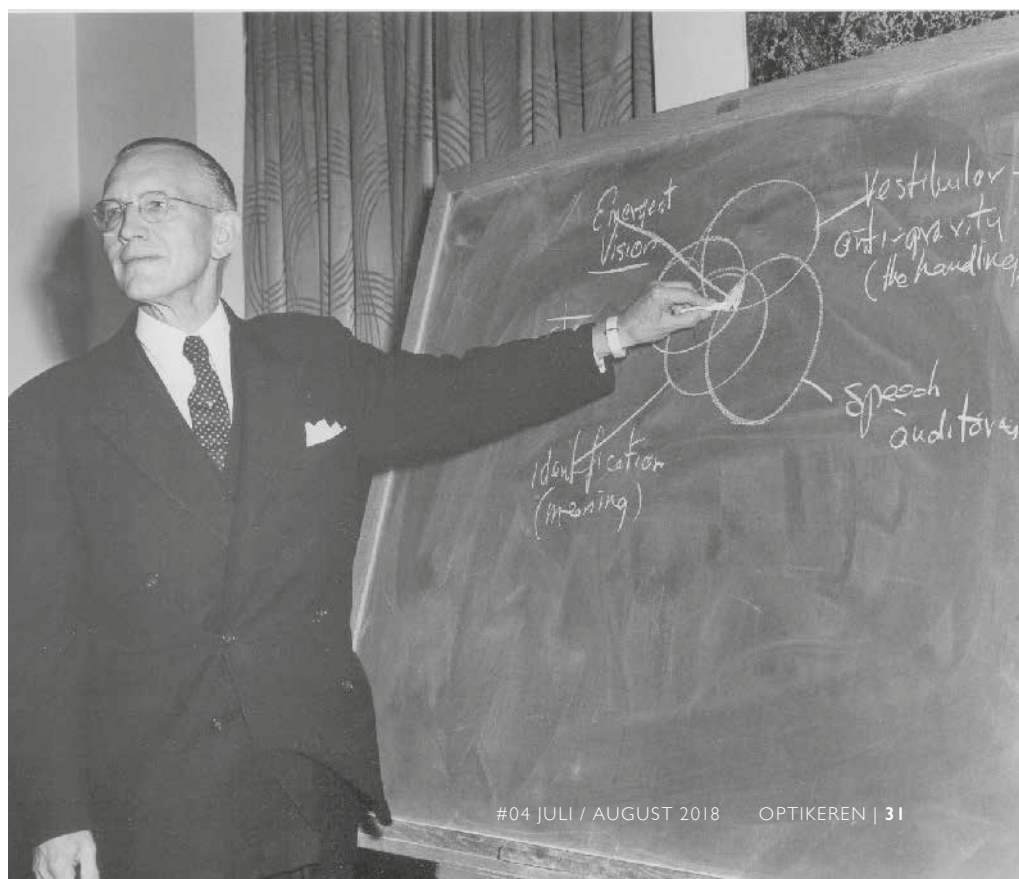
Den visuelle proces er mere end øjne, konvergens og akkommodation.

4 Speech/auditory – Hvad ved jeg om det (hvad kan jeg gøre med det?)

Meningen med syn er at opfatte mening og dirigere handling. Denne hjerneproces, hvor vi bruger synet sammen med alle de erfaringer, vi har samlet, til at forstå, hvad der sker, hvad vi ser, hvad vi læser, osv., er tillært, og er meget afhængig af, hvor veludviklede de øvrige tre cirkler er.

→

Dr. A.M. Skeffington, OD.



Det samme er vores evne til at manipulere ting, planlægge og udføre handlinger, som fx at lægge puslespil, spille spil, dyrke sport, køre bil, visualisere og regne.

I Getmans bog, "How to Improve your Childs Intelligence", sætter han lighedstegn mellem udviklingen af syn og intelligens.

Hvis man forstår Skeffingtons 4 cirkler, så giver det i meget høj grad mening.

Min tolkning af Skeffingtons 4 cirkler er sandsynligvis noget anderledes end Skeffingtons, og det skyldes faktisk ham selv.

Gennem mange år har de forskellige forhold, som påvirker vores syns udvikling, været diskuteret på interaktive "Skeffingtonmøder". Ny viden og nye kliniske erfaringer er kommet til – og paradigmer er blevet flyttet. Dette er forventet – dette er ønsket. Det kaldes vistnok udvikling.



Skeffingtons fire cirkler indeholder blandt andet evnen til at vurdere, hvor ting er i forhold til os selv og har blandt andet betydning for læseforståelsen.

"A damn few facts"

Robert A Kraskin, OD var en af de optometriste, som Dr. Skeffington havde stor respekt for.

Dr. Kraskin organiserede og styrede i mange år "The Invitational Skeffington Symposium", som efter Dr. Kraskins død i 1996 blev omdøbt til "Kraskin Invitational Skeffington Symposium on Vision".

Bob Kraskin sagde ofte: "There is a damn few facts in this world". Dermed mente han, at fir-kantede holdninger, som man eventuelt mente byggede på fakta, ikke nødvendigvis holdt vand.

Derfor fandt han den konstante dialog mellem optometriste så nødvendigt, at han gennem mange år – selv efter sin død – delvist har finansieret dette fantastiske møde. Mange optometriste skylder Bob Kraskin og hans familie meget.

"Dr. Kraskins bibliotek af faglitteratur var legendarisk, og han var selv en meget aktiv forfatter af litteratur i optometri."

Forbedre, ikke behandle

En af de ting, som Dr. Kraskin holdt meget fast på, var, at han aldrig behandlede et synsproblem. Han udviklede den visuelle proces med det formål at forbedre patientens færdigheder inden

for skole, sport, arbejde, eller hvad det måtte være, de ønskede at forbedre.

Han så fx på konvergens-

insufficiens som et symptom på en mangelfuld visuel proces.

Han gav ikke specifikke øvelser til at behandle et symptom. Hans træningsmetoder byggede på, at alle skulle igennem samme program uanset problemets art. Og programmet fulgte de naturlige trin i menneskets/synets udvikling – og i det, han mente, var den rette rækkefølge. Da alle har forskel-

lige udviklingstrin og færdigheder, tilbragte de forskellig tid på de forskellige træningstrin.

Han respekterede Skeffingtons 4 cirkler, når han planlagde sit træningsprogram.

Dr. Kraskins bibliotek af faglitteratur var legendarisk, og han var selv en meget aktiv forfatter af litteratur i optometri. Bedst kendt er nok "Lens Power in Action" og "Visual Training in Action".

Efter Robert Kraskins død i 1996 blev Skeffington Invitational Symposium omdøbt til "Kraskin Invitational Skeffington Symposium on Vision" eller KISS.

Handler om mere end øjne

Jeg var en af de heldige, som lærte Robert Kraskin at kende og så ham arbejde med patienter.

Selv om alle kom igennem samme øvelser, var det slet ikke kagebogsprincip. Dog fik ingen lov til at gå videre til næste udviklingstrin, før de beherskede det nuværende.

