

# Hva er en pasient verdt?

over grensen av det som oppfattes som etisk forsvarlig. Den eneste reelle sanksjonsmuligheten NTF har dersom medlemmer ikke overholder forpliktelser knyttet til medlemskapet, er eksklusjon. Det vil ikke føre til at den uønskede virksomheten opphører, men det er selvfølgelig en måte for NTF å ta avstand fra kritikkverdige forhold.

Jeg tror likevel at det er mye bedre at NTF konsentrerer seg om holdningsskappende og bevisstgjørende tiltak for å forebygge en uønsket utvikling, enn å bruke mye krefter og oppmerksomhet på å lage straffetiltak for de ytterst få medlemmer som til enhver tid og i et hvilket som helst system vil falle utenfor. Det gir feil signaler til både medlemmene våre og til samfunnet for øvrig hvis vi fokuserer veldig på de få som velger det gale, fremfor det store flertall som tross alt velger det rette

*Kari Odland  
viseformann Bergen Tannlegforening og  
medlem i Sentralt næringsutvalg*



**D**ette innlegget er inspirert av Edgar Hundsnes' innlegg i BTF-nytt nr. 4 mai 2007\*, og kan i noen grad henvise til dette (se nettadresse nedenfor (Red.anm.)). Poenget med mitt innlegg er ikke å gå inn i realitetene i den konkrete saken Hundsnes henviser til, men snarere ta opp noen av de generelle problemstillingene rundt samarbeidskontrakter, goodwill og NTFs holdning til dette. Saken er kun brukt som utgangspunkt.

Samarbeid mellom kolleger er kilde til stadige henvendelser til sekretariatet. NTFs syn er at ansettelseskontrakter er å foretrekke når en tannlege jobber i en annens praksis. Dersom man ønsker å unngå et ansettelsesforhold, inngås i stedet en avtale mellom to selvstendige næringsdrivende. Dette er det vanligste i Norge i dag, men jeg vil ikke gå nærmere inn på fordeler og ulemper ved dette.

Det er vanlig at to tannleger inngår samarbeid ved at en tannlege leier lokaler hos en annen tannlege. Ofte leier tannlegen også tilgang til pasientkartotek (pasientportefølje), og noen ganger bringer han med seg et antall egne pasienter. I en del tilfeller kan også pasientmengden opparbeides fra bunnen av. Det er fritt tannlegevalg i Norge, men retten til å innkalle pasienten har man etter hvert sørget for å definere i kontraktsform. Konflikten oppstår gjerne når det er uklarhet eller uenighet rundt kontrakten, eller enda verre – når det ikke foreligger noen kontrakt.

Hundsnes har henvist til en slik konkret sak. Kort sagt dreier saken seg om i hvilken grad en assistent hadde innkalt pasienter fra den tidligere praksisen til sin nye praksis, og i hvilken grad

assistenten hadde lov til dette i henhold den gitte kontrakten. Det forelå en liste over pasienter assistenten hadde brakt med seg inn i en praksis og derved også ønsket å ta med seg videre etter opphør av praksissamarbeidet. Det sentrale blir da om leier har kalt inn pasienter han ikke hadde rett til å innkalle, og om han skal betale eieren en kompensasjon per pasient.

I den konkrete saken sto partene langt fra hverandre både med hensyn til hvilket antall man hevdet var kontaktet, og vederlaget for dette. Eieren mente det dreide seg om et noe større antall, leieren mente han ikke hadde tatt med seg noen urettmessig. Det ble inngått et forlik. Forliket gikk på at assistenttannlegen skulle betale praksiseier 200 000 kroner. Ut fra denne økonomiske rammen ble det laget et regnestykke hvor det ble konkretisert et antall pasienter på 36, slik at erstatningssummen ble satt til kr 5 555 per pasient. Leieren nektet å godta antall pasienter, men valgte å akseptere beløpet.

Med denne bakgrunnen er jeg usikker på om tallene i dette forliket er direkte overførbart til andre situasjoner. Nettopp derfor ville det, slik jeg ser det, vært ønskelig med en rettkraftig dom, men det er ikke mulig for NTF å utøve press for å få partene til å kjøre saken gjennom rettsapparatet. Vi skal ha forståelse for at dette medfører en kostnad både økonomisk og personlig for de involverte parter. Den økonomiske delen av selve rettsaken kan NTF bidra til gjennom noe støtte fra rettshjelpsfondet, men jeg kan vanskelig se at NTF kan garantere for den økonomiske risikoen ved utfallet av saken. Det ville derfor være en økonomisk risiko for begge parter å gå videre til en domsavgjørelse.

Hundsnes som representerer Praksiseierforeningen (PeF), har en naturlig partsinteresse i slike saker. Det ligger

\* Edgar Hundsnes: Pasientporteføljens verdi. BTF-nytt nr. 4, 2007. Se [www.tannlegeforeningen.no](http://www.tannlegeforeningen.no) – lokalforeninger – Bergen – BTF-nytt

i navnet. PeF skal ta praksiseiers side i konflikter. Som han korrekt sier, vil som regel samme person eie både praksisens utstyr/lokaler og pasientkartotek, og dermed vil det sjelden komme interne interessekonflikter i Praksiseierforeningen.

