

# I ØYEBLIKKET

HØST08 - Synlige trender

DREKER OPTIKK

---

**Et spennende yrkesvalg**

Side XX

**Moderne øyelaserbehandling**

Side XX

**En gründerhistorie**

Side XX



ROD TRÅD

Leder: Med glimt i øyet

# Synlig i tiden

Optisk bransje er en spennende bransje som kombinerer det kliniske faget med moter og trender.

Aldri har folk kjøpt flere og dyrere briller enn de siste to årene. Det er tydelig at kvalitet, design og komfort er blitt viktigere og viktigere for oss, samtidig som vår livsstil gjør seg gjeldende med behov for flere typer synshjelpemidler.

Skal vi tro en ny undersøkelse fra markedsanalyseinstituttet In Fakt, anses briller for å være trendy og sexy. Tiden da trendbeviste mennesker kun brukte briller hjemme, og heller valgte å orientere seg ved hjelp av sterk mysing ser ut til å være forbi. For hvor trendy er det egentlig å halvblindt snuble i dørstokkene, ufrivillig overse gamle kjente og nikke jovialt til utstillingsdokker?

Gode briller følger ikke enhver motetrend, men konsentrerer seg om det viktigste aspektet: Ditt ansikt. Det er vanligvis nyansene som skaper et harmonisk inntrykk av glass, innfatning og personlighet. Likevel er det ikke å legge skjul på at trendsettere

påvirker oss i stor grad, bevist eller ubevist. De gjør oss mer vågal med å prøve ut «new look» og utfordrer oss til å leke med unike farger og fasonger.

Optisk bransje er i stor forandring: Nye aktører kommer til, det er konsolideringer og nye kjededannelser. Så hva er det som driver oss fram i denne turbulente tiden, en nord - norsk aktør med tyske røtter? STOLTHET! Stolthet av å være en nordlending, vår faglige stolthet, stolthet av å være medlem av Drecker familien bestående av 40 kunnskapsrike, humørfylte og fantastisk genuine mennesker. Vi er stolte av å ha mot til å gå andre veier og utfordre vår bransje på faglige og bedriftsmessige områder. Men, mest av alt er vi stolte av å være DIN OPTIKER.

Kom innom for en hyggelig prat. Vi har alltid kaffen klar! ☺



Natalie Robertsen, adm. leder Drecker Optikk

## NYHET: Drecker Service Garanti!

Drecker Service Garanti er markedets beste brillegaranti - en ekstraordinær ordning utover standard produktgaranti. Produktgarantien sikrer deg mot produksjons- og fabrikkfeil i 2 år fra kjøpsdato. Drecker Service Garanti gir en ekstra garanti til alle våre brillekunder og skal sørge for at du blir 100 % fornøyd med brillen - og får stor glede av den i mange år framover.

✓ 100 % fornøydgaranti på brilleinnfatninger (2 mnd)  
Alle våre medarbeidere er utdannet i «Stil, form og farge» og gjør sitt ytterste for å hjelpe deg å velge riktig innfatning. Er du likevel ikke tilfreds med innfatningen, kan du bytte den innen 2 måneder. Eventuell prisdifferanse betales eller tilbakebetales. Vi tilpasser glassene kostnadsfritt til den nye innfatningen. Dersom det kreves nye glass, får du dem til halv pris.

✓ Styrkegaranti (2 mnd)  
Vi garanterer en fagmessig synsundersøkelse og korrekt styrke i dine nye briller. Dersom styrken likevel ikke passer, bytter vi glass kostnadsfritt.

✓ Servicegaranti (Livstid)  
Med briller kjøpt hos Drecker Optikk får du servicegaranti for hele brillens «levetid». Vi holder brillen din i orden kostnadsfritt med  
• Tilpassing og justering • Skifting neseputer og skruer • Rengjøring

✓ Uhellsgaranti (1 år)  
Vi gir 50 % rabatt på innfatning og glass om du er uheldig å få dine briller ødelagt. Arbeidskostnaden dekker du selv. Ødelagt brille må fremvises.  
✓ Tilvenningsgaranti på progressive glass (3 mnd)  
Moderne progressive glass gjør en aktiv hverdag enklere. Med flere styrker i glassene, kan du se klart på alle avstander. Erfarer du at progressive briller ikke passer for deg, bytter vi dem i én lesebrille og én avstandsbrille. Eventuell prisdifferanse betales eller tilbakebetales.

## DRECKER OPTIKK

– dine øyne er verdt det!

4-5  
10 gode grunner til å bli optiker



14-15  
En gründerhistorie



18-19  
Fokus på samsyn



### INNHold

|   |    |   |    |
|---|----|---|----|
| 10 gode grunner til å bli optiker             | 4  | Brilletrender 2008/2009                       | 16 |
| Øyelaserbehandling - fremtiden for våre øyne! | 6  | Samsyn - to øyne og ett bilde                 | 18 |
| Verdens 10 mest eksklusive merker             | 8  | Brillefin høstfest                            | 20 |
| Aldersbetinget synsforandring                 | 11 | Hammerfest: Katja og Martin på eventyr i nord | 21 |
| Line på Sjøvegan - leder med glimt i øyet     | 13 | Nyhetsblikk                                   | 23 |
| En gründerhistorie                            | 14 |   |    |

Ansv. red: Natalie Robertsen  
Layout: Rod Tråd AS  
Foto: Frank Jakobsen  
og Rod Tråd AS  
Trykk: Fagtrykk Idé AS

# 10 gode grunner til å bli optiker

Har du lyst til å jobbe med mennesker i kombinasjon med helserelevante faglige utfordringer og salg av moteartikler? Optisk bransje har mye å by på, også for dem som ønsker å jobbe i et stort internasjonalt fagmiljø!



Hos Drecker Optikk får du mange faglige utfordringer. Vi har spesialisert oss på samsyn, svaksynsoptikk og kliniske tjenester knyttet til øyelaserbehandling.

