

Spør advokaten

Leietannlegeavtale eller oppdragskontrakt?

Hva er de viktigste forskjellene mellom leietannlegeavtale og oppdragskontrakt som man finner på NTF sine sider?

Svar:

I begge modeller er assistenttannlegen selvstendig næringsdrivende, og skal yte tannlegetjenester i praksiseiers lokaler. I begge modeller er assistenttannlegen ansvarlig for eget arbeid, og driver for egen regning og risiko. Leie eller honorar kan beregnes som en andel av omsetning og assistenttannlegen har økonomisk risiko for ikke-betalt pasientbehandling, uavhengig av hvilken modell som benyttes. I begge modeller er det også viktig at assistenttannlegen har egen direkteoppgjørsavtale med HELFO, og selv sender inn refusjonskrav kun for sine behandlinger.

Den viktigste forskjellen er knyttet til kontantstrømmen: Hvem som krever inn penger fra pasienten, og hvordan assistenttannlegen får sin andel av omsetningen. En annen viktig forskjell er kontakten og tilknyttingen til pasienten. I leietannlegemodellen er det leietannlegen som kaller inn og fakturerer pasienten, for deretter å betale en andel i leie til praksiseier. I oppdragstakermodellen er det praksiseier som kaller inn og fakturerer pasienten, for deretter å betale et honorar til assistenttannlegen.

Leietannlegeavtale

Dette er den tradisjonelle assistenttannlegeavtalen. Leietannlegen kaller inn pasienten, sender faktura til og mottar betaling fra pasientene. Leietannlegen betaler en nærmere avtalt leie av *innarbeidet* pasienthonorar (dvs. utført arbeid) til praksiseier, for å få tilgang til dennes:

- (1) lokaler,
- (2) utstyr,
- (3) hjelpepersonell og
- (4) (i varierende grad) pasientportefølje.

Leietannlegemodellen er naturlig, og best egnet, dersom assistenttannlegen helt eller delvis har egen pasientportefølje og dersom partene er enige om at assistenttannlegens kan opparbeide egen pasientportefølje, eller hvor assistenttannlegen skal overta/kjøre praksiseiers virksomhet.

Det kan i noen situasjoner utløses en plikt for praksiseier til å betale merverdiavgift på deler av leieinntektene. Fra 1. mars 2006 ble det presisert at praksiseiere er forpliktet til å betale merverdiavgift for den delen av leieinntektene som gjelder leie av utstyr og goodwill (tilgang til pasientportefølje), hvis denne overstiger praksiseiers egen inntjening fra tannlegevirksomhet. Praksiseiere har fritak fra merverdiavgiftsplikt dersom *egen* omsetning av tannhelsetjenester er høyere enn denne typen leieinntekter. Den delen av leieinntektene som gjeler leie av lokaler og hjelpepersonell er derimot ikke merverdiavgiftspliktig. Merverdiavgift på leieinntekter fra assistenttannlegen er derfor vanligvis kun aktuelt dersom praksiseier jobber redusert og har flere assistenttannleger.

Oppdragstakeravtale

I denne modellen kjøper praksiseier tannhelsetjenester fra assistenttannlegen

(som oppdragstaker, underleverandør eller kontraktør). Praksiseier kaller inn, sender faktura til og mottar betaling fra pasientene, og betaler et nærmere avtalt honorar til oppdragstaker-tannlegen. Oppdragstakers honorar beregnes av *innbetalt* pasienthonorar, og ikke av innarbeidet honorar (dvs. utført arbeid).

Oppdragstakermodellen kan f.eks. egne seg dersom praksiseier har behov for å kjøpe tannlegetjenester, for å få ekstra kapasitet til å behandle virksomhetens pasienter.

Oppdragstakermodellen ble opprinnelig utviklet som et alternativ til leietannlegemodellen, på grunn av et behov for tilpasning til avgiftslovgivning (merverdiavgift). Det er ikke merverdiavgiftsplikt på salg av helsetjenester. Praksiseier som kjøper helsetjenester fra en annen tannlege har dermed ingen merverdiavgiftspliktig leieinntekt.

NTFs reviderte oppdragstakeravtale ble forelagt skatteetaten i 2017. På bakgrunn av tilbakemeldinger fra Skatteetaten, anses avtalen å ligge innenfor rammene for hva som kan avtales mellom næringsdrivende. Det gjøres oppmerksom på at endringer av betydning i standardavtalen kan innebære økt risiko for gjennomskjæring.

NTF har gjort et omfattende arbeid med kontraktene og hensikten er å ha kontrakter som tjener begge parter og ivaretar en balanse i samarbeidet. Dette er med på å forebygge konflikter på et senere tidspunkt. Vi har skrevet omfattende kommentarer og veiledning til begge kontrakter som våre medlemmer kan finne ved å logge seg inn på våre nettsider.

Dag Kielland Nilsen
Advokat i NTF