Jeg havde selv arbejdet med synstræning siden 1974 med ret stor succes – også ved konvergensinsufficiens. Mit paradigme havde derfor svært ved at kapere denne "mærkelige" tilgang. Jeg mente selvfølgelig, at man med succes kunne give øvelser, som behandle konvergensinsufficiens.

Men siden har jeg lært at forstå, at bare fordi man kan træne en person til at konvergere, så betyder det ikke nødvendigvis, at personen kan gøre dette uden at bruge unødvendigt mange ressourcer på denne viljestyrede proces. At kunne konvergere mod et punkt er ikke nødvendigvis det samme som at centrere – at vide, hvor det er og indrette kroppens holdning effektivt på opgaven.

Det handler om mere end øjne.



Reflekstest og synsprocessen

Albert Sutton, OD (1917–2014) var en anden amerikansk optometrist fra Skeffingtons studiekreds.

Han forskede i flere år sammen med Dr. Arnold Gesell, MD, og han havde en fantastisk indsigt i barnets udvikling, og i hvordan mangelfuld motorisk udvikling og forståelse kunne påvirke de forskellige områder af synet.

Under et kursus som Albert Sutton underviste i Danmark i 1997, så han, hvordan vores svenske kollega, Lena Rasmussen, testede reflekser på en dansk kollega. Som det var helt typisk for den dengang 80-årige Albert Sutton, udløste hans nysgerrighed en række spørgsmål.

Dr. Sutton, som gennem sin tidligere forskning på spædbørn havde en god forståelse for de primære overlevelsereflekser, blev mildt sagt utrolig interesseret og ville absolut vide mere. Dr. Sutton forstod nemlig, at mangelfuldt integrerede reflekser kunne destabilisere hele fundamentet under alle Skeffingtons 4 cirkler – og dermed under hele synsprocessen. Og han havde altid søgt efter en måde at løse dette problem. Lena Rasmussen havde en stor del af dette svar.

Det udløste et tæt samarbejde mellem Lena Rasmussen, Albert Sutton og jeg. Albert arrangerede ved flere lejligheder kurser i USA i refleksintegrering for optometriste, med Lena og jeg som undervisere.

Sutton-møderne fødes

Udvekslingen af viden og kliniske erfaringer mellem os tre var intens, og i 2000 besluttede vi os for at arrangere et kursus med Albert hjemme hos os privat. Dette skulle blive starten på Sutton-møderne, som i 2018 afholdtes for 19. gang.

På kurset i 2000 havde Albert så mange informationer, at det stort set var umuligt for nogen af os at rumme det.

Alle deltagere blev derfor enige om at arrangere et nyt seminar med Albert året efter. Ved dette seminar skulle hver af os så tage et af de emner op, som Albert havde undervist i året før, og fremlægge vores egen forståelse af dette. Albert skulle fungere som moderator, stille spørgsmål og lede diskussionerne. De interaktive Suttonmøder var en realitet – og er det stadig.

Vurdere folk, hvor de er

Ligesom A.M. Skeffington og Bob Kraskin, arbejdede Albert Sutton altid ud fra den naturlige udvikling og i den rette rækkefølge. Hele den motoriske udvikling og forståelse var for



Albert basen for udviklingen af den visuelle proces og intelligens.

Albert lagde blandt andet meget vægt på at vurdere, hvor en person var i sin udvikling for så at begynde træningen, hvor personen havde sin svageste udvikling.

Han insisterede hårdt på, at man aldrig måtte stille større krav til en person, end vedkommende havde færdigheder til at kunne løse. Man skulle respektere personens nuværende udviklingstrin.

På den måde forebyggede man at opbygge kompenserende adfærd i stedet for udvikling af brugbare færdigheder.

Dette lyder måske enkelt og selvfølgelig, men det kræver faktisk stor øvelse, erfaring og indsigt fra optometristen.

De fleste af de deltagere, vi møder på KISS, EKISS og Suttonmøderne er stort set enige i de tre pionerers modeller af syn. Afvigelserne i holdninger er ikke store.

Alle har vi forskellige kliniske metoder og erfaringer, men fordi de alle bygger på velafprøvede og gennemarbejdede teorier, giver de resultat.

VÆRD AT VIDE

European Kraskin Invitational

Skeffington Symposium (EKISS) blev stiftet af vores nu afdøde kollega Steen Saust, optometrist, FANO, FCOVD og er oprindelig en kopi af det amerikanske Skeffington møde. Mødet finder altid sted i foråret, og deltagerne tæller optometriste fra flere dele af verden. Alle er velkomne til at give et indlæg til debat og diskussion, men det er ikke et krav.

Invitational Sutton Interactive

Meeting on Holistic Vision (Sutton-mødet) blev oprindeligt stiftet af Irisgruppen under et kursus i 2000. Kurset var med Albert A Sutton, OD og blev holdt i Lena's og mit hjem. Det blev begyndelsen på Suttonmøderne, som er blevet internationalt kendt, og i dag administreres af Akademiet for Neuro-Optometri.

VI ER KLAR...

Optikerforeningens nye bestyrelse er klar og glæder sig til at komme i gang med deres hverv og opgaver. Mød det stærke og engagerede hold og hør, hvilke tanker, visioner og drømme de har for fremtiden – og hvordan de hver især vil være med til at gøre en forskel for faget og foreningen.

AF LONE HELLESKOV

Bent Brodersen

Optometrist, medindehaver af Brodersen & Kobborg

Hvordan ser du på fremtiden for den danske optiker?

Jeg ser mange muligheder for at udvikle branchen på den sundhedsfaglige del og på sigt overtage screenings- og andre sundhedsopgaver. Vi er og bliver fagpersoner med særlige kompetencer, og det vil i fremtiden blive efterspurgt bl.a. som følge af aldersudviklingen og øget forekomst af myopi. Herudover vil der til stadighed være en kommerciel vinkel, hvor vi skal huske det gode købmandskab.

Hvad synes du, er Optikerforeningens vigtigste opgaver de kommende år?

Den vigtigste opgave må være at sætte retning for branchen og via certificering, uddannelse, kliniske retningslinjer m.v. at højne det faglige niveau samt sikre kvaliteten af vores arbejde. Sekundært – men også vigtig – er det at sparre med og udfordre det politiske system, administrativerne og de mange nye love og regler. Herunder også at guide og implementere de mange nye tiltag i branchen og erhvervslivet generelt.

Hvad er dine stærkeste kompetencer?

Udover at være faguddannet optometrist, har jeg drevet butik i mange år. Jeg har 8 års erfaring med politik og den offentlige administration, bl.a. som formand for et social- og sundhedsud-

valg. Jeg sidder i dag i flere professionelle bestyrelser og har over årene tilegnet mig en vis erfaring i bestyrelsesarbejdet. Jeg har et stort netværk i og uden for branchen og har altid arbejdet ud fra devisen:

Der er intet, der slår handling.

Hvordan kan du bruge dem i bestyrelsesarbejdet?

Jeg er god til at sætte andres kompetencer i spil. Jeg går efter bolden og er drevet af at skabe positive forandringer. Jeg mener også at kunne bidrage til den visionære del og besidder evnen til at få det bedste frem i den nye bestyrelse.