- Det utdannes mellom 60 og 70 optikere i Norge hvert år, men meldingen er klar fra kjedelederne: Det utdannes for få! Dermed kan alle få jobb etter endt utdanning.
- Optikerne har fornøyde og trofaste pasienter og kunder. (Norsk Kundebarometer 2007)
- Optikere har langt større troverdighet i befolkningen enn f. eks. leger og andre yrker. Dette i henhold til undersøkelse gjennomført av Gallup i 2005.
- Optikeryrket har høy status. Det er mange som søker på optikerutdanningen.
- Optikeryrket passer for både kvinner og menn - og det er nødvendig å ha begge kjønn representert i yrket!
- Optikerfaget er internasjonalt. Både utdanningen og utviklingen av yrket (profesjonsutøvelsen) følger internasjonal utvikling. Studiet byr på utvekslingsmuligheter og humanitært arbeid.
- Optikerfaget er preget av høy grad av etterutdanning. 90 % av landets optikere har tatt spesialistutdanning i kontaktlinsetilpassing. Søkningen til annen etter- og videreutdanning viser bransjens tradisjon for faglig oppdatering.
- Optikere kan spesialisere seg innen områder samfunnet trenger, som f.eks. barn, lese- og skrivnevansker, fargesynsproblemer, arbeidsoptometri og synshemmede.
- To og en halv million nordmenn bruker briller, og ni av ti briller er tilpasset av optiker. I tillegg tilpasses kontaktlinser og synshjelpemidler som lupen.
- Optikere har et godt studiemiljø, og optikerbransjen er trivelig og utviklende. Bransjen tar godt vare på studentene. Vi samles også jevnlig når vi er ferdig utdannet, der både fag, utvikling og det sosiale ivaretas. Det må bare oppleves!

Kilde: Avdeling for optometri og synsvitenskap, Høgskolen i Buskerud. Forkortet gjengivelse.



**Johannes kom til** Norge for ett år siden og begynte å jobbe som optiker på Finnsnes.

*Hvorfor ble du optiker?*

«Min far er også optiker. Jeg jobbet i butikken hans fra jeg var liten, da på verkstedet. Og nå er vi blitt to optikere i familien», sier en stolt Johannes. «For meg er det viktig å gjøre en god jobb. Hva er vel bedre enn å bidra til at et barn ser verden med nye øyne ved hjelp

av nye briller, eller at en gammel svaksynspasient kan lese avisen igjen?»

*Har noen råd til fremtidens optikerstudenter?*

«Kos dere mens dere er studenter. Studietiden er fantastisk utviklende og hyggelig. 50 % av tiden går til optikk og 50 % til party - eller var det kanskje mest party?», smiler Johannes lurt. 👁



**I fjor kunne Marianne** feire sitt 10-årsjubileum i Drecker Optikk.

*Hvorfor valgte du å bli optiker?*

«Som barn var jeg veldig fascinert av brilleinnfatninger en lokal optiker hadde i vindusutstillingen. Senere ble jeg mer interessert i optikk gjennom fysikkundervisningen. Da var det gjort. Det beste ved å være optiker er at yrket byr på varierte arbeidsoppgaver, og

du får kontakt med forskjellige mennesker. Øynene er det viktigste sanseorganet vi har, så det er godt å kunne hjelpe folk å se eller å se bedre», sier Marianne.

*Hvilket råd vil du gi nye optikerstudenter?*

«Nyt studietiden og alt den har å by på. Denne tiden kommer ikke tilbake. Og husk at all kunnskapen du får med deg, kan du få bruk for senere.» 👁

## Fakta:

- Optimetrisk, 3-årig utdanning
- Nybegynnerlønn uten linsekompetanse ca. 300-320.000 kr per år
- Drecker Optikk tilbyr stipendordning, se informasjon på [www.drecker.no](http://www.drecker.no)



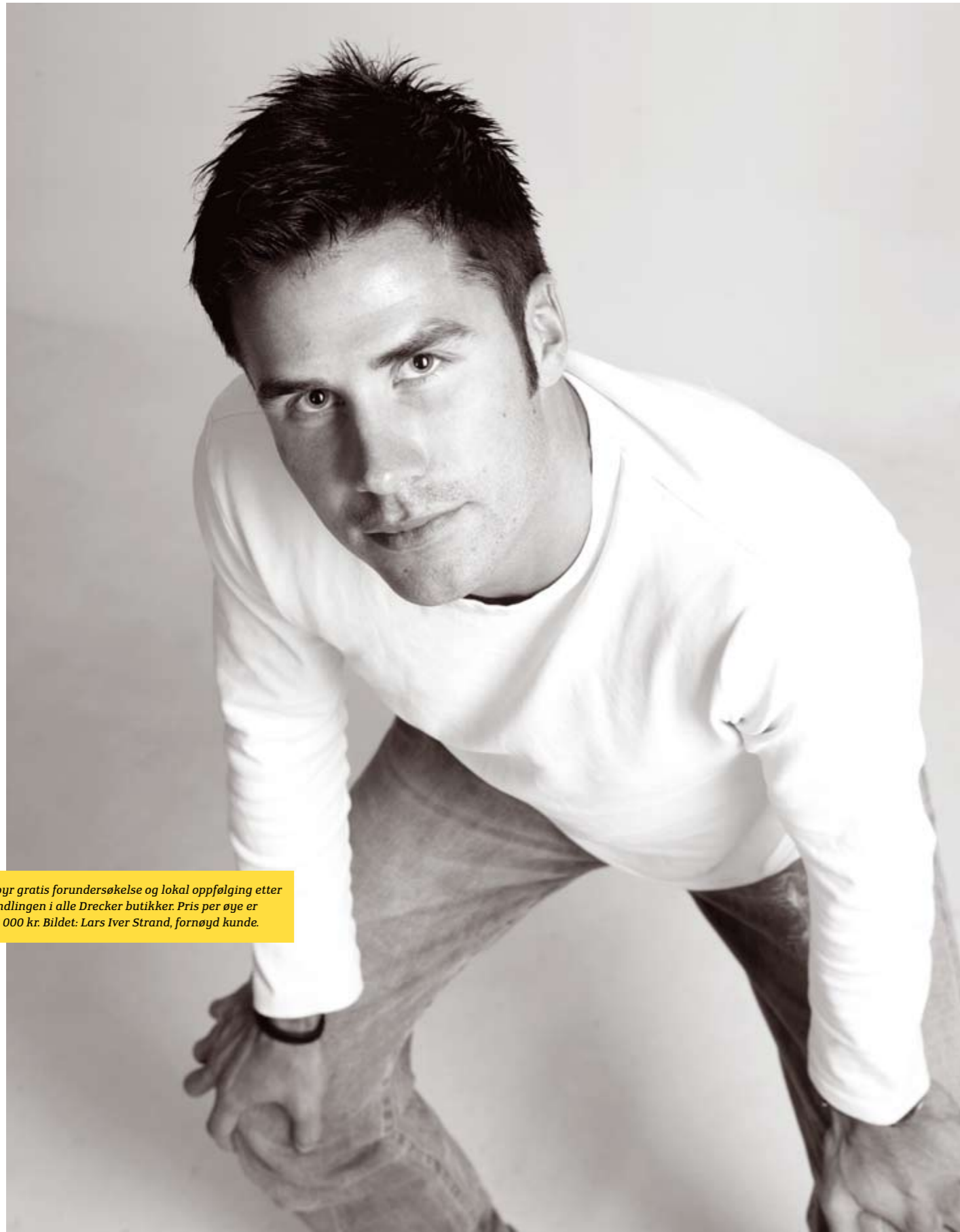
**Lill-Harriet startet sin** karriere i optisk bransje - som butikkmedarbeider. Etter hvert har hun tatt både bachelorgrad og mastergrad i optometri.

