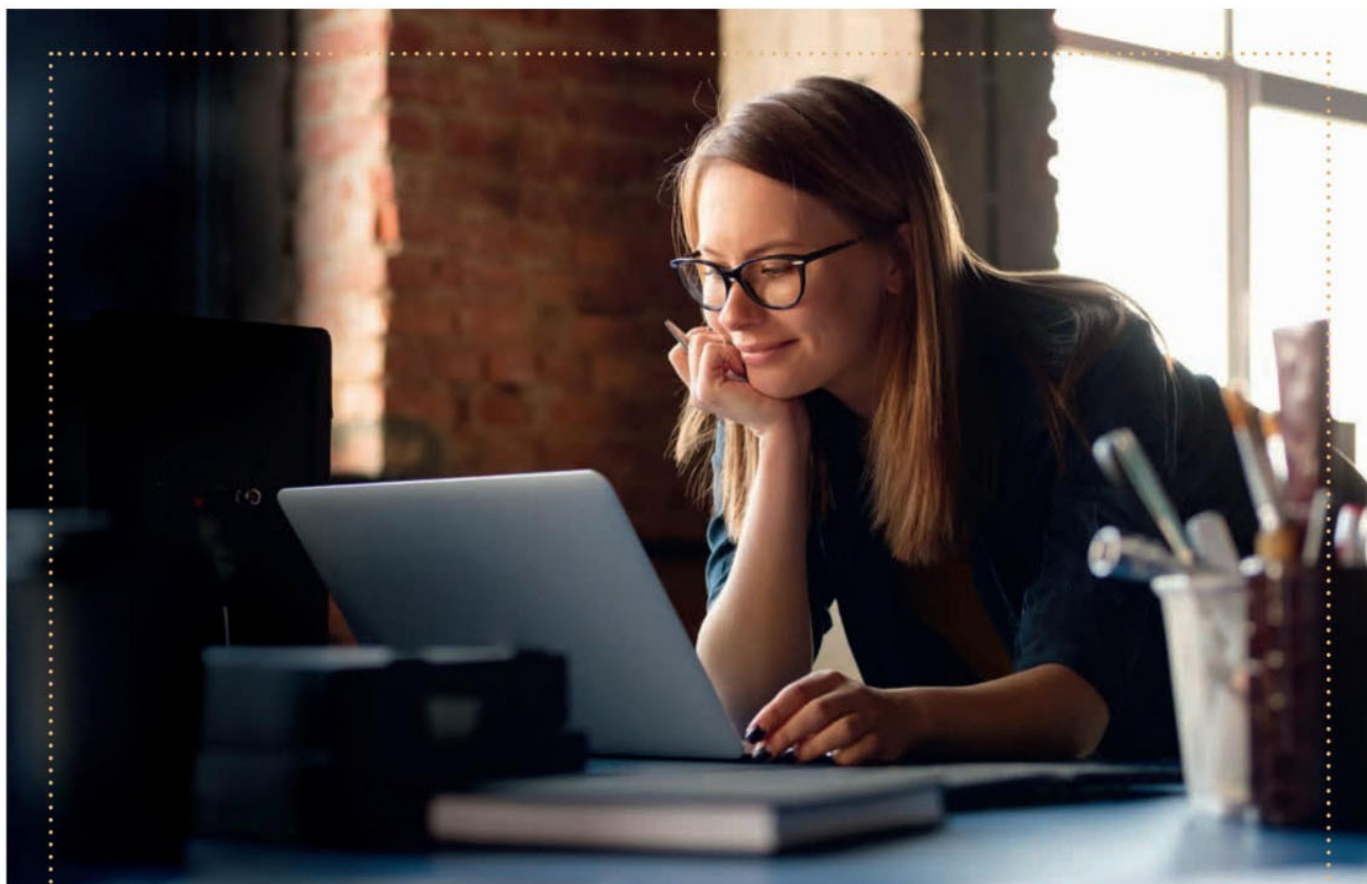




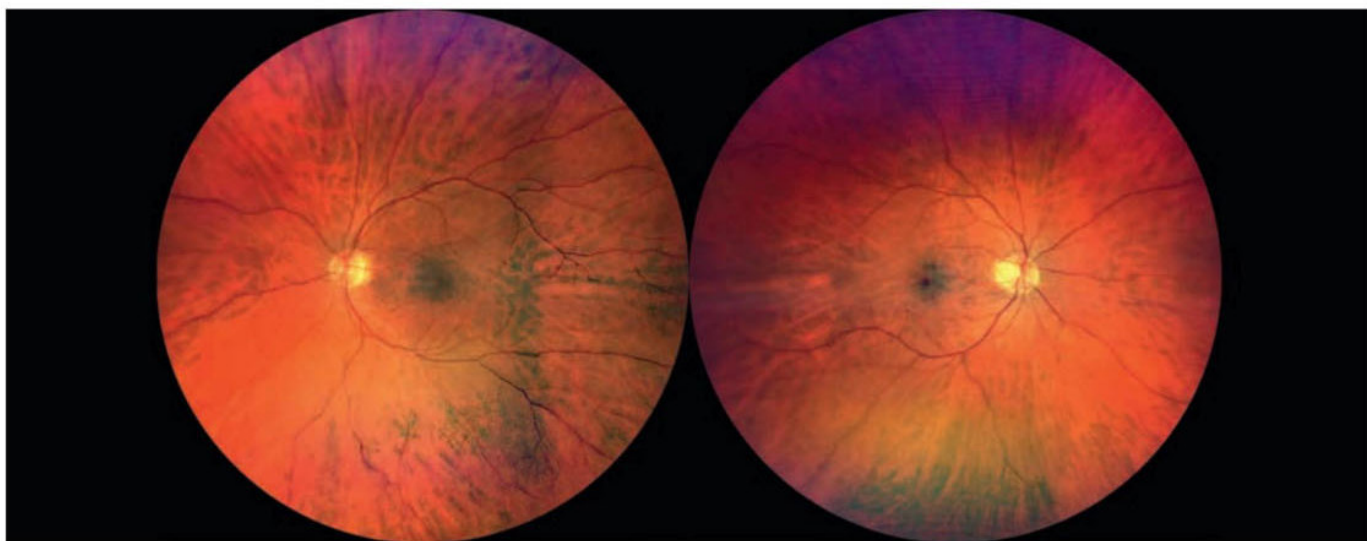
DIGITAL OG SIKKER HENVISNING DIREKTE TIL ØJENLÆGER

EDI Portalen er et nyt tilbud til optikere, der vil kunne sende digitale henvisninger direkte til øjenlæger og andre behandlere og også vil have mulighed for en sikker, digital dialog med dem. Læs her, hvordan portalen er blevet tilpasset optikernes behov, og hvilke fordele den giver.

"Vores ønske har længe været at lave en løsning, hvor optikere kunne henvise direkte digitalt til øjenlægerne," fortæller direktør for Optikerforeningen, Per Michael Larsen.

Han beskriver, hvordan der i lang tid blev eksperimenteret med forskellige modeller, som alle måtte opgives. Allerhelst ønskede foreningen, at optikerne blev tilsluttet det offentlige henvisningssystem.

"Vi spurgte Danske Regioner, om det kunne lade sig gøre, men vi fik nej. Det var ikke med i regionernes plan lige nu. Så var vi strandet der, indtil vi fik en henvendelse fra det danske udviklingshus Nasure, som havde skabt EDI Portalen til tandlæger og mente, optikerne også kunne få glæde af den. Jeg blev med det samme begejstret og sagde, at det lød rigtig spændende."