Jeg vil være en holdningsbevidst og grænsesøgende sparringspartner til direktøren og den daglige drift.

Dit største ønske for Optikerforeningen i fremtiden?

At vi kan samle alle brancherelaterede parter i et fællesskab, så vi kan løfte både indtjenings- og kompetenceniveauet. Når vi mødes i foreningsregi holder vi fokus på udvikling og samarbejde. Fagligheden er vores base og fundament, som vi kun kan løfte i flok.

Vi bør alle have en fælles interesse – store som små – i at sikre branchen en stærk fremtid. Lad os samarbejde om branchens udvikling om formiddagen, så kan vi konkurrere på den kommercielle del om eftermiddagen.



Peter Vestergaard

Optometrist, indehaver af VisionCare

Hvordan ser du på fremtiden for den danske optiker?

Jeg ser lyst på fremtiden for den danske optiker, der efter min vurdering vil komme til at spille en mere central rolle i samfundet som en del af sundhedstjenesten. Vi er allerede en del af "løsningen", men vi skal i endnu højere grad lære at være en del af den. Hvis vi selv vil, kan vi få en meget gunstig position i forhold til det daglige arbejde som sundhedspersonale.

Hvad synes du, er Optikerforeningens vigtigste opgaver de kommende år?

Fokus på og opgradering af uddannelse for medlemmer, som sker gennem en struktureret planlægning af relevante tilbud, herunder en dansk standard for, hvordan vi håndterer vores kunder på et

højt fagligt niveau. Vi skal have beskrevet kliniske retningslinjer, der skal indgå som en del af vores standard. Måske skal vi endda have en "smiley"-ordning, hvor vi udadtil viser, at medlemmer af Optikerforeningen gennemgår efteruddannelse for hele tiden at være på forkant med udviklingen. Der er også utrolig vigtigt, at vi får samlet hele branchen i én forening.

Hvad er dine stærkeste kompetencer?

Organisation, ledelse, visioner, ihærdighed, et stort netværk og selvfølgelig kontaktlinser.

Hvordan kan du bruge dem i bestyrelsesarbejdet?

360 grader – og dermed hele vejen rundt.



Dit største ønske for Optikerforeningen i fremtiden?

At vi bliver en fælles brancheforening. Vi skal have samlet alle grupperinger i Optikerforeningen, så vi står stærkt i forhold til det omkringliggende samfund og opfattes som en seriøs spiller i sundhedstjenesten.

Jens Stumbeck

Optometrist, indehaver af Heiko Stumbeck

Hvordan ser du på fremtiden for den danske optiker?

Vi skal være mere sundhedsorienterede. Berøringspunkterne mellem optikere og øjenlæger bliver stadig flere og flere, så et bredere og dybere funderet samarbejde mellem de to brancher vil være en naturlighed. Samtidig vil vi skulle forstå og arbejde mere på nye tek-

nologier, nyt udstyr og nye teknikker, der igen vil gøre os i stand til at yde en bedre service til kunderne.

Hvad synes du, er Optikerforeningens vigtigste opgaver de kommende år?

De næste par år kommer der til at være et stigende fokus på køb af billige briller på nettet. Det er en trussel mod branchen, som vi bliver nødt til at have et modsvar på og ikke mindst en strategi for. Det handler bl.a. om videreuddannelse, fokus på kvalitet, branding af håndværket og beskyttelse af integriteten i optikerfaget.

Hvad er dine stærkeste kompetencer?

Udover at jeg naturligvis sætter min egen faglighed som optiker og dens fortsatte udvikling højt, så har jeg et stærkt innovativt og åbent mindset. Måden vi servicerer vores kunder på, er i en galopperende udvikling, både hvad angår faglighed og udstyr men også i forhold til, hvad kunderne forventer af deres shopping oplevelse i vores fysiske butikker. Jeg har et stort fokus på nye digitale muligheder

samtidig med, at jeg forsøger at skabe en fantastisk oplevelse. Jeg har fingeren på pulsen og er fantasifuld og kreativ. Det er nogle af mine helt store kvaliteter. Dette kombineret med et ønske om succes gør, at jeg altid går hele vejen og aldrig giver op.

Hvordan kan du bruge dem i bestyrelsesarbejdet?

Nyt blod og kreativitet er et stort aktiv i en bestyrelse, især når det bakkes op af faglighed, indsigt og erfaring. Samtidig kommer jeg med nogle klare ambitioner og ideer til nye tiltag, forbedringer og forandringer.

Dit største ønske for Optikerforeningen i fremtiden?

At vi formår at følge med tiden og indser, hvor vigtigt det er, at vi konstant videreudvikler og -uddanner os, så kunderne fortsat oplever integritet og har tillid til faget og branchen.

At vi får stelbranchen med ind som aktiv partner i Optikerforeningen, hvilket vil styrke branchen internt såvel som eksternt.

Vi skal også have de studerende med ind i besluthedsrummet, da de vil besidde den nyeste viden indenfor SoMe og trends. Jeg mener, at næste generation af optikere skal have muligheden for at tegne fremtiden i branchen!





Niels Nebeling

Optometrist, indehaver af Nyt Syn Mathiesen og Nebeling

Hvordan ser du på fremtiden for den danske optiker?

Da jeg begyndte i lære som optiker i 1988, handlede vores fag udelukkende om håndværk og salg. Som tiden er gået, er der efter min mening kun salg tilbage.

I fremtiden handler det om at kunne sælge vores kompetencer – både i form af honorarer men også som troværdige leverandører af synsløsninger. Vi skal være så dygtige til vores håndværk, at vi kan sælge det retorisk.

Hvad synes du, er Optikerforeningens vigtigste opgaver de kommende år?

Vi skal have styrket den faglige anseelse både hos vores patienter men også hos deres øvrige kontaktpersoner, når det gælder synet – nemlig læger og øjenlæger.

Hvad er dine stærkeste kompetencer?

Siden 2002 har jeg arbejdet med bestyrelsesarbejde på et professionelt plan og været med til både at stifte virksomheder og ud-

arbejde strategændringer. For at kunne vælge en virksomheds fremadrettede og rigtige kurs, har det altid været vigtigt for mig at klarlægge og vide, hvorfor de øvrige veje er forkerte.

Hvordan kan du bruge dem i bestyrelsesarbejdet?

Vi skal se bestyrelseslokalet som det sted, hvor vi kan udfordre uenigheden og herigen- nem træffe de rigtige beslutninger for dem, der har valgt os.

Dit største ønske for Optikerforeningen i fremtiden?

At foreningen bliver et talerør og samlingspunkt for hele branchen og alle danske optikere.

"Vi skal se bestyrelseslokalet som det sted, hvor vi kan udfordre uenigheden og herigen- nem træffe de rigtige beslutninger for dem, der har valgt os."

Niels Nebeling

Heidi Buchholt

Optometrist M.Sc., Dipl.Edu., MCOptom,
faglig chef hos Louis Nielsen, privat medlem

Hvordan ser du på fremtiden for den danske optiker?