«Jeg hadde lyst på et yrke der man jobbet med mennesker, men ikke nødvendigvis syke eller pleietrengende. Jeg fikk mine første briller på barneskolen. De snudde om på en daglig hodepine, og det gjorde inntrykk på meg at briller kunne hjelpe så mye», sier Lill-Harriet.

«Det beste ved å være optiker er kombinasjonen av faglige utfordringer på synsprøverommet, praktisk arbeid på verkstedet og salg av brille-mote i butikken. Man får brukt mange sider av seg selv i løpet av arbeidsdagen.»

*Hva er det viktigste ved yrket?*

«Det absolutt viktigste er å gjøre en god jobb på synsprøverommet, både med hensyn til refraksjon, øyehelse og pasientens ønsker og behov. Det er også viktig å kommunisere godt. Alle pasienter må behandles med respekt. Vi må virkelig lytte til det de sier, ikke hva vi tror de skal si», svarer hun. 👁



Vi tilbyr gratis forundersøkelse og lokal oppfølging etter behandlingen i alle Drecker butikker. Pris per øye er ca. 15 000 kr. Bildet: Lars Iver Strand, fornøyd kunde.

# Øyelaserbehandling - fremtiden for våre øyne!

Å kaste briller og linser for godt, er et sterkt ønske hos mange. Stadig flere velger laserbehandling for å få tilbake sitt gode syn. Årlig gjøres det omkring 20 000 behandlinger i Norge, og antallet er økende.

**Det hele startet tilbake** på midten av 1950-tallet. Ja, du leste riktig. På den tiden ble de første forsøk gjort på å endre hornhinnens fason, slik at briller og kontaktlinser ikke lenger var nødvendig. I dag utfører vi i Memira en laserbehandling hvert 7. minutt og er dermed ledende i Norden.

Metodene var rimelig uendret frem til slutten av 1980-tallet. Da ble ultrafiolette lasere utviklet i USA - lasere med usynlig lys og som ikke utviklet varme der de traff. Slike kalde lasere gjør at det ikke lages brannskader. Dermed kan de brukes på øyets overflate, med en nøyaktighet på mikrometernivå.

Hornhinnen er den klare hinnen som ligger foran den fargede iris i øyet. Krummingen bestemmer hvordan lyset treffer - om synet er klart eller ei. Hornhinnen skal endre krumming bare noen få titalls mikrometer for å oppnå brillefrihet. Med denne laser-teknologien hadde man nå det som skulle til for å forfine teknikken ytterligere.

I starten på 1990-tallet, fikk man i dagene etter øyelaserbehandling både uklart syn og til dels sterke smerter. LASIK-metoden

gjorde slutt på dette i 1995. I dag er denne metoden ytterligere forfinet, slik at de aller fleste kan se på TV samme kveld og dra på jobb dagen etter behandling! «Det er nesten for godt til å være sant - sier gjerne mine kunder på forhånd - før de opplever at det er akkurat slik det er», forteller optometrist Svein Tindlund, fagsjef i Memira.

De fleste er enige i at synet er vår viktigste sans. Hele 80 % av all informasjon vi mottar fra omverden kommer via synet. Derfor er det ikke rart at det er skepsis til å la seg laserbehandle på øynene. Vi i Memira har stor respekt for dette. «Vi legger mye arbeid i å gjøre så gode forundersøkelser som mulig. Her siler vi ut de som oppfyller våre krav til hvem vi kan tilby behandling eller ikke», forteller Sølvi Bangsund, optometrist hos Memira i Tromsø. Hun setter alltid av god tid til informasjon og å svare på spørsmål.

Selve behandlingen er gjort på 4-5 minutter per øye, og selve laseren skal bare virke fra 5 til 30 sekunder.

Og ja - LASIK metoden er smertefri! 👁



## Hvorfor valgte du øyelaserbehandling?

Jeg er mye på tur, både sommer og vinter, og verken briller eller linser fungerte helt. Jeg var lei av briller som var i veien, som dugget om vinteren eller var ubrukelige i regnvær.

Jeg brukte også linser i flere år, men syntes det ble mye styr med linsevæske og linstestill. Det er ikke alltid like enkelt å skifte linser i et telt om vinteren i 20 minus. Synsoperasjon virket som et godt alternativ.

Er du fornøyd med avgjørelsen? Så langt er jeg veldig fornøyd. Selve inngrepet gikk fort, og livet har blitt enklere uten briller eller linser.

# Verdens 10 mest eksklusive merker

Hva ville du kjøpt om ikke mangel på penger sto i veien? Dette spørsmålet ble stilt til 25.000 personer over hele verden.

**Nr. 1: Gucci** Gucci klarer hele tiden å levere topp og lekke accessoarer. Guccio Gucci startet 1921 med å selge ridesaler, saltasker og andre hesterelaterte lærprodukter. Han ble fort kjent for sin gode kvalitet og kunne etter hvert hyre byens beste skreddere. Etter kort tid åpnet han også en butikk i Roma.

