

# Tannleger med gründertalent

Brødrene Torgeir og Eirik Vee ville forbedre og effektivisere informasjonsstrømmen til pasientene og samtidig følge kravet fra pasientrettighetsloven. Resultatet ble et digitalisert informasjonssystem som over 300 privatpraktiserende tannleger har tatt i bruk.

**D**et er fredag formiddag på tannlegekontoret i Haugesund hvor familiebedriften Tannlegene Vee AS holder til. Vi gløtter på døra inn til Torgeir Vee sitt pasientkontor. Han er i ferd med å avslutte behandlingen av ukas siste pasient, Magne Karlsen. Digitalisert informasjon blir gitt via en dataskjerm gjennom programmet Dental Info. Samtidig som Torgeir Vee viser og peker på illustrasjoner og kliniske fotografier forklarer han hvordan hull kan utvikle seg og hva Karlsen kan gjøre for å forhindre dette.

Et raskt museklikk og en informasjonstekst med tips til god munnhygiene kommer ut av skriveren.

– Denne skal du få med deg, sier han til pasienten sin, og stikker utskriften i hånda på Karlsen.

Ett museklikk til og informasjonen som ble gitt føres direkte inn i pasientjournalen.

Karlsen synes det er lettere å ta til seg informasjon nå når han får det illustrert med enkle tegninger og fotografier.

– Du får sett hva som skal gjøres, hva du har i vente, sier Karlsen, og innrømmer at det ikke er all behandling han vet hvordan utføres.

– Programmet er svært informativt. Det viser steg for steg hva som blir gjort, påpeker han.

## Tre informasjonsløsninger

Informasjonssystemet som brødrene Vee har utviklet er tredelt og består foruten av løsningen på behandlingsrom-



Pasient Magne Karlsen (t.v.) synes det er lettere å ta til seg informasjon nå når han får den illustrert med enkle tegninger og tekst, supplert med muntlige forklaringer fra tannlege Torgeir Vee.

met også av en venteromsløsning (Dental Kanal) og faglig innhold til bruk på tannlegers hjemmesider (Dental Web).

– Pasienter har forskjellige måter å tilegne seg informasjon på. Noen foretrekker muntlig informasjon, noen ønsker å se det visuelt, mens andre vil ha det skriftlig. Ved en kombinasjon vil vi som behandlere nå ut til flest mulig, fastslår Torgeir Vee. Han påpeker at pasientene husker mer når de får informasjonen fra flere kanter. Noe han mener er viktig for at pasientene skal være i stand til å gi et informert samtykke.

Karlsen mener at det ikke er alt i forhold til venteromsløsningen som er like relevant for ham. – Men det er veldig interessant og nyttig informasjon, sier Karlsen, og viser til modulene om misfarging og syreskader på tennene.

– Det kan være et problem når du drikker kaffe og brus. Du tenker litt mer

på tennene, blir mer bevisst, legger han til.

## Fordel å kunne faget

Ideen om digitale informasjonssystemer tok form i 2006. Det første programmet de utviklet var venteromsløsningen.

– Vi hadde i utgangspunktet ikke tenkt på andre produkter, sier Eirik Vee. Etter hvert så de likevel nytten av å ha et informasjonsverktøy på behandlingsrommet også.

– Det fantes allerede et annet informasjonsprogram på markedet, men vi ønsket en annen tilnærming, forklarer Torgeir Vee.

Han forteller at de begynte å tegne enkle skisser som trinn for trinn skulle illustrere ulike behandlingsformer. Skissene ble deretter videreutviklet av en frilansgrafiker i Frankrike.

– Sammen kom vi fram til et visuelt uttrykk som vi var tilfreds med, sier

han. Tannlegene mener det er en fordel at de sitter på fagkunnskapen og kunne teste løsningene på egne pasienter. – Dette har gjort det mulig å lage et program som fungerer godt i praksis, fastslår Torgeir Vee.

### Har solgt rundt 750 lisenser

– Løsningen på behandlingsrommet ble populær, hevder Torgeir Vee.

Han forteller at programmet er lett å sette seg inn i. – Etter 10 til 15 minutter skal en beherske programmets funksjoner, men en bør bruke litt tid på å sette seg inn i det faglige innholdet, supplerer Eirik Vee. Han opplyser at de har brukere i alle aldre. I 2007 opprettet gründerne selskapet Ferrule Media AS, men det var først da AS Norsk Dental Depot (NDD) ble interessert i å selge Dental Info, at det virkelig begynte å ta av. Brødrene forteller at programmet nå er markedsledende i Norge.