Optometri er generelt i en rivende udvikling med en arbejdsglidning og delegering af sundhedsfaglige arbejdsopgaver.

Mange af de opgaver, en optiker løste for 10 år siden, varetages i dag ofte af dygtige assistenter.

Optikere arbejder i langt højere grad med avanceret klinisk optometri som følge af den teknologiske udvikling, og vi bliver i stigende grad efterspurgt som arbejdskraft hos andre sundhedsprofessioner, især øjenlæger.

I kølvandet på kandidatuddannelsen i optometri og synsvidenskab ser jeg også spændende muligheder for en forskningskarriere, hvilket klart vil løfte vores profession.

Ingen tvivl om, at der er en spændende fremtid i sigte.

Hvad synes du, er Optikerforeningens vigtigste opgaver de kommende år?

Arbejdsglidning kræver kompetenceløft! Derfor må Optikerforeningen støtte, hjælpe og udfordre sine medlemmer til ikke at gro fast i gamle vaner og turde udfordre måden, man som optiker tænker og arbejder på i sin hverdag.

Gør jeg det rigtige for min patient – følger jeg nutidens anbefalinger?

Den kliniske beslutningstagen bliver også udfordret i takt med, at der kommer mere avanceret udstyr i klinikkerne, og vi

som optikere arbejder med sygdomsopsporing og tværprofessionalisme.

Derfor er det vigtigt at pleje medlemmerne med gode tilbud om opkvalificering og opdatering på ny viden, når det gælder produkter, kliniske procedurer og anbefalinger.

Hvad er dine stærkeste kompetencer?

Jeg har efter knap 12 år som underviser på

Optikerhøjskolen i Randers et stort kendskab til uddannelsens opbygning og indhold. Jeg ved, hvilken viden, færdigheder og kompetencer en optometrist anno 2018 forventes at have og kan tydeligt se, hvilken retning professionen ændrer sig i, hvilket klart er til den sundhedsfaglige side.

Ved siden af mit lektorarbejde, tilså jeg desuden

patienter hos en privatpraktiserende øjenlæge, hvilket var muligt grundet min kandidatuddannelse fra USA, hvor jeg opnåede forskellige kompetencer inden for det felt, man traditionelt har tilskrevet "øjenlægearbejde".

Så jeg befinder mig godt i krydsfeltet mellem optometri og oftalmologi.

Hvordan kan du bruge dem i bestyrelsesarbejdet?

Jeg blev for nylig valgt som formand for Optikerforeningens uddannelsesudvalg – et arbejde jeg tager meget seriøst og glæder mig til at komme i gang med.

Tilegnelse af ny viden har altid været helt centralt i mit liv, og jeg går ind for begrebet "livslang læring" – og især i sundhedssektoren.

Jeg ønsker bl.a. at udvikle fagligheden i dansk optometri ved at sætte fokus på mere varierede efteruddannelsesformer for landets travle optometriste samt fokus på en hverdagspraksis, funderet på evidensbaserede kliniske retningslinjer.

Dit største ønske for Optikerforeningen i fremtiden?

At flere vil melde sig ind i foreningen – kort og godt!

Vi har ambitiøse mål i bestyrelsen, og Optikerforeningen kan kun lave mere og bedre lobbyarbejde, udviklingsarbejde og efteruddannelses tilbud ved at være en stærk forening med mange aktive medlemmer.



Heidi Buchholt

Morten Kreutzmann

Optometrist, indehaver af Lyngby Specialoptik

Hvordan ser du på fremtiden for den danske optiker?

Jeg har overordnet en positiv tro på fremtiden for optikerfaget.

Demografi, øget levetid og muligheden for at levere endnu mere individuelle løsninger vil give fortsat vækst i branchen.

Men når det er sagt, er jeg også sikker på, at vi kommer til at se ganske store omvæltninger.

Konkurrencen er allerede hård og ubarmhertig, men jeg forventer, at globale aktører vil ændre spillet dramatisk de kommende år.

Butikker uden en klar strategi, målgruppe og tydelig kommunikation vil få det svært. Forbrugerne bliver også mere troløse og vil i højere grad søge mod de

optikere og butikker, som kan levere en god og meningsfuld historie, som de kan identificere sig med.

Hvad synes du, er Optikerforeningens vigtigste opgaver de kommende år?

Pyha der er rigeligt på agendaen inden for uddannelse, håndtering af øget offentlig kontrol og krav, bekæmpelse af stigende omkostninger ved at drive optikerforretning – for blot at nævne nogle af opgaverne. Helt overordnet mener jeg, at det er vigtigt at samle og repræsentere branchen med en stærk stemme, men også at arbejde for at yderligere sundhedsydelser kunne føjes til optometristernes portefølje i både samfundets og forbrugerens interesse.

Sidst men ikke mindst skal vi sikre, at der ikke sker en reduktion i de opgaver, optikerne løser for landets kommuner, samt at vi bliver fair betalt for dette arbejde.

Hvad er dine stærkeste kompetencer?

Min store brancheindsigt og erfaring efter 30 år i lysets tjeneste.

Jeg har været 15 år i detalledet og 15 år i pro-

ducent- og distributørledet. Samtidig er jeg optometrist fra FTS og har også taget en merkonomuddannelse i Markedsføring samt en Executive MBA på CBS.

Mine arbejdsområder har været meget forskellige: drift af laserklinik, mangeårig bestyrelsesmedlem under OptikITs vækst fra 1 til 12 medarbejdere, grossist-salg med nordisk ansvar, chefoptiker og kontaktlinsespecialist.

Jeg har også arbejdet en del med ledelse under forandring – og forandringerne står i kø.

"At hele branchen kan se fornuften i en stærk Optikerforening og bakker op, så vi kan tale og agere med størst mulig vægt."

Morten Kreutzmann

Hvordan kan du bruge dem i bestyrelsesarbejdet?

Indsigten i branchen er afgørende for at forstå de underliggende strømninger, og hvor udviklingen er på vej hen, men

også de forandringer, der er indvarslet med den nye strategi for Optikerforeningen, glæder jeg mig til at rulle ud sammen med den kompetente bestyrelse.

Dit største ønske for Optikerforeningen i fremtiden?

At hele branchen kan se fornuften i en stærk Optikerforening og bakker op, så vi kan tale og agere med størst mulig vægt.

Der er simpelthen for meget på spil både nationalt og globalt til, at det giver mening, at alle aktører fægter i hver sin retning.



OPTIKERFORENINGENS NYE BESTYRELSE

På årets generalforsamling fik Optikerforeningen ny bestyrelse og kunne byde velkommen til fem nye medlemmer og Bent Brodersen, som er genganger.