**Delt nr. 2: Chanel** Coco Chanel var kallenavnet på Gabrielle Bonheur Chanel som stiftet det franske motehuset i 1910. Chanel er mest kjent for Chanel No. 5, verdens mest solgte parfyme. Duften ble introdusert i 1922, og Paris og Londons rikeste damer kastet seg over den. I dag spenner motehusets produkter fra klær, klokker og solbriller til parfyme og sminke. En ren, klassisk og elegant stil er Chaneles signatur.

**Delt nr. 2: Calvin Klein** Calvin Klein startet med klesdesign i opprørske 1968 og åpnet etter hvert sin lille jakkebutikk i York Hotel. Legenden sier at multimillionær Bonwit Teller gikk inn i feil etasje og endte opp med en ordre på 50.000 dollar. Enten dette er sant eller ikke, sørget Bonwit for at Klein fikk lansert sin første kolleksjon. Og snart ble Calvin Klein kjent som «master of minimalism».

**Nr. 4: Louis Vuitton** Fra sent på 1800-tallet var Louis Vuitton kjent for sekker og koffertar. Det gikk nesten 50 år før de entret motescenen. I dag insisterer en rekke

kvinner på å ha sminken i en Vuitton-veske. For å holde på eksklusiviteten i en masseprodusert hverdag, lager Vuitton serier i begrenset utvalg fra utvalgte designere.


**Nr. 5: Christian Dior** Christian Diors søkte tidlig på 20-tallet ærverdige «École des Sciences Politiques» etter foreldrenes ønske. De hadde store ambisjoner for ham innen diplomatiet. Men da han var ferdig ville han bli kunstner og fikk noen penger av sin far til å åpne et lite galleri. I 1945 startet han som designer og ble kjent for «New Look», som kort betød spisse skuldre, fremhevet barm, smalt liv og ankelsid kjole.

**Nr. 6: Versace** Gianni Versace stiftet sitt Milan-baserte motehus i 1978. Det er fortsatt, også etter hans død i 1997, et familiebasert selskap. Søsteren, Donatella Versace, er kreativ leder, og broren Santo, er CEO. Versace designer og selger et bredt spekter produkter innen luksusmote, accessoarer, parfyme, sminke og interiør.

**Nr. 7: Giorgio Armani** Giorgio Armani er egentlig legeutdannet, men interessen falt fort på fotografi. Før han ble designer, jobbet han både i butikk og som utstillingsarrangør. I dag er han 74 år og eieier av Armani-merket. Motehuset både produserer, distribuerer og selger alt fra klesmote og kosmetikk til interiør, men det er herremoten det snakkes mest om.

**Nr. 8: Ralph Lauren** Ralph Lauren (69) vokste opp i New York, bare et kvartal unna Calvin Klein. Der startet han i ung alder med å selge slips. I dag har han over 35 boutiques USA, og interiørkjeden Ralph Lauren Home har 15 butikker. Du finner tre serier i kolleksjonen i Ralph Lauren: «Polo» for den unge og metrofile, «Black Label» er en mer high-end og egdy urban stil mens «Purple Label» er den ultimate luksusserien.

**Nr. 9: Prada** Prada har også sitt opphav i lærindustrien. Helt tilbake i 1913 startet Mario Prada sin geskjeft. Først da barnebarnet Miuccia arvet selskapet, ble det tatt et alvorlig skritt inn i moteverden. Signaturhåndvesken i Nylon har bidratt til å gjøre familieselskapet til milliardforretning.

**Nr. 10: Yves Saint Laurent** Yves Saint Laurent flyttet hjemmefra som 17-åring for å jobbe for Christian Dior. Som 22-åring ledet han en omorganisering som sies å ha reddet Dior fra finansiell ruin. Kort etter ble han sendt i militæret for å kjempe i Algerie. Men etter 20 dager knakk han sammen av mentale lidelser og ble behandlet med datidens brutale metoder, blant annet elektrosjokk. Han kom seg imidlertid på beina og i 1962 lanserte han sitt eget merke; YSL. 



Hver femte forbruker ville valgt å kjøpe Gucci foran andre luksusmerker hvis de hadde ubegrenset med penger. Chanel og Calvin Klein kommer på andre- og tredje plass.



Gucci er kjent for sine detaljer og kontraster som skaper lekke accessoarer.

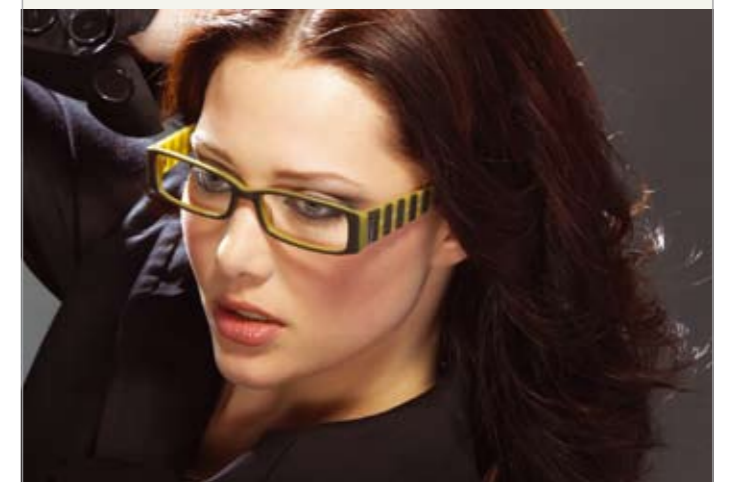


Gucci etablerte seg som et av de mest luksuriøse motemerker allerede på 70-tallet.



Dior er fremfor alt kjent for den såkalte «New look» som han presenterte i 1947. Designet representerte en klassisk eleganse som fremhevet det kvinnelige i utseendet.

## Motekonto®



Ta det på motekonto, et fordelsprogram for merkevarebriller.  
Fra 1000,- i kontantandel + 99,- per mnd i 36 mnd.  
Mulighet for store besparelser på markedets topprodukter!



## Impression!

Vårt beste progressive glass.

- Individuelt design med større synsfelt.
- Meget rask tilvenning.
- Maksimal synsopplevelse og komfort.

