

Årsmøte i PeF:

## – PraksiseierForeningen får bransjen til å tilpasse seg nye tider

**P**raksiseierForeningens (PeF) årsmøte ble avholdt på Hotel Scandinavia i Oslo den 16. september med 120 deltakere. Formann Edgar Hundsnæs innledet med blant annet å nevne at NTFs fokus på privat praksis har bedret seg betydelig i løpet av de snart tre årene PeF har eksistert, og han uttrykte sin glede over at samarbeidsklimaet med NTF aldri har vært bedre og at PeF har vist seg å være levedyktig.

Innledningsvis ble blikket rettet mot Seierstadutvalgets innstilling i NOU 2005:11.

– Dette er begynnelsen på noe som muligens kommer til å endre tannhelsen i Norge, og tannhelsepolitikken vil trolig formes etter hva vi får ut av denne innstillingen med tiden, sa Hundsnæs. – Privatpraktiserende tannleger må imidlertid være bevisste på at det fortsatt er mange åpne spørsmål, bl.a. om fasttannlegeordning, etableringskontroll og prisregulering, fortsatte han.

Hundsnæs mente også at det i dag ikke ser ut til at noe politisk parti har til hensikt å innføre omfattende endringer i tannhelsetjenesten. Det virker som om det er bred enighet om at man skal styrke tilbudet til svake grupper, som eldre, pleietrengende og stoffmisbrukere. Det er også bred politisk enighet om at profylakse- og informasjonsarbeidet må styrkes. Dette blir arbeidet PeF og NTF skal bidra videre med. – I momssaken ble vi ikke hørt, det blir derfor svært viktig å være en tydelig og forutsigbar gruppe når fremtidens tannhelsekurs skal staves ut, understreket han.

Den tradisjonelle assistenttannlegeordningen er ført videre som en kontraktørordning.

– Denne ordningen utløser ikke moms og er, etter det PeF har grunn til å tro, godkjent av sentrale skattemyndigheter, sa Hundsnæs videre.

### Bedriftsøkonomisk profesjonalitet

Profesjonalitet og grundige bedriftsøkonomiske analyser må til for å drive

en klinikk eller en forsvarlig forretning. Likevel baserer mange praksiseiere i stor grad sin virksomhet på tradisjon og vanetenkning, mente Hundsnæs, og trakk frem eksempler fra både taksering av praksis og honorarnivåer.

Også fordelingsnøkkel mellom assistenttannleger og praksiseier var tema.

Det har lenge vært praktisert en fordelingsnøkkel på 60/40, og til en viss grad 50/50. Dette er bedriftsøkonomisk uheldig, og de fleste praksiseiere bør reforhandle sine kontrakter til tross for at det kan være en tung prosess. Kontraktene må gjenspeile den verden og det kostnadsbilde som gjelder ved dagens drift av tanntlinikker.

Det rådet ingen tvil om hvor viktig det er med gode kontrakter som belyser de fleste områder der konfliktene kan oppstå. I tillegg var det stor enighet i forsamlingen om at assistenttannlegene i større grad må bidra mer til fellesskapet og driften. Ved å ansvarliggjøre den enkelte assistenttannlege for sitt eget bidrag til den totale økonomien mener man å kunne unngå mye av dagens uheldige skjevfordeling.

### Karensbestemmelsene

Det har vist seg at assistenttannlegene mange ganger har en helt annen forståelse av avtalen enn praksiseier på dette punktet, spesielt når praksiseier har sagt opp samarbeidsavtalen. Ofte møter praksiseier da en juridisk feilaktig tolkning om at avtaleinnholdet ikke lenger er gjeldende, og at det ikke er noen hindringer for å ta med seg pasienter og starte for seg selv – dessverre ofte i lokaler i nærheten. PeF har den siste tiden brukt ressurser på å få denne problemstillingen vurdert av eksterne advokater. Tilbakemeldingen er at det ikke er noen avtalerettslige unntak for nettopp assistenttannleger og at de erved er bundet av karensbestemmelsene.