Bent Brodersen (formand)
Peter Vestergaard (næstformand)
Heidi Buchholt

Morten Kreutzmann
Niels Nebeling
Jens Stumbeck

STADIG NUMMER ①

DAILIES TOTAL1®

kan slet ikke mærkes



**PATIENTER VAR ENIGE I,
AT DAILIES TOTAL1®**
kontaktlinserne var så behagelige,
at de ikke kunne mærkes¹



PATIENTER OPLEVEDE
en generel reduktion i tørhed sidst
på dagen med DAILIES TOTAL1®
kontaktlinser sammenlignet med
deres sædvanlige kontaktlinser¹



**PATIENTER FORETRAK
DAILIES TOTAL1®**
kontaktlinser frem for deres
sædvanlige kontaktlinser¹

DELTAG I ALCONS FORÅRSKAMPAGNE

Deltag i vores 360° forbruger-
kampagne og få et stort antal
markedsføringsredskaber. Nyd godt
af den omfattende mediekampagne
– målrettet mod potentielle kunder
i dit område – og få øget kunde-
tilstrømningen til din butik.



Giv KONTAKTLINSEBRUGERE den FUNKTIONALITET som de fortjener

Når du anbefaler DAILIES TOTAL1® kontaktlinser – de første og eneste endagskontaktlinser med graderet vandindhold samt den innovative SmartTears™-teknologi – kan du gøre en forskel for dine patienter og deres daglige rutiner. DAILIES TOTAL1® kontaktlinser med graderet vandindhold danner en pude af fugt, der er dokumenteret til at holde i 16 timer, så kontaktlinsebrugerne slet ikke kan mærke kontaktlinserne.

”Butikken er hele tiden i mine tanker”

Efter 28 år som ansat i forskellige brilleforretninger besluttede Kristina Jøhl for tre år siden at åbne sin egen forretning. Siden har Brillekælderens på Østerbro i København udviklet sig til en succes, og hun fortryder ikke sit valg, selv om livet som selvstændig byder på talrige udfordringer.

AF BIRGITTE BARTHOLDY FOTO: BJARNE HANSEN



I en lang årrække havde Kristina Jøhl været ansat i Unik Optik på Østerbrogade i København. Nu skulle butikken lukke, og hun overvejede, hvad hun så skulle. I en frokostpause gik hun en tur for at tænke over sin fremtid, og pludselig stod hun foran en fin, lille kælderbutik på Nordre Frihavnsgade, som skulle udlejes, og fik den skøre tanke, at hun jo også kunne starte for sig selv.

”Jeg har læst et sted, at man fortryder det, man aldrig får prøvet af, men sjældent det, man handler på. Jeg var tæt på 50 år og tænkte, at det var ved at være sidste chance til at kaste sig ud i så store forandringer,” siger hun.

Det var ved årsskiftet til 2015, og hun havde på det tidspunkt været ansat som optiker i forskellige forretninger igennem 28 år.

”Pludselig havde jeg bare lyst til at stå på egne ben og kunne sætte mit eget præg på tingene. Min mand havde været selvstændig i flere årtier og klaret det godt, så kunne jeg vel også. Igennem ham følte jeg, at jeg vidste alt om livet som selvstændig, og jeg forestillede mig, det ville være piece of cake.”

Hun lejede lokalet og gik sammen med sin mand og et vennepar i gang med at sætte butikken i stand om aftenen, når de havde fri. Efter halvanden måned med arbejde i døgndrift stod den funklende klar til at modtage de første kunder.

Det er nu tre år siden, og Kristina Jøhl har lidt tøvende sagt ja til at give en kop kaffe, før hendes butik åbner, og lade sig interviewe om op- og nedture ved at have fået foden under eget bord. Hendes tøven skyldes, at det jo ikke alt sammen er nemt at sætte ord på, som hun siger:

"Selv om butikken tit fyldes med latter og sjove bemærkninger, og der ikke mangler dejlige oplevelser, har det bestemt ikke været nemt at starte op fra nul."

Kristina Jøhl



Lån brillerne med hjem

Egentlig ved hun ikke, hvordan drømmen om at blive optiker opstod i hende. Men måske blev der lagt et spirende frø, da hun i sin barn- og ungdom var meget langsynet og oplevede udvalget af stel hos den lokale optiker som alt for magert.

At gå på opdagelse efter flotte nye stel og holde sig orienteret om nye trends er stadig noget af det, hun holder allermost af ved sit arbejde. Man finder ingen discountbriller eller stangvarer i hendes lille, indbydende butiksløkale.

"Jeg har kun de stel, som jeg selv kan lide og brænder for at sælge til kunderne. Og de bliver tit skiftet ud. Hvis du kommer i næste uge, er det noget andet, du finder på vores hylder. Jeg er også glad for, at jeg i min butik kan give præcis den gode service, jeg helst vil give. Kundekontakten er kun blevet sjovere af, at det er mit eget, og jeg kan gøre alt, hvad der er muligt for at sende kunderne glade ud ad døren."

Hun er bevidst om, at tilfredse kunder er den bedste reklame, man overhovedet kan få.

"Vi er generøse med at lade folk låne briller med hjem for at se, om det er dem eller helt ved siden af. Og fordi de låner stellet, skal de ikke føle, at de er nødt til at købe det. Vi giver også vores kunder lov til at ombytte de briller, som de ikke er blevet glade for."

Tålmodighed er nødvendigt

Oprindeligt var ideen, at Kristina selv skulle stå for alt i Brillekælder-
ren. Men det blev hurtigt for presset for hende. →

KRISTINA JØHLS BLÅ BOG

I sin barn- og ungdom var hun meget langsynet og syntes ikke, der var nok smarte stel at vælge imellem hos optikeren, sådan blev den første spire til karrieren muligvis lagt.

Hun er udlært optiker i 1987 hos Thiele i Rødovre.

De næste 14 år og lidt til fortsatte hun i Thiele og blev undervejs mor til to børn.

Hun har også arbejdet i 15 år i Unik Optik på Østerbrogade i København ad flere omgange og været fem år hos Øjenlægens Optik i Rungsted

**I januar 2015 åbnede hun Brillekælder-
ren** (der det første år hed Unik Optik) på Nordre Frihavnsgade 10 i København.

Kristina Jøhls 5 bedste råd

til dig der drømmer om
din egen butik

FØL EFTER

Prøv at stuve bekymringerne så meget væk som muligt, føl efter, hvad du har lyst til, og kast dig ud i det, hvis drømmen er stærk nok.

TILGIV DIG SELV

Du begår garanteret mange fejl og oplever mange bump på vejen, det er uundgåeligt, så vær ikke for hård ved dig selv, når det sker.

HA' IS I MAVEN

Ha' is i maven og vær tålmodig. Det tager tid at få en helt ny forretning op at stå og til at give et ordentligt overskud – jeg har afsat fem år.

LYT TIL ANDRE

Tal med andre, der har prøvet at åbne en ny optikerforretning, og lyt til deres erfaringer.

LÆR AT SIGE NEJ

Mange vil prøve at få dig til at annoncere hos dem eller betale dem for en ny hjemmeside eller for at styre din facebookside. Lær dig i første omgang at sige høfligt men meget bestemt nej og tænk dig godt om, før du siger ja.

"En ekspedition tager jo nemt en time til halvanden, og det var lang tid, hvor jeg ikke kunne tage mig af de andre kunder, der kom ned i butikken. Det gik mig på, da jeg ikke kunne yde den service, som jeg mener alle kunder bør få."