For mer informasjon: [www.rodenstock.no](http://www.rodenstock.no)

**R**  
RODENSTOCK

# Aldersbetinget synsforandring

Ved 40-års alderen blir evnen til å fokusere skarpt på nært hold redusert hos de fleste mennesker. Dette kalles presbyopi og er - som mye annet i livet - en av de tingene det ikke er mulig å unngå.

**Det spiller ingen rolle** hvor bra eller dårlig synet ditt er fra før. Når du kommer i 40-års alderen, vil øynene dine miste evnen til å fokusere på nært hold.

For å forstå dette, er det viktig å vite hvordan synsskarpheten fungerer. Den elastiske, krystalliske linsen i øyet endrer form i forhold til avstanden til objektet du ser på. Denne elastisiteten forringes gradvis fra 40-50 års alderen. Det første tegnet merker du gjerne når du leser. Du flytter avisen lengere og lengere bort - til armene «blir for korte». Da kan lesebriller for syn på ca 40 cm være løsningen. For andre avstander kan flerstyrkeglass eller progressive glass være mer komfortable.

### Flerstyrke eller progressive glass

Fordelen med slike glass er at du ikke behøver å bytte briller ved fokusering på forskjellige avstander. I flerstyrkeglass (bi-/trifokale) smeltes det inn et nærfelt, og ved ytterligere behov; et felt for mellomavstand. I disse glassene er det synlige skillelinjer mellom feltene. Styrken i feltene er faste, og i hvert segment kan du kun se på én av-

stand. I progressive glass er det lagt inn en jevn styrkeendring i glasset. Denne styrkeendringen er ikke synlig i glasset. Med progressive glass kan du se klart på alle avstander, alt etter hvor i glasset du ser.

### Progressive kontaktlinser

Progressive kontaktlinser kan være løsningen for deg som ikke ønsker å bruke lesebriller. Takket være avansert kontaktlinsedesign, har vi i dag større mulighet enn tidligere til å gi deg den naturlige fokuseringen du hadde mellom klart syn på avstand, mellomavstand og på nært hold.

### ReSTOR operasjon

Et annet alternativ er ReSTOR operasjon. Her skiftes den naturlige linsen ut med en kunstig linse. Slik reduseres behovet for briller eller kontaktlinser. Under operasjonen settes det inn en linse med litt spesiell optikk. Ved bruk av denne linsen vil det være mulig å beholde noe av lesesyntet selv om øyets naturlige linse er fjernet. Ca. 80 % klarer seg uten lesebriller etter at ReSTOR er operert inn. Metoden benyttes hovedsakelig på store synsfeil. 👁



Presbyopi kan korrigeres med progressive briller, kontaktlinser eller ReSTOR operasjon.

# Lesebriller

## Årgang

# 2008



**Hånden på hjertet**, hadde det ikke vært deilig å slippe å lete etter lesebrillene dine hver dag? Tenk deg aldri mer å bli nødt til å velge samme retter fra menyen som alle andre ved bordet, bare fordi du hadde "glemt" lesebrillene hjemme. Eller hva om du endelig kunne lese hver SMS uten problemer, til tross for at lesebrillene ligger i den andre jakken. Mange av oss har skaffet oss flere par. Dessverre er vi like mange som har innsett at de allikevel aldri finnes i nærheten når vi behøver dem.

Du er ikke alene om å lengte etter et bedre og enklere alternativ. Løsningen er et par moderne flerstyrkelinser. De forandrer kanskje ikke livet ditt, men de kommer i det minste til å forenkle hverdagen for deg både på jobben og i fritiden.

PureVision Multi-Focal er en månedslinse med en nytenkende optisk design der dine øyne instinktivt utnytter rett styrke i linsen. Du får en bra synskvalitet både på nært hold, mellomavstand og på langt hold.

### **Butikken ble kåret til Årets butikk.**

*Hva er oppskriften på suksessen?*

Det spørs jo hvordan man definerer suksess. Det som gjorde oss til Årets butikk var at vi scoret høyest på oppnådde måltall. Da hjelper det å tenke nøkternt på utgiftsiden og ha et riktig sammensatt vareutvalg. Samtidig må man sørge for at kundene har lyst å komme til oss, og ikke minst komme tilbake. Vi har kunder fra et stort omland. 5 kommuner sokner til oss, og vi har blitt kjent med utrolig mange koselige mennesker. Vi får stadig positive tilbakemeldinger på service, produktkunnskap og vareutvalg. Selv definerer jeg suksessen i fornøyde kunder, klemmer, blomster og til og med hjemmelagde fiskekaker og et broderi.

*Hvordan ser du framtiden for optisk bransje?*

Det vil alltid være behov for synskorrigerende hjelpemidler. Sånn sett ser det lyst ut. Valgmulighetene for å korrigere et dårlig syn blir bedre. Det utvikles stadig bedre produkter, både når det gjelder linser og brilleglass. Og et alternativ som flere benytter seg av, er laseroperasjon. Jeg er glad for at vi også kan tilby kundene dette, i samarbeid med Memira. Da får de tatt både forundersøkelsen og etterkontrollene på den Drecker-butikken de vanligvis går til, og kan få tett oppfølging uten å måtte være for mye borte fra jobb.

*Hva er butikkens plan for framtiden?*

Butikkens plan er fremdeles å ta godt vare på kundene våre. Både de vi har fra før og nye som kommer til. Ellers har vi flere spennende konsepter som vi stadig tilbyr våre kunder. Klinikkavtale og ikke minst Motekonto er blitt veldig populært.

Det er også mye som skjer på lille Sjøvegan, med nyetableringer og oppgradering av gamle butikker. Ikke minst har vi fått et etterlengtet polutsalg, så forventningene til økt kundetraffikk er stor blant de næringsdrivende. I alle fall ser jeg meg selv i butikken i nær sagt all framtid. Jeg føler meg privilegert med en jobb jeg trives så godt i, både med kundene og alle mine førte kollegaer i Drecker Optikk. 👁



## Line på Sjøvegan - leder med glimt i øyet!

Hvert år kårer Drecker Optikk «Årets butikk» blant sine optiske forretninger. Kriteriene er knyttet til interne mål for kundetilfredshet og butikkdrift. I år stakk en av Dreckers minste butikker av med prisen.