Det var i efteråret 2022, og siden har Nasure i samarbejde med Optikerforeningen og tre test-butikker arbejdet på at tilpasse portalens funktioner til optikernes behov.

"Nu er vi så klar til at præsentere tilbuddet for vores medlemmer," siger Per Michael Larsen.

EDI står for Electronic Data Interchange, og portalen skal netop bruges til at udveksle elektroniske data.

Josefine Dalsgaard, produktspecialist hos Nasure, fortæller, hvordan EDI Portalen oprindeligt udsprang af et behov i tandlægebranchen for at kunne kommunikere sikkert med andre i sundhedsvæsenet.

"Tandlægerne stod jo med samme udfordring som optikerne. Hvis de hos en patient så tegn på fx mundhulekræft, havde de pligt til at henvise den pågældende til videre undersøgelser på et hospital, men de havde ingen steder at gøre det digitalt. Derfor udviklede vi i Nasure denne portal, hvor de på en sikker måde både kan henvise til og kommunikere digitalt med sundhedsvæsenet."

Nu er portalen gjort klar til også at kunne bruges af optikerne, der som brugere logger på via en browser med et brugernavn og password.

"Hovedideen er," siger Josefine Dalsgaard, "at optikerne på portalen kan benytte sig af de specifikke speciallægehenvisninger, som MedCom har udviklet, så andre i sundhedsvæsenet kan modtage dem og indlæse dem i deres systemer."