Efter nogle måneder ansatte hun Lise, som hun tidligere har arbejdet sammen med i femten år i en anden butik, og siden har de udgjort et godt makkerpar.

Selv om butikken tit fyldes med latter og sjove bemærkninger, og der ikke mangler dejlige oplevelser, har det bestemt ikke været nemt at starte op fra nul.

"Jeg opdagede, at min mand nok har holdt lidt igen med at fortælle om de bekymringer og søvnløse nætter, der følger med at være selvstændig, eller også havde jeg bare ikke helt forstået, hvad han snakkede om."

I begyndelsen kunne hun godt tvivle på, om kunderne overhovedet ville opdage hendes butik på det travle forretningsstrøg på Østerbro. I dag er kunderne begyndt at komme i en lind strøm, ofte på anbefaling af andre, eller fordi de forelsker sig i et stel i Brillekælderens vindue. De er også begyndt at komme igen, fordi de har været meget glade for deres tidligere køb af briller og kontaktlinser.

"Da jeg først åbnede, hørte jeg, at det ville tage to år, før jeg fik et ordentligt overskud. Så sagde folk, at jeg minimum skulle give det tre år. Og nu har jeg hørt, at det nok tager fem år. Jeg er nødt til at være tålmodig og tror fortsat på mit projekt. Folk er stadig i færd med at finde ud af, hvem vi er, og hvad vi står for."

Medlemskab med mange fordele

Selv er hun også stadig i færd med at finde ud af, hvordan hun bedst reklamerer for Brillekælderens. I begyndelsen brugte hun en del penge på annoncer, men resultatet var ikke tilfredsstillende, og hun har efterhånden skåret godt ned i sit budget.

"Annoncen i Liebhaverboligen er den eneste, hvor vi ved, at den har ført kunder ned til os. Bl.a. kom en kunde helt fra Sverige. Hun havde tilfældigvis set annoncen, da hun var i Danmark, og revet den ud. Da hun så skulle have nye briller, kom hun og spurgte, om vi stadig



Optometrist Kristina Jøhl har valgt det selvstændige liv i en lille kælderbutik på Østerbro.

"Hvis jeg i begyndelsen havde vidst det, jeg ved i dag, havde jeg nok ikke gjort det. Men så er det jo godt, at jeg først har opdaget problemerne undervejs. Det har været fedt at prøve af, og jeg har lært utrolig meget hen ad vejen."

Kristina Jøhl



Brillekældereren har kun de stel, som Kristina Jøhl selv kan stå inde for, på hylderne. I det hele taget oser butikken af personlighed.

havde et bestemt stel. Men ofte køber vi kun et eksemplar af hvert stel hjem, så vi solgte hende i stedet et andet. Vi kan godt købe et stel hjem i tre farver, men ellers er det nye stel hele tiden for at gøre det personligt og unikt."

Kontorarbejdet kan også være en udfordring ved opstarten af en optikerforretning.

"Der er så mange regler, jeg skal overholde. For eksempel var den nye persondatalov ved at drive mig til vanvid. På et tidspunkt baksede jeg så meget med at få den til at fungere, at den blev et væsentligt skub til, at jeg meldte mig ind i Optikerforeningen. Der kom jeg på et kursus, hvor jeg dels mødte andre, der var lige så forvirrede, og dels fik god vejledning. Det var en stor hjælp. I det hele taget tror jeg, at jeg får glæde af den juridiske rådgivning og de netværksmuligheder, som foreningen tilbyder."

En begynder som Kristina er sårbar på mange områder og må hele tiden arbejde på at få mere is i maven. Ikke mindst når diverse sælgere henvender sig med tilbud, som de ikke mener, hendes butik kan leve uden.

"Ind imellem skal man være meget hård for at få dem ud af røret eller ud ad døren, men det har jeg så lært at blive," siger hun.

Især en oplevelse, har gjort hende forsigtig. Det var en ung fyr, der henvendte sig, fordi han mente, hun trængte til en ny hjemmeside.

"Egentlig kunne jeg godt lide den enkle side, jeg havde i forvejen, og som var lavet af min søn. Men sælgeren fik mig til at tvivle på, at den due. Han syntes, der skulle mere liv på den. Han ville også gerne sørge for, at jeg fik mere trafik på min Facebook-side.

Til sidst bandt jeg mig desværre til en femårig kontrakt, som jeg bittært har fortrudt og flere gange forgæves har forsøgt at komme ud af."

Jeg fortryder ikke

Nogle gange kan hun godt føle sig som et lille tandhjul, der er ved at blive knust i det store møllehjul, og der er desværre ikke megen hjælp at hente nogen steder.

"En hjælp kunne være, at leverandørerne kunne give en nystarter som mig lidt længere kreditter og flere muligheder for at købe ind i mindre portioner."

Den konstant usikre økonomi kan Indimellem få hende til at længes tilbage til "gamle dage", hvor hun var fastansat og sikker på at få sin løn hver måned. For det allermest frustrerende er stadig usikkerheden. At hun ikke ved, hvad hun tjener i næste måned, og tvivler på, om hun gør det godt nok.

"Ikke mindst det første år var jeg rystet i min grundvold og havde svært ved at bevare troen på, at det, jeg ville med min butik, var det rigtige. Det er blevet bedre. Jeg står mere fast nu. Og alligevel er butikken stadig det første, jeg tænker på om morgenen, og det sidste jeg tænker på om aftenen."

Hun fortryder dog ingenting.

"Hvis jeg i begyndelsen havde vidst det, jeg ved i dag, havde jeg nok ikke gjort det. Men så er det jo godt, at jeg først har opdaget problemerne undervejs. Det har været fedt at prøve af, og jeg har lært utrolig meget hen ad vejen."

NYT TILSYN BLEV EN GOD OPLEVELSE

Nyt Syn i Køge blev som en af de første optikere i landet udtrukket til det nye, risikobaserede tilsyn. Først gjorde det ejer Lene Vandborg lidt spændt på omfanget, eftersom det var første gang, men tilsynet endte som en rigtig god oplevelse.

AF CARSTEN G. JOHANSEN

Brevet kom i januar.

"Vi fik en grundig liste over de ting, tilsynet gerne ville se nærmere på. Og så havde vi seks uger til at blive klar," fortæller Lene



Vandborg, der sammen med Charlotte Friis ejer Nyt Syn i Køge.

Tilsynet er som bekendt helt nyt i optikerbranchen, så Lene og Charlotte gik straks i gang med at forberede sig. Procedurer, som havde ligget på rygraden i årevis, blev gennemgået internt.

"Og så fik vi ryddet en masse op. Det er jo altid dejligt," smiler Lene Vandborg, som også talte en del i telefon.

"Jeg blev ringet op fra andre Nyt Syn-butikker. Kollegerne var naturligvis meget interesseret i at høre om, hvad der stod i vores brev. Jeg ringede også selv til Optikerforeningens formand for at være sikker på, at vi havde forstået alting rigtigt. Instruksen på Optikerforeningens website var også rigtigt nyttig," fortæller Lene Vandborg.