# En gründerhistorie

Da Peter Drecker i 1960 reiste fra Tyskland til Norge, var det også en idealistisk motivert handling ut fra tanken om å bygge bro mellom landene og menneskene etter den 2. verdenskrig.

Med sin kompetanse innen optometri og idrett, har han alltid gått løs på oppgavene med stor iver og beundringsverdig pågangsmot.

Til å begynne med, og før de avsluttende studiene i Berlin tok til i 1963, jobbet han som optiker i Kongsberg. I 1965 kom han tilbake til Norge. Denne gangen sammen med kona Kari og den lille sønnen Per-Arne. De slo seg ned i Oslo, hvor Peter tok jobb hos Krogh Optikk.

Ferden gikk senere til Vestlandet og Voss, før optiker Paul Ditlefsen i Tromsø fristet hele familien til å komme til Nordens Paris i 1967. Her ble datteren og sangfuglen Anneli født 2 år senere. Etter ankomsten til Tromsø har det gått 41 år med sterk fokus på optikerfaget og idrett.

Fra 1968 til 1976 var han gymnastikklærer på Tromsø Gymnas. Etterhvert ble han også trener og lagleder for flere klubber innen fotball, håndball, volleyball og basketball.

Fra 1973 kombinerte han lærerjobben med deltidsjobb ved Ritøs øyeavdeling. Med sin gode faglige bakgrunn og sterke engasjement for svaksynte og blinde bygget han opp og ledet sykehusets synssentral i 15 år.

I 1988 ble denne sentralen innlemmet i det som i dag er synsseksjonen ved Hjelpemiddelsentralen i Troms Fylke. I disse årene ble det også etablert en slik synsseksjon i Finnmark - bygget opp, og i den første tiden ledet, av Peter Drecker.

Han og hans etter hvert mange medarbeidere, drev utstrakt oppsøkende virksomhet. Dette innebar besøk i alle kriker og kroker i begge fylker for å bistå svaksynte med hjelpemidler. I 1992 kom så oppstarten på det som i dag er blitt Nord-Norges største privateide optikerkjede med 9 optiske forretninger, 1 filial og 1 laserklinikk.

*Hvordan kom du på ideen å starte for deg selv, og hvordan artet startfasen seg?*

Lysten har alltid vært der. Jeg har det nok

i blodet. Generasjoner før meg har vært næringsdrivende, mange i samme bransje. Det avgjørende for min beslutning var at Per-Arne, som 5. generasjon, ville bli optiker. Bygger man opp noe, vil man gjerne overlevere det til neste generasjon. Tidspunktet i 1992 var ikke det gunstige med trange tider og mye arbeidsledighet. Å gå i motbakker har imidlertid alltid fristet meg.

En dag i 1991 våknet jeg til en reportasje i radio hvor man beklaget mangelen på viktige bransjer i Målselv kommune, blant dem optikerbransjen. Dagen etter ringte jeg Stein-Hugo Nilsen, leder i Målselv næringsstjeneste, og samtalen med ham og kommunen ellers var meget positive.

En annen viktig person som bør nevnes var Gudmund Sørensen, sønnen til en gammel venn av meg. Sammen med en medstudent ved høyskolen i Bodø, beskrev han våre planer ovenfor myndighetene under tittelen «Drecker Optikk i Troms fylke». Denne beskrivelsen viste seg meget vellykket og



åpnet mange dører for oss, også senere i andre kommuner. Stein-Hugo Nilsen ble senere vår første adm.leder, og Gudmund Sørensen er i dag styreleder hos oss.

*Hva har vært mest givende ved ditt yrkesvalg?*

Synet vårt er utvilsomt den viktigste og mest brukte sansen vi har. De fleste av oss er helt avhengig av denne sansen og at den til enhver tid fungerer maksimalt. Hos noen av oss er dette dessverre ingen selvfølge. Folk med nedsatt eller problemfylt syn trenger spesialbehandling. De utfordrer våre fagkunnskaper og vår evne til å omgås mennesker og veilede dem hundre prosent. Å hjelpe dem og bidra til at livet deres blir litt lettere, er utrolig givende. Hver dag dette skjer, er en solskinnsdag for meg.

I vår bransje er det en del ting som kunne vært bedre ivaretatt. Å utvikle Drecker Optikk tilbud til å nå alle som trenger synshjelp, enten i form av ny brille eller kontakt-

linser, litt mer spesielle hjelpemidler for svaksynte, gjennom operative inngrep eller øyerelaterte øvelser som skal bedre funksjonsevnen til den enkelte, har alltid vært et overordnet mål for meg.

*Har du en historie du vil dele med oss?*

Det er mange av dem. Historiene kunne fylt noen bøker. De jeg har mest lyst til å fortelle, har i grunnen samme innhold. Etter å ha kunnet hjelpe et menneske i stor «synsnød» og se og føle takknemligheten som vedkommende bokstavelig talt øser utover deg i rikt monn, gjør det meg ydmyk og egentlig liten, samtidig som jeg blir litt stolt. På slike dager kjenner jeg at livet er godt å leve.

Et sted mellom Kautokeino og Karasjok besøkte jeg en dag en 87 år gammel sterk svaksynt kvinne som hadde ett ønske før hun skulle dø, som hun sa. Det var å kunne lese i «Pibelen». Bevæpnet med all verdens tekniske hjelpemidler ankom jeg hennes hyttelignende hus langt inne på vidda. Etter mange forsøk og med hjelp av omtrent alt

jeg hadde med meg, klarte hun å lese noen linjer i den meget velbrukte bibelen.

Hun søkte min hånd, så med tårefylte øyne på meg og sa: Gud velsigne deg. Hva jeg følte da er vanskelig å beskrive, men det var stort og fylt med uendelig mye varme og glede.

Selvsagt finnes det også historier av den muntre sorten. Kautokeinos svar på vår egen Oluf, Mikkel Bongo, som dessverre døde for mange år siden, var plaget med et meget sjenerende dobbeltsyn. Etter en god del eksperimentering lyktes det meg med noen kompliserte glassløsninger å avskaffe dobbeltsynet hans.