NTF søker derimot å ha en nøytral holdning. Å være alle tannlegers forening innebærer å ikke ta side i sakene, men forsøke å unngå konflikter eller få partene til å komme frem til en løsning når konflikten er oppstått. Det tilbys mekling i sekretariatet, hvor man forsøker å bringe partene til en forståelse av den juridiske betydningen av den avtalen de har inngått, og dermed komme nærmere hverandre. På denne måten søker man å løse en tvist uten fordyrende rettsbehandling. Dersom dette ikke lykkes, tilbyr NTF å behandle saken i en tvistenemnd, men dette er frivillig. Det er likevel ikke til å unngå at to parter kan havne i en rettsvist.

Det stemmer, som Hundsnes sier, at de sentrale tillitsvalgte i NTF ikke behandler konkrete saker. Det er derimot vanskelig å gardere seg helt mot at sentrale tillitsvalgte kan bli innblandet i konflikter som enkeltperson, det være seg som part eller vitne. Hundsnes var da også selv innkalt som vitne i denne saken. Ikke bare kan sentrale tillitsvalgte være direkte innblandet i sakene, men de kan også sitte med kompetanse rundt generelle forhold som det kan være ønskelig for en av eller begge partene å belyse. For øvrig er ikke et vitne bare vitne for den ene parten, selv om en part kaller inn vitnet. Vitnene skal under ed besvare begge parter spørsmål.

Så til en av sakens prinsipielle kjerne, hva er en pasient verdt? Slik jeg ser det, må vi skille mellom forskjellige

situasjoner. Det kan dreie seg om salg av recallretten til eget aksjeselskap, salg av recallretten til annen tannlege eller erstatningskrav for urettmessig innkallede pasienter.

Når det gjelder salg til eget aksjeselskap, har dette liten betydning etter omlegging av beskatning, men det kan ikke utelukkes at skattemyndighetene ønsker å ha en mening om verdiberegningen. Den uskrevne regelen var at man kunne beregne ca. 30% av årlig brutto omsetning, man skal nok dermed være forsiktig med å bruke 5 555 kroner som et utgangspunkt.

For salg til annen tannlege er det et spørsmål om tilbud og etterspørsel. I områder av landet med mangel på tannleger, vil sannsynligvis verdien av recallretten være tilnærmet null. Hvorfor betale for rett til å kalle inn pasienter når man kan henge opp et skilt og ha fulle timebøker? I sentrale strøk med konkurranse om pasientene, vil recallretten ha en relativt stor verdi, spesielt dersom det dreier seg om en godt innarbeidet praksis. Hvor høy den blir? Så lenge det er fri konkurranse er verdien det en annen er villig til å betale. Jeg kan vanskelig se hvordan vi i NTF kan gå inn og sette standarder for dette.

Så til de urettmessig innkallede pasientene. Det er her det blir virkelig vanskelig. Hundsnes argumentasjon peker nærmest mot å angi forventet brutto omsetning i noe tid fremover som faktisk tap, er det riktig? Når man skal vurdere det, bør det da også tas i betraktning hvor praksisen ligger? Igjen vil det i et strøk med tannlegemangel være lett å etterfylle pasientporteføljen slik at effekten knapt merkes på omsetningen, mens det i sentrale strøk kan foreligge et reelt tap av en ikke ubetydelig størrelse. I Norge gis det sjelden vesentlig

kompensasjon for tort og svie, det er det påviste økonomiske tapet som teller.

Bare for å understreke det: I denne saken aner ikke jeg hva som ligger bak tallene 5 555 kroner per pasient eller 200 000 kroner totalt. Jeg kan derfor ikke kommentere om dette er en fornuftig beregning av praksiseiers reelle tap. Igjen er det synd at saken ikke gikk hele veien i rettsapparatet slik at vi kunne fått en bedre vurdering av recallrettighetenes faktiske verdi.

Det aller enkleste for alle parter hadde vært om slike tema var omtalt i kontrakten. Man kan finne flere tilfeller hvor størrelsen på kompensasjon ved kontraktsavbrudd er avtalt. Vi kan gjerne ta sikte på å inkludere også slike aspekter i NTFs standardkontrakter, men disse kontraktene vil aldri kunne inkludere alles behov. Noen vil alltid måtte gjøre lokale eller personlige tilpasninger. Det aller viktigste er at avtalene er tydelige og blir forstått likt av begge parter.

I kontraktene bør det tas hensyn til hvordan de pasientene leietaker mener å ha med seg inn i praksis skal behandles ved opphør av kontrakt, og hvem disse er. Hvordan skal familie og nære venner håndteres? Og ikke minst – hvordan og av hvem skal pasientene informeres om at de heretter vil komme til en ny tannlege?

Det er ved kontraktsinngåelse man skal ta høyde for alle eventualiteter, når konflikten foreligger er det ofte for sent.

*Jørn André Jørgensen  
medlem av NTFs hovedstyre*