De seks ugers forberedelse var rigeligt med tid, så Lene og Charlotte følte sig godt forberedt til tilsynet.

Respekt og samarbejde

Da tilsynet ankom til butikken i Køge, udviklede det sig til en rigtig god oplevelse.

"Vi tog imod to kvinder, som var meget åbne og venlige, og som viste os meget respekt. Det var jo også nyt for dem at lave tilsyn i en optikerforretning. De var hos os i tre timer, hvor vi i fællesskab gik gennem de ti punkter, der stod beskrevet i vores brev," siger Lene Vandborg.

I brevet var butikken blevet bedt om at udtage journaler fra de patienter, som havde

en diabetes-diagnose. Journalerne blev gennemgået grundigt, og der var ros til Lene og Charlotte. Det var der også for deres procedurer for håndtering af personlige oplysninger.

"Vi har altid været meget opmærksomme på at overholde fortroligheden, så vi var rimeligt rolige på dét område. I det hele taget tror jeg, det ligger meget til vores fag at være systematiske og grundige. Det er en helt central del af uddannelsen fra dag ét."

"Faktisk tror jeg ikke, tilsynet kommer til at finde særligt mange fejl hos danske optikere overhovedet!" siger Lene Vandborg.

En anmærkning – og en fotobesked

Nyt Syn i Køge fik masser af ros for deres måde at håndtere fortrolighed, journaler, grundigt gennearbejdede procedurer. Der var kun én lille anmærkning.

"Sæben på badeværelset havde overskredet datoen en lille smule. Det var virkelig en lille detalje, men som tilsynspersonalet bemærkede: Når vi har set det, skal vi også lave en anmærkning," fortæller Lene Vandborg.

Der kom hurtigt en ny sæbepumpe på badeværelset – og allerede næste dag blev der monteret en dispenser til papirhåndklæder, som tilsynet havde anbefalet.

"Jeg sendte faktisk et foto af papirhåndklædedispenseren til de to tilsynspersoner. Vi var meget glade for den professionelle måde, de lagde op til samarbejde med os. Så vi vil gerne vise, at orden i sagerne også betyder meget for os – ned i de mindste detaljer," siger Lene Vandborg.

Som medlem af Optikerforeningen har du adgang til en vejledende og detaljeret gennemgang af det risikobaserede tilsyn via medlemsnet.dk, hvor alle 10 punkter gennemgås, så du som optiker ved, hvordan du skal forholde dig ved besøg.

*"Vi har altid været meget opmærksomme
på at overholde fortroligheden, så vi var
rimeligt rolige på dét område. I det hele taget
tror jeg, det ligger meget til vores fag at være
systematiske og grundige."*

Lene Vandborg og Charlotte Friis





Hultins Optik i Stockholm efter renoveringen.

DANSK SUCCES I SKANDINAVIEN

AF LONE HELLESKOV FOTO: ALIVESTYLE

Det er ikke kun danske brilleforretninger som Algade Optik i Ålborg, Brillehuset i Thisted og Poul Stig i Hellerup, der har fået øjnene op for dansk design og butiksindretning, når det er allerbedst. Virksomheden Alivestyle har nu også fået hul igennem til det skandinaviske marked og skabt en succes med deres Retail universer i både Norge og Sverige, hvor de i samarbejde med det århusianske design- og indretningsfirma Ambiente det seneste år både har bygget og nyindrettet flere butikker.

"Når man sælger brands af høj kvalitet, handler det i høj grad også om at skabe en stemning, der fremhæver historien og de unikke egenskaber ved produkterne."

Karsten Laugesen

Det begyndte med de norske butikker Larsen Optikk i Mandal og Strauman Optikk i Lofoten. Herefter fulgte bl.a. Mölnlycke Optik lige uden for Göteborg, og sidste skud på stammen er renoveringen af Hultins Optik i Stockholm, som blev færdig i maj.

"Når man sælger brands af høj kvalitet, handler det i høj grad også om at skabe en stemning, der fremhæver historien og de unikke egenskaber ved produkterne. Derfor har vi specialiseret os i at lave både flotte og personlige butikker, hvor kunden føler sig

godt tilpas," fortæller Karsten Laugesen, der er partner i Alivestyle.

Han tilføjer, at han er utrolig glad for, at vores naboer i nord har fået smag for den danske sans for indretning og har taget så godt imod det danske koncept.

"Der er sået en masse frø i forhold til at skabe den rette stemning og miljø hos de skandinaviske optikere. Så fremtiden ser lys ud," siger Karsten Laugesen.



Se mere på:
www.alivestyle.dk/retail/retail-univers og ambiente.dk

SPECIAL OLYMPICS IDRÆTSFESTIVAL

Givende, spændende, inspirerende, lærerigt, gør en forskel, sjovt, livsbekræftende, berigende, hyggeligt, tværkulturelt. Sådan lyder nogle af skudsmålene fra de frivillige til Special Olympics Idrætsfestival, der fandt sted 25.-27. maj 2018 i Helsingør.

Mere end 1.300 atleter, trænere og ledere fra Danmark, Tyskland og de nordiske lande deltog i Danmarks største idrætsbegivenhed for idrætsudøvere med udviklingshandicap. I løbet af de tre dage, festivalen løber, er omdrejningspunktet udfordringer, glæde, socialt samvær, fest og spændende idrætskonkurrencer for personer over 16 år med generelle indlæringsvanskeligheder eller udviklingshandicap.

Hovedarrangør af idrætsfestivalen er Parasport, som arbejder for at fremme motions- og konkurrenceidræt for personer med handicap.

9-trins undersøgelse

Sundhedsprogrammet Healthy Athletes er en fast del af idrætsfestivalen. Her kan atleterne få testet deres kondital, muskel- og fedtmasse og få et eftersyn af tænder og øjne.

Til stævnet i Helsingør var der særlig fokus på sundhed og trivsel. "Opening Eyes" er Special Olympics' synstest og består af en 9-trins undersøgelse af atleternes syn og øjne. På verdensplan viser undersøgelser, at 23 pct. af Special Olympics-atleterne aldrig har fået undersøgt deres øjne, mens 16 pct. lider af en øjensygdom uden at være klar over det.

På årets idrætsfestival var det Betina Nørgaard Madsen, Gitte Lykke Kristensen og Bo Lauenborg, der stod i spidsen for Opening Eyes-programmet. Sammen med 20 frivillige guidede de ca. 110 udviklingshæmmede igennem undersøgelseerne.

Essilor og Safilo Group

Af dem gik 45 atleter derfra med gratis brille/solbrille med styrke i glasset fra Essilor. De atleter, som ikke havde et synsbehov, fik en gratis solbrille fra Safilo Group som tak for deres deltagelse i synsprogrammet.

Essilor har været med ved Special Olympics Idrætsfestival siden 2002, og de leverede brilleglas til atleterne og måleinstrumenter til at foretage målingerne. Safilo Group leverede stel inkl. solbriller, som blev udleveret til deltagerne.

Næste Special Olympics Idrætsfestival bliver i 2020 i Frederikshavn.