Likevel savnes en rettskraftig uttalelse/dom som gir en mal på hva som gjelder ved kontraktsopphør. Da slike

problemstillinger er så sentrale, ble det i denne sammenheng ytret ønske om at NTF bør bidra økonomisk i konkrete saker der hele standen har bruk for en opprydning og en prinsippavgjørelse.

### Hva bør en praksiseier tjene?

Advokatfullmektig Jørgen Bull fra Pricewaterhouse Coopers, tidligere jurist i Skattedirektoratet, holdt et innlegg om praksiseieres lønnsomhetskrav kontra assistenttannlegenes honorarnivåer.

– Når praksiseier er villig til å investere i en tannlegepraksis og tar på seg det fulle økonomiske og juridiske ansvar og den risiko dette innebærer, er det en selvfølge at han skal ha fortjeneste på driften, sa Bull.

Oppsummert bør følgende oppfylles for en praksiseier med sunn drift:

- Avkastning på investert kapital
- Lønn for arbeidet som tannlege. Bør som minimum ligge på samme lønnsnivå som for en assistenttannlege.
- Lønn for administrative oppgaver.

Den tiden som benyttes til administrative oppgaver må kunne prises. Dette er lønn som bør kunne tas ut i tillegg til lønn for tannlegevirket.

### Hva bør en assistenttannlege tjene?

I denne sammenheng ble det spurt om det ikke var naturlig å sammenligne assistenttannleger med andre akademiske yrkesgrupper, for eksempel en jurist. En jurist uteksaminert i perioden 2000–2004 har i dag en inntekt mellom 338 000–460 000. Etter innspillene fra salen syntes assistenttannlegene å ha en inntekt som ligger et godt stykke over dette.

På bakgrunn av de ovennevnte temaer ble det reist spørsmål om det egentlig lønner seg å engasjere assistenttannleger. For i tillegg til høye lønnskrav kommer blant annet også store krav til ny teknologi, hygiene, utstyr og administrasjon.

Som ytterligere risikomoment ble feilbehandlinger og reklamasjoner nevnt. For å beholde pasienten og bevare et godt omdømme for klinikken, mente mange at praksiseier ikke sjelden retter opp slike feil på egen bekostning.

I denne sammenheng ble det, av advokat Ottar Hovin, presisert at pasienten i stor grad opplever firmaet og ikke den enkelte assistenttannlege som ansvarlig.

– De ser på klinikken som en enhet og ikke som flere firmaer, og dette tydeliggjøres i blant annet klagesaker/reklamasjoner og gjennom besøk av Helsetilsynet. Muligheten for regress mot assistenttannlegen bør være tilstede, sa Hovind.

I henhold til de nye avtalene må man se på assistenttannlegen som en underleverandør som leier ut «hode og hender» for å utføre et stykke arbeid hos innehaver, på lik linje med byggebransjen (entreprise).

Å innføre en form for selvassurans for å trygge ev. fremtidige reklamasjoner ble foreslått. Tanken er at man da skal sette av et beløp fra assistenttannlegen på sperret konto, slik at dette sikrer ev. reklamasjoner de neste fem år.

#### Hvem eier pasientporteføljen?

Problemstillingen rundt dette temaet gjaldt assistenttannlegers urettmessige bruk av praksiseieres informasjon og aktivt oppsøking av pasienter til ny virksomhet, enten som assistenttannlege eller til eget firma. Pasientenes egne valg var holdt utenfor.

Til tross for at det er liten tvil om at pasientene tilhører praksisen og således utgjør virksomhetens portefølje, var det mange møtedeltakere som hadde erfaring fra illojal virksomhet. Ikke sjelden markedsfører assistenttannlegen sitt nye arbeidssted for pasientene før de slutter, og i enkelte tilfeller er regelrett «stjeling» av pasientlister et faktum. Slik handling er både brudd på praksiseiers eiendomsrett over pasientporteføljen og markedsføringsloven, ble det sagt. I tillegg kan det også være et brudd på taushetsplikten.