Det ble avtalt en kontroll etter noen ukers bruk av den anbefalt brillen. Dagen kom og på mitt spørsmål «Korsn har det gått me brillan», svarte Mikkel: «De har gått pra me prillan, men ka har du gjort me halvpartn av reinan mine?» 👁

Tekst: Natalie Robertsen Foto: Leverandører

Tenk Jackie Kennedy, tenk skolefrøken og framfor alt tenk kvinnelig feminitet. Eksempel på motehus som har tatt til seg dette er Bottega Veneta, Valentino og Marc Jacobs. Her er det størst fokus på plast men Marc Jacobs har også eksperimentert med tofargede metall-briller i herlige kreasjoner.



Store, lett overdimensjonerte og sommerfuglformede briller ser vi hos de fleste brands på solsiden. Litt smalere stenger og mindre logo-typer. Vi ser lek med pepitamønster på stengene hos Dior og dette går helt klart i stil med den sterke vintagetrenden som blåser over landet.



Sterke farger er mer enn noensinne på frammarsj. Burgunder, grønne, røde, fiolett og blåtoner er noe av det som er mest fremtredende i høst. Transparente og tofargede briller der man ser fargen på brillen tones ned fra overkant till nederkant på fronten og også på stengene. Klare sterke farger i orange, grønt, blått, rødt og gult. Blåtoner, grønne nyanser, sterke klare farger, to fargede og utvaskede fargeskalaer.




Utsmykninger på stengene i form av små blomster eller blomstertrykk, morsomme variasjoner og artige fargekombinasjoner.

## Brillettrender 2008/2009

Høsten byr på en herlig og kontrastrik sesong. Det er kitchige farger mot sofistikerte toner og glamour mot kultur. Det er fortid mot framtid og ikke minst fremmede kulturer som blandes med en nyvunnet kjærlighet for vår kulturarv. En flott og inspirerende blanding for mange.

Detaljene på brillene er viktige og vel gjennomtenkte. Vi ser også at detaljer matcher de øvrige linjer fra motehusene

og går igjen såvel på vesker som på sko, belter, kosmetikk, parfymen og smykker. Dette skaper en helhetsfølelse for vare-

merket og en identitet for bærereren. Man skal kunne matche sine designbriller fra Gucci med vesken og beltet. 



Vi ser nye utformninger i buer og kreative linjer. Stengene har mange farger i blåtoner. Perler, steiner - stengene brukes flittig for å markere en attitude.

# Samsyn - to øyne og ett bilde



Bildene som fanges av øyene smeltes sammen til ett bilde i hjernens synssenter. Det kan virke som det er lett å forstå, men egentlig er det vi kaller samsyn mer komplisert enn som så.

Ved fødsel har vi alle forutsetninger klare i synssystemet, men synsstyrken hos et nyfødt barn er ikke ferdig utviklet. Øyet må stimuleres for at det skal få et bra syn, og en normal synsutvikling krever at begge øyne tidlig kan se og oppfatte et skarpt bilde på netthinnen. Om disse forutsetninger er tilstede, og synscellene og nervecellene i hjernens synssystem stimuleres tilstrekkelig, kan styrken utvikles normalt. Alle små barn ser detaljene dårlig på langt hold, men før skolestart har de fleste barn utviklet en normal synsstyrke.

Hvis begge øyne har normal synsstyrke, like stor avbildninger på øyebunnen og

kan fokusere samtidig, er forutsetningene for normalt samsyn gode. Men dersom man ikke kan bruke begge øynene samtidig, for eksempel ved skjeling, kan det skarpe bildet falle midt i den gule flekken i det ene øye og tilside for den gule flekken i det andre. Den som skjeler kan gjennom behandling få god synsstyrke på begge øyne, men det er vanskeligere å få øynene til å fokusere på samme objekt samtidig, og dermed oppnå normalt samsyn.

Andre årsaker til at synsutviklingen forstyrres er at barn kan være født med øyesykdom som grå stær eller en brytningsfeil. Disse tilstandene kan gjøre bildet uskarpt og dermed påvirke samsynet.

Samsyn, eller binokulært syn, betyr at vi har et formål om å se med to øyne og oppfatte enkelbilder med dybde, retning og avstand.

Dersom en person har en horisontal eller vertikal skjeling, kan prismeglass korrigere synsfeil. Prismeglass kan vinkle bildet slik at objektet man skal betrakte flyttes sideveis eller høydeveis og i de fleste tilfeller resulterer dette i at bildet faller på plass i begge øyne. Dobbeltsynet og synsplagene vil dermed i de fleste tilfellene forsvinne. Det blir også lettere å lese, når synsproblemer kan balanseres med rett prismeglass. 👁

## Lei av linsene?

Linser kan være en begrensning. Derfor velger stadig flere å korrigere synet med laser – én gang for alle.

Som en av Dreckers utvalgte kunder får du nå kr **3000,-** i rabatt på øyelaser hos Memira.

Ordinær pris kr 30.000. Vi tilbyr også rentefri nedbetaling fra kr 823,- pr. måned.

Hos Memira får du trygg, velprøvd og smertefri behandling, og du kan gå på jobb dagen etter. Memira er Nordens ledende innen øyelaser med 25 klinikker i Norge, Sverige og Danmark.

Les mer om øyelaser på [www.memira.no](http://www.memira.no).

Unikt tilbud til deg som kunde hos Drecker Optikk!



Bestill **gratis forundersøkelse** i dag!

Ta kontakt med din lokale Drecker Optikk for timebestilling, eller ring Memira tlf **815 00 260**

# Brillefin høstfest

Et fargerikt teppe kler skogen til fest,  
en vinter i vente der høsten er best.  
En tornado av farger gir sjelen min ro.  
Jeg ser på min brille og ønsker meg to

Inspirert av diktet «Høst» av Marit Irene Jensen



## Hvordan kom dere på å flytte hit til nord?

Martin: Først og fremst ville vi oppleve noe annet enn Tyskland. Vi valgte Norge fordi vi har vært flere ganger i Sør-Norge og syntes det både var hyggelige folk og flott natur her. Etter kontakt med Peter Drecker og første møte med ham og adm. leder Natalie, var det enkelt å gå for Hammerfest.

## Deres første inntrykk av Hammerfest?

Katja: Det er veldig spesielt her - landskapet, folk og stemningen. Været var supert høsten vi kom hit!