SILMO PARIS – meget mere end en messe

Nedtællingen til efterårets SILMO PARIS er startet. Selve messen løber af stablen 28.9-1.10 med et enormt udbud af produkter fra udstillerne. Men vidste du, at SILMO PARIS hele året stiller en lang række serviceydelser til rådighed for branchen?

INTERAKTION MED SILMO M@TCH: En app som gør det nemmere at planlægge møder, etablere nye kontakter, udveksle erfaringer, finde nye produkter og forretningsmuligheder.

KOMPETENCEUDVIKLING med SILMO ACADEMY: Programmer med henblik på at styrke deltagernes kompetencer og holde trit med de seneste videnskabelige fremskridt inden for synsforskning.

SHINE MED SILMO D'OR: Den ikoniske pris belønner talent og know-how inden for hele brilleindustrien, hvor afsløringen af vinderne er en vigtig begivenhed for branchen hvert år.

VÆR PÅ FORKANT MED SILMO NEXT: En nyhed i 2018, som samler alt som vedrører fremtidige teknologier, innovation og tendenser. Med andre ord en tænketank, som har til formål at hjælpe de besøgende og udstillerne til at være på forkant med markedsudviklingen inden for branchen.

OPLEV MED SILMO LIVE: En lang række lettilgængelige serviceydelser og festlige indslag for at gøre messen til et helt unikt mødested for både udstillere og besøgende.



Se mere på www.silmoparis.com



FOKUS PÅ FORSKNING & GODE FOREDRAG

Årets store europæiske optometrikonference i Kroatien var en stor succes med fokus på bl.a. det binokulære syn, kontaktlinser samt børn, alder og syn. Samtidig kunne deltagerne lytte til spændende foredrag, hvor bl.a. det blå lys og påvirkning af døgnrytmen var under lup.

EAOO Konferencen i Pula i maj 2018 blev afholdt i samarbejde med OCCSEE med fælles slogan og formål Optometry & Optics for Better Vision.

Årets konference havde over 500 deltagere fra 38 lande og bød bl.a. på 51 foredrag, 17 workshops og 80 forelæsninger inden for optometrien.

Den danske delegation bestod af formanden for Danmarks optikerforening Per Michael Larsen, kandidat i optometri Birte Bay, optometrist Ole Scheffmann og optometrist Claus van Weezel. Årets konference kunne tilbyde deltagerne en række workshops og foredrag med stor variation inden for optometri, hvor nogle af hovedemnerne var "Binokulært Syn" og "Børn, Alder & Syn" samt kontaktlinsetilpasning, bl.a. med fokus på myopikontrol, keratoconus og terapeutiske årsager. Konferencen viste mange vigtige og spændende felter inden for faget, som har en afgørende betydning for samfundet. Forebyggelse af truende øjensygdomme og komplikationer hos børn, som fx specialet myopikontrol, men også rehabilitering af synshandicappede, som ikke mindst skal sikre ældre med nedsat synsfunktion et så normalt liv som andre, men også unge og erhvervsaktive med synshandicap.

Konferencen arrangerede i den sammenhæng bl.a. roundtable diskussion med fokus på optisk rehabilitering på tværs af lande i

Europa, hvor den danske delegation var aktiv og bidrog med erfaringer fra den danske model, når det gælder rehabilitering af synshandicappede.

Undervejs præsenterede foredragsholdere spændende forskning, der bl.a. omhandlede det blå lys og påvirkning af døgnrytmen samt genterapi af sjældne nethindelidelser. Men arrangørerne havde også inviteret nye unge skud inden for forskning, som præsenterede spændende projekter og optiske cases, som havde stor klinisk relevans til hurtigst mulig benyttelse i egen praksis. Bl.a. blev lavpraktisk fotografi med iPhone præsenteret til screening af nethinden, der med klinisk relevans for optikere kan anvendes i optometrisk praksis på lige fod med højteknologisk retinakamera.

Optiske muligheder inden for kontaktlinser og microoptik blev introduceret til fremtidens anvendelse ved korrektion af presbyopi samt kontaktlinser med forstørrende optik til synshandicappede.

Alt i alt en faglig spændende international konference i naturskønt område og faciliteter egnet til netværk og faglig udveksling, hvor planlagte møder og workshops gav god anledning til international udveksling, som både var på et fagligt plan, men også inden for uddannelse og faglig udvikling.

Claus van Weezel





Hélène er oprindelig fra Frankrig, men har boet i Danmark de sidste 15 år og har dansk mand og to børn.

KURSUSKALENDER



ONSDAG 5.-9. SEPTEMBER 2018

STARTERKURSUS I SAMSYNS- TRÆNING – TRÆNING AF BALANCE, KOORDINATION OG BINOKULÆRT SYN

Foredragsholder: Marie Beadle

Sted: TrainYourEyes.com APS,
Fredericiavej 87, 7100 Vejle

Kontakt: Maria Beadle
Maria@TrainYourEyes.com



TIRSDAG 11.-12. SEPTEMBER 2018

MYOPIKONTROL 2 DAGES KURSUS

Sted: København N

Kontakt: Joan Nielsson Mathiasen,
jjonm@kea.dk eller Christina Rasmussen,
efteruddannelse-tek@kea.dk

Se mere: kea.dk



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



TIRSDAG 20. NOVEMBER, TIRSDAG 27. NOVEMBER & TIRSDAG 4. DECEMBER

PRISMEKORREKTION OG REFRAKTION UPDATE

Sted: København N

Kontakt: Joan Nielsson Mathiasen,
jjonm@kea.dk eller Christina Rasmussen,
efteruddannelse-tek@kea.dk

Se mere: kea.dk



ONSDAG 5.-7. DECEMBER 2018

STARTERKURSUS I SAMSYNS- TRÆNING – TRÆNING AF BALANCE, KOORDINATION OG BINOKULÆRT SYN

Foredragsholder: Marie Beadle

Sted: TrainYourEyes.com APS,
Fredericiavej 87, 7100 Vejle

Kontakt: Maria Beadle
Maria@TrainYourEyes.com

OVERSIGTSKALENDER



27.-29. SEPTEMBER 2018

INTERNATIONAL VISION EXPO WEST 2017

Sted: Sands Expo & Convention
Center, 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

Sted: Mogens Dahl Koncertsal,
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

Clinical Conference 2018 Årets optiker- begivenhed



📅 **10. oktober**
kl. 10.00 – 17.00

📍 **DGI-byen** København

✍️ **Tilmeld dig på**
clinicalconference.dk
Reservér din gratis
deltagelse nu

Specsavers Clinical Conference giver dig en gylden mulighed, **for at forbedre din professionelle viden og dine kompetencer**, blive inspireret af talere fra øverste hylde og netværke med ligesindede. Og du optjener selvfølgelig CET-point, mens du er i gang.

Optikerprofessor Phil Morgan* er en af årets hovedtalere. Hold øje med clinicalconference.dk, i takt med at vi offentliggør mere i løbet af de kommende måneder.

Konferencen er åben for alle kvalificerede optikere, optikerstuderende i Danmark og Optical Dispensers fra Louis Nielsen/Specsavers.

*sponsoreret af CooperVision