"Hvis nu kunden ikke ved, hvilken øjenlæge de vil gå til, kan optikeren lægge henvisningen op på henvisningshotellet, og så kan en hvilken som helst øjenlæge trække

den ned derfra. Det er det samme, som når man hos sin læge fx får en henvisning til en fysioterapeut."

Intet går tabt

Josefine Dalsgaard mener, at portalen kan være med til at styrke optikernes samarbejde med øjenlægerne. "Det kan den bl.a. ved, at optikerne kan kommunikere direkte med øjenlægen om henvisningen. Og hvis der er spørgsmål den anden vej, kan øjenlægen fra sit system skrive tilbage, sådan at man kan have en dialog," siger hun.

Hun mener også, at portalen kan være med til at effektivisere flere arbejdsgange.

"Alene det, at kunderne ikke mere behøver at få en henvisning med i hånden, har jo stor betydning. I stedet kan optikeren henvise direkte og vedhæfte forskellig dokumentation, som ligger sikkert i henvisningshotellet, indtil øjenlægen får brug for det. Desuden kan butikkerne også kommunikere sikkert med hinanden på EDI Portalen, og på portalen er

der også en forbindelse til Mit.dk, så optikeren fx kan sende informationer direkte til kundens indbakke på Mit.dk. Men den største fordel er, at optikeren nemt kan overholde henvisningspligten og har en tryghed i at vide, at informationerne ikke går tabt undervejs.

Nogle medlemmer vil sikkert opleve, de ikke har et behov for dette nye redskab," siger Per Michael Larsen.

"De har måske i forvejen en god dialog med den lokale øjenlæge og er tilfreds med at kommunikere på en sikker mail. Og så er det fint. Andre, især i de lidt større byer, hvor der er mange øjenlæger at vælge imellem, kan få stor glæde af portalen. Også for at sikre, at informationer ikke bliver læst af og misforstået af kunden, som så dukker op hos øjenlægen med helt andre ting, end det optikeren mente burde undersøges."

Alt i alt ser vi EDI Platformen som en rigtig god løsning, der giver os større mulighed for dialog med øjenlægerne og kan højne fagligheden i vores branche."



"Det har stor betydning, at kunderne ikke behøver få en henvisning med i hånden, og optikeren nu kan henvise direkte og vedhæfte forskellig dokumentation, som ligger sikkert i henvisningshotellet, indtil øjenlægen får brug for det."

PER MICHAEL LARSEN.

VI BLIVER TAGET MERE SERIØST

"Det er en gave til os optikere. Øjenlægerne tager os seriøst på en helt ny måde," siger en af testbrugerne af EDI Portalen, Charlotte Stage. Også testbrugeren Ayoe Blohm oplever mere respekt omkring sit arbejde, efter hun er begyndt at bruge portalen. Desuden ser hun den som en vej til mere dialog.

AF BIRGITTE BARTHOLDY

Sammen med to andre bestyrelsesmedlemmer i Optikerforeningen har Charlotte Stage, indehaver af Stage Optik i Vordingborg, været testbruger på den nye EDI Portal. Og undervejs fik hun kun bekræftet, hvor stor en hjælp den var, da hun ved en undersøgelse i sin klinik opdagede et kæmpe ødem på nethinden hos en af sine patienter.

"Via portalen kunne jeg nemt sende billederne af ødemet til en lokal øjenlæge, og han sendte hurtigt min patient videre i systemet og fik ham i behandling indenfor meget kort tid. Jeg ser det som et godt eksempel på, at øjenlægerne reagerer hurtigere og mere seriøst på de henvisninger, vi sender dem via portalen. På den måde er den en gave. Den giver os nye muligheder for at dokumentere, hvad vi kan, og det gør, at øjenlægerne får øjnene op for vores høje faglighed."

Ayoe Blohm, direktør i Buus Optik i Roskilde, har også været testbruger og er enig.

"Hvis man henviste en kunde til øjenlægen ved at skrive på et stykke papir, hvad man syntes, der var galt, var der en chance for, at kunden straks googled, hvad der stod, og konkluderede alt muligt og blev nervøs. Så det ville jeg ikke. Nu kan jeg sige, at jeg skriver direkte til behandleren og tager en dialog med den pågældende om symptomerne, hvis det bliver nødvendigt. På den måde bliver mine kunder ikke unødigt bekymrede, og mine informationer når sikkert frem til de rette. Og hvis kunden ikke har en



"Via portalen kunne jeg nemt sende billederne af ødemet til en lokal øjenlæge, og han sendte hurtigt min patient videre i systemet og fik ham i behandling indenfor meget kort tid."

CHARLOTTE STAGE.

fast øjenlæge, kan jeg lægge henvisningen op på henvisningshotellet, hvor den øjenlæge, kunden vælger, kan hente det ned."