## Hva er det beste med Norge?

Katja: Alt er litt mer menneskelig her enn i Tyskland. Samfunnet har høyere moralverdier og mindre mistro, og omgangstonen er veldig vennlig. Videre liker vi at Hurtigruta enda er i drift. Det er bra for kystregionene. Vi håper at det fortsetter slik!

Martin: Det er bra at Norge har nok arbeid for alle. Jeg liker at nordmenn ser etter kvalitet og ikke bare ser på pris.

## Hva er det beste med Hammerfest?

Martin: Jeg synes det er koselig med reinsdyr i byen. Dessuten er Hammerfest flerkulturell. Mange kommer hit fra andre steder og vil bli her. Flott at Hammerfest har en fungerende infrastruktur med flyplass, havn, osv. Den første mørketiden har vært en spesiell opplevelse, men det er ikke så mørkt som alle sier at det er. Vi har funnet noen gode venner på kort tid og går regelmessig på visninger i filmklubben. Vi trives! 📽️



# Hammerfest: Katja og Martin på eventyr i nord

For et år siden flyttet tyske Martin, Katja og deres 2 katter til Hammerfest. Da startet Martin som optiker hos Drecker Optikk. De synes ikke livet i nord kan betegnes som ekstremsport.

## Bytt inn din gamle brille nå!

I oktober betaler vi 600,- i innbytte. Gjelder ved kjøp av komplett brille.

**DRECKER OPTIKK**

- dine øyne er verdt det!



ROD TRÅD

## NYHET: Drecker Familie!

Ypperlig når flere i familien bruker briller eller linsar.

### Lønnsomt og eksklusivt!

- 15 % rabatt på på briller og solbriller
- Gratis klinikkavtale for nye linsebrukere
- Unike kampanjer og arrangementer

Drecker Familie-kort tilbys til alle våre kunder som kjøper en komplett brille. Kortet er gyldig i 1 år fra utstedsdato. Kortet aktiviseres automatisk for en ny periode på 1 år etter siste handel. Blir ikke kortet brukt innen ett år, frafaller rabattordningen. Kortet må framvises for å få rabatter.

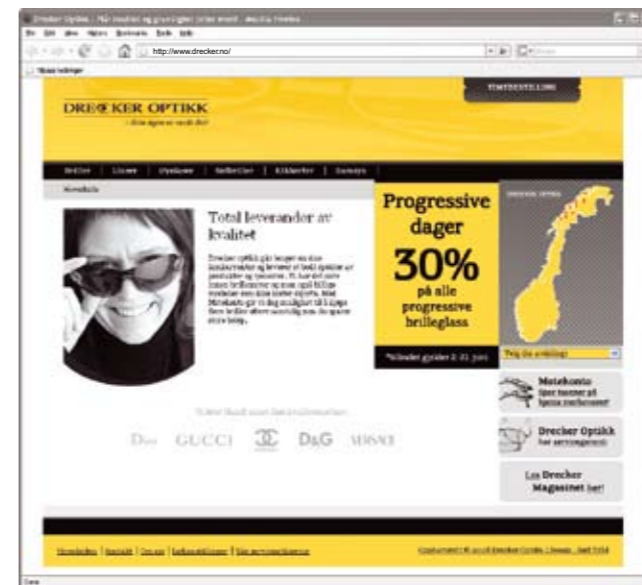
## DRECKER OPTIKK

– dine øyne er verdt det!

### Ny webside

Nå er vi klar med lansering av vår nye webside: [www.drecker.no](http://www.drecker.no).

Her finner du informasjon om våre butikker og alle våre unike konsepter. Vi har lagt stor vekt på å utvikle nye konsepter hvert år, så her er det bare å følge med. Det er nå også mulig å bestille time hos din lokale Drecker-optiker direkte fra sofakroken. 👁



### Butikken på Finnsnes flytter til Amfi-senteret

I slutten av oktober flytter vi vår forretning på Finnsnes til Amfi-senteret. Vi ser fram til å bli en del av Amfi-familien som feirer 3 års jubileum 20. - 24.oktober. Nyåpningen feires med en spennende kampanje. Følg med på [www.drecker.no](http://www.drecker.no). 👁



### Nyoppusset på Bardufoss og Sjøvegan

Besøk våre nyoppussede forretninger på Bardufoss og Sjøvegan. Bardufoss var den første Drecker-butikken som ble åpnet i 1992, mens Sjøvegan så dagens lys i 1994. Begge butikkene har fornyet seg både interiørmessig og i vareutvalget. Nå kan du velge mellom et stort spekter av kjente merkevarer som Dior og Gucci. Motekonto gjør det mulig å kjøpe det du har lyst på uten å tenke på pengeboken. Stikk innom for mer informasjon og en kopp kaffe. 👁

### Behandling med øyelaser

Drecker Optikk og Memira Norge, som er Skandinavias største aktør på laserbehandling, har gått sammen og etablert en klinikk for øyelaserbehandling i Tromsø. Nå kan du få gratis forundersøkelse i alle våre forretninger for å vurdere om du kan laserbehandles. Behandlingen gjennomføres på klinikken i Tromsø, men oppfølgingen får du lokalt hos din

Drecker-optiker, der du bor. Den viktigste suksessfaktoren i dette samarbeidet er at Memira Norge leverer topp teknologi og en erfaren kirurg, og Drecker Optikk følger opp pasientene lokalt.

Kirurgen Ole-Nils Tvenning er utdannet ved Universitetet i Oslo der han ble uteksaminert i 1980. Tvenning ble spe-

sialist i øyesykdommer i 1988. Han har også arbeidet som avdelingsoverlege ved Regionsykehuset i Bodø. Han var den første i Norden som gjennomførte ICL (bakkammerlinse) og er blant de som har gjort flest prosedyrer med dette. Tvenning har lang erfaring med Restore og CLE-operasjoner ved siden av laserbehandling. 👁

## VI STREBER ETTER Å BLI BEST PÅ:

• Tjeneste og produktutvalget • Personlig service • Unike konsepter • Skredderløsninger

## FORDI VI ER:

• Kunnskapsrik • Grundig • Imøtekommende • Løsningsorientert • Stolt



---

# DRECKER OPTIKK

---

*- dine øyne er verdt det!*