– Hvordan har informasjonsløsningene blitt mottatt? – Det er veldig få som sier opp programmet. Vi får stadig tilslag, fastslår Torgeir Vee. Per i dag har gründerne solgt rundt 750 lisenser, og over 300 private tannleger bruker løsningene. De resterende er i bruk hos den offentlige helsetjenesten i Rogaland og Nord-Trøndelag. Det medisinsk-odontologiske fakultet i Bergen har også tatt det i bruk på studentklinikken. – Det er det beste kvalitetsstempel vi kunne fått, sier Torgeir Vee, som opplyser at de nå er i dialog med åtte andre fylker, samt Universitetet

i Tromsø. I tillegg snuser de på det utenlandske markedet.

### Satser i Skandinavia

– En kollega i Danmark har oversatt løsningene til dansk og vi har en avtale med Plandent, men det er i startfasen.

– Kan det være aktuelt med flere land? – Vi har snakket med oversettere og kartlagt kostnadene i Sverige, men først må vi få kontroll på Norge og Danmark, sier Torgeir Vee. Han påpeker at det er et deltidprosjekt, som har tatt mer tid enn det burde. – Vi er ikke utdannet innen data, men har tilegnet oss kunnskap underveis, forklarer han, og opplyser at de har fått uvurderlig hjelp av en dyktig programmerer i Tyskland. Brødrene tør ikke å regne på hvor mye tid de har brukt på systemene, men innrømmer at alle ledige minutter har gått med. Ektefellene deres, som også jobber på klinikken, har i tillegg bidratt. Sykepleier Mari Hylander har utarbeidet informasjon om førstehjelp og medikamentbruk, mens tannpleier Taslima Vee har tilpasset programmet til sin yrkesgruppe. Å utvikle noe sammen med Tannpleierforeningen er neste visjon. – Det blir informasjon og promotering av tannpleierne som yrkesgruppe, forklarer Eirik Vee.

### Planer om tannhelseapp

Løsningen er også laget til iPhone og android.

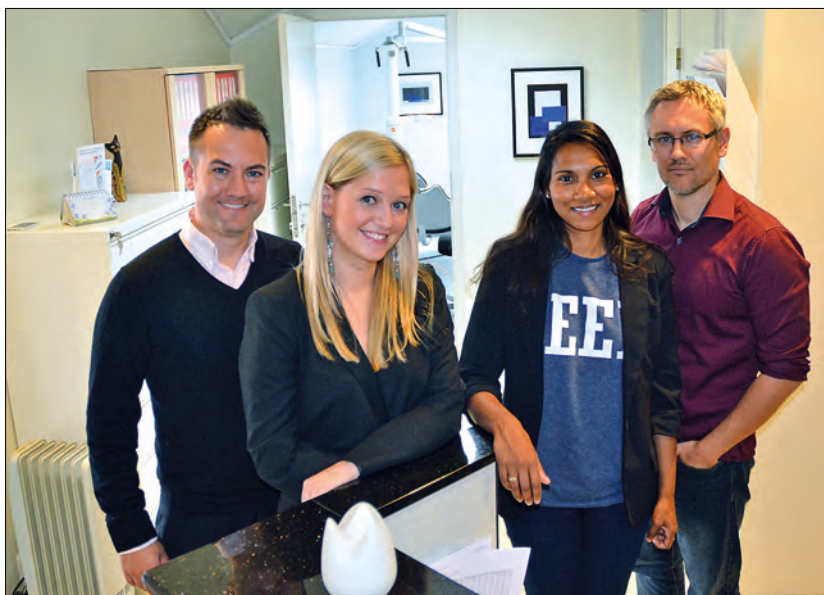
– Foreløpig er den kun til eget bruk, presiserer Torgeir Vee, og fortsetter:

– Kanskje vi gir det ut som en tannhelseapp.

Tannlegene Vee regner med at de kommer til et punkt der de ikke kan videreutvikle produktene lenger, og ser ikke bort i fra at de etter hvert selger seg ut. I så fall har NDD forkjøpsrett. – Bli dere rike av dette?

– Torgeir ler. – Nei, det har heller aldri vært motivasjonen bak. Det er pasientrettighetsloven som har drevet oss. Denne stiller strenge krav til oss som behandlere. Pasientene har rett på informasjon tilpasset sine individuelle forutsetninger som alder, modenhet, erfaring og evne til å ta imot det som blir sagt. – Nå har vi god samvittighet for at pasientene har fått den informasjonen de trenger, fastslår Torgeir Vee.

*Tekst og foto:  
Lise-M. Vikse Kallåk*



Tannlege Torgeir Vee (t.v.) og Eirik Vee har utviklet tre informasjonssystemer både tannleger og pasienter kan ha nytte av. Ektefellene deres, sykepleier Mari Hylander (t.v.) og tannpleier Taslima Vee, har også bidratt i prosessen.