Charlotte Stage har oplevet, at det med at sende en kunde ud af døren med en skriftlig eller mundtlig besked ofte også kan resultere i, at informationerne gik tabt undervejs.

"Men når kunden ringer til øjenlægen og siger, 'jeg har fået en henvisning via min optiker, og den ligger på den portal', har jeg erfaret, at mine oplysninger er blevet brugt på en helt anden måde end før. Og via portalen er jeg også sikker på, at de bliver viderebragt i et sikkert system, hvor reglerne for GDPR er overholdt."

Der er hul igennem

Begge har oplevet, at en enkelt øjenlæge i deres områder ikke mente, at optikere var

en del af sundhedssektoren, og derfor ikke havde lyst til at få henvisninger via portalen.

"Men det er jo udslag af uvidenhed, for vi er jo en sundhedsprofession, og vi hører til, og det viser vi også ved, at vi nu gerne vil have en dialog på denne portal," siger Ayoe Blohm.

De fem optikere i Buus Optik i Roskilde, som hun er medindehaver af, bruger hver især EDI Portalen cirka et par gange om ugen.

"Vi får også henvisninger den anden vej fra hospitalerne. Her er fordelene også, at de nu kan sende informationerne direkte til os om de patienter, vi har til fælles, i stedet for at skulle printe dem ud og give patienterne papirerne med. Hen ad vejen må vi gøre noget for at oplyse øjenlægerne om, at de også har den mulighed."

Både Ayoe Blohm og Charlotte Stage synes, at portalen er nem at bruge.



"Vi skulle lige i min butik vænne os til, at det er en anden måde, man skal skrive på, men det gik hurtigt. Og til gengæld er det et kæmpe plus, at vi kan lægge alle former for bilag ved, også billeder og hele historikken omkring den enkelte," siger Ayoe Blohm.

Charlotte Stage har ligefrem oplevet, at hun i testperioden har fået nye samarbejder med flere øjenlæger rundt omkring på Sjælland.

"På grund af den øjenlæge, der gav os en negativ tilbagemelding, valgte vi at skrive ud til de øjenlæger, vi har tættest på, og forklare, hvordan vi nu kan kontakte dem igennem portalen. Det blev modtaget rigtigt positivt. Tidligere oplevede jeg, det godt kunne være svært at få hul igennem, men det er der nu. Plus, at vi har fået mange tilbagemeldinger, når vi har henvist patienter til dem om, hvad behandlingen og det videre forløb vil være."

Vi skal finde en balance

Charlotte Stage har også informeret sygehuse i sit område om portalen.

"Det resulterede i, at jeg har haft en dialog med Roskilde Sygehus om noget AMD-behandling. Den havde jeg aldrig haft uden EDI Portalen."

Ayoe Blohm har ligeledes flere eksempler på, at portalen har styrket samarbejdet med behandlere.

"De vil jo gerne vide, hvorfor vi henviser, og det kan jeg godt forstå, ellers kan det hurtigt blive lidt en gættekonkurrence. Nu giver vi dem informationerne om, hvad vi har observeret. Og fordi nogle er søde til at skrive tilbage og give feedback på det, vi sender ind, lærer vi alle mere om, hvordan vi giver de bedste behandlinger."

I portalen er et kartotek, hvor man kan søge de behandlere frem, man vil i kontakt med. Den er nem at finde rundt i, siger de, og alle behandlere i sundhedssektoren er derinde.

"Man kan i princippet også kommunikere direkte med en praktiserende læge. Så hvis jeg har mistanke om fx diabetes hos en kunde, kan jeg skrive til lægen, at det måske skal undersøges," siger Ayoe Blohm.

"Men vi skal naturligvis finde en balance, hvor vi kun sender det vigtige materiale videre i systemet."

Det er et redskab, vi skal bruge med omtanke. Jeg kan ikke sidde hver dag og bombardere øjenlægerne med alt muligt og dermed fralægger mig det ansvar, jeg normalt ville tage."

Ayoe Blohm har sidst brugt portalen til at henvise en kunde med tørre øjne til en øjenlæge efter først sammen med lægen at have prøvet forskellige ting.

"Han fandt til sidst en løsning, og vi havde en god erfaringsudveksling, som bidrog til, at begge professioner blev dygtigere. Igen et eksempel på, at portalen er en mulighed for at åbne op for at snakke mere sammen."



"Det er et kæmpe plus, at vi kan lægge alle former for bilag ved, også billeder og hele historikken omkring den enkelte kunde."

AYOE BLOHM.