Slik virksomhet kan få store økonomiske konsekvenser ettersom investeringene i pasientporteføljen er betalt av praksiseier gjennom bl.a. markedsføring, merkevarebygging og oppbygging av klinikken. I tillegg får det store konsekvenser ved salg av en klinikk, ettersom pasientmassen har den faktiske betydning for verdivurderingen. Men nettopp verdien av en pasient råder det usikkerhet om. Jurist i NTF Dag E. Reite presiserte at ordlyden i kontrakten er vesentlig for å sikre seg mot tap av pasientmasse. For å forebygge konflikt ved samarbeidets opphør, er det viktig



PraksiseierForeningens styre. Fra venstre: Nina Gullaksen, styremedlem, Liz Günther, nestleder, Edgar Hundsnes, formann, Carl-Henrik Gullaksen, styremedlem, Odd T. Nesse, styremedlem og Arnt Einar Andersen, styremedlem.

med en klar kontrakt. Eksempelvis kan man avtale at deler av pasientporteføljen skal anses å tilhøre assistenttannlegen – og hvilke pasienter dette i så fall er. Alternativt kan man avtale et vederlag for å «ta med» pasienter – eller eventuelt å ta inn karanteneklausuler. Det bør også inngå hvordan man skal opptre overfor pasientene ved opphør av samarbeidet.

Til tross for at generell avtalerett er gjeldende, råder det usikkerhet om mulighetene for eventuelle erstatningskrav er til stede ved kontraktsbrudd, ettersom domstolene ikke har presedens på dette.

#### Merverdiavgift i tannklinikker

Til tross for at Skattedirektoratet mener at det skal føres fradrag for all merverdiavgift, er det fortsatt forhold som er uavklarte. Blant annet reiser det seg spørsmål om forholdsmessig fradrag og hvilken proSENTSATS man skal fradragsføre. Det er ikke gitt at dette skal være 80 prosent. Skal man forholde seg til den andelen som er knyttet til utleien, eller all avgiften? Hva skjer med uttak ved egen bruk hvis all avgift skal føres?

Jørgen Bull illustrerte det hele med: – Den pølsen man kjøper inn for salg og spiser selv, må det beregnes mva. for. For en praksiseier må det følgelig beregnes avgift som om man leide ut til seg selv.

En annen problemstilling gjaldt usikkerheten om hva som skjer når egne inntekter øker til over 50 prosent. Er man da ikke lenger avgiftspliktig og/eller beholder man fradraget? Behovet for å få snarlige avklaringer i disse

spørsmålene er stort, og det berører hele bransjen. For å unngå at hver enkelt praksiseier må drive gjennom slike saker selv, er det ønskelig at NTF tar nye runder med Skattedirektoratet.

#### Paneldebatt

Et bredt sammensatt panel avsluttet årsmøtet med en debatt som blant annet behandlet juridiske og økonomiske konsekvenser av ulike modeller av samarbeidsavtaler mellom tannleger og eierforholdene til pasientporteføljen.

Når det gjelder pasientporteføljen, konkluderte panelet med at det må nedlegges betydelig mer arbeid ved avtaleinngåelse, og det ble anbefalt å søke juridisk bistand.

Karensbestemmelser ble også debattert, og panelet la vekt på at en tettere dialog mellom praksiseiere vil kunne løse problemer som kan oppstå ved at assistenttannleger bytter arbeidssted/firma.

Honorarfordeling var et annet tema, og det var enighet om at det med fordel kan differensieres mer i samarbeidsavtalene. Blant annet bør klinikker i byer med høy tannlegetetthet og stor pasientkonkurranse tilby assistenttannleger en provisjon med fordelingsnøkkel 30/70 for lettere å klare å drive lønnsomt og forsvarlig.

Paneldebatten ble avsluttet rundt temaet pasienter som ikke møter til timeavtale, og også her var anbefalingen klar: Det er legitimt å sende krav på honorar, selv om behandling ikke er blitt utført.

Carl-Henrik Gullaksen  
styremedlem i PraksiseierForeningen