

Arnes praksis er til salgs!

Den norske tannlegeforening ønsker at private tannklinikker i Norge skal eies og drives av tannleger. Organiseringen av tannklinikkene har forandret seg fra solopraksis til større klinikker og fagfellesskap, og etter hvert etablering av enkelte kjeder.

 JØRN A. AAS
 ANDRES VARGAS

Det aktuelle foredraget på NTFs landsmøte løftet frem fordeler og ulemper ved å være praksiseier i et marked som er i bevegelse. Arne Lund og Sverre Aukland fra NTFs fagnemnd åpner foredraget med å sparke rundt en klinikkeiers bekymringer og gleder.

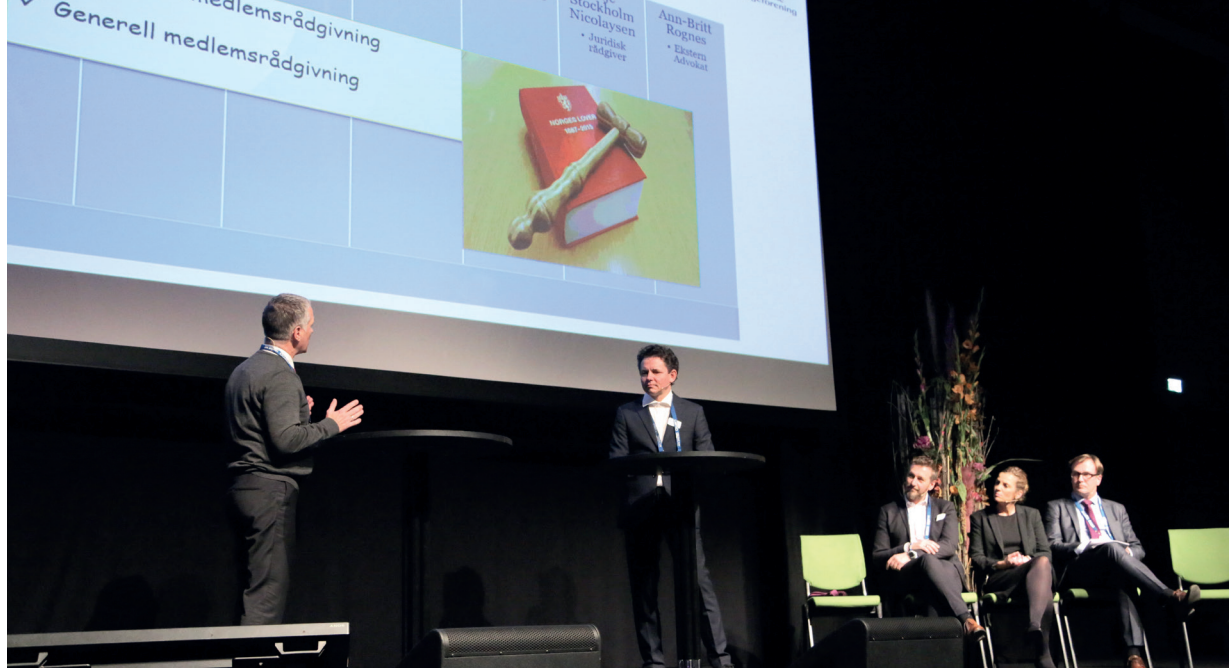
Arne, som klinikkeier, ønsker å være tannlege, han er sliten av administrative krav, medarbeiderproblemer, lange dager på kontoret, utstyr som ryker, IT-ansvar og dårlig samvittighet overfor dem der hjemme. Arne ønsker å bruke tiden på jobb som tannlege, og legge jobben til side i fritiden. Med disse argumentene ønsker Arne å selge sin praksis. Lund og Aukland hadde med seg et panel som representerer forhold som Arne må ta høyde for ved et eventuelt salg av sin praksis. Panelet bestod av president i Den norske tannlegeforening, Camilla Hansen Steinum, Tannlegeforeningens advokater John Frammer og Dag Kielland Nilsen, og siviløkonom Morten Duesund.

Arne vet hva han vil – men hvordan får han det til? NTF har nylig lansert en rekke tiltak for sine medlemmer til hjelp av praksisdrift. Advokatene tar ordet under forelesningen og informerer om medlemsfordelene foreningen tilbyr.

Foreningen lanserer ny nettside i nær fremtid og under medlemsfordeler kan man finne god informasjon under fanen *Jus og arbeidsliv*.

Foreningen har ulik rolle i privat og offentlig sektor. NTF er en arbeidstakerforening for ansatte tannleger i offentlig sektor. I privat sektor er det annerledes, der NTF ikke er en arbeidsgiverforening, men bistår sine næringsdrivende medlemmer i arbeidsgiverspørsmål. Ved uenigheter mellom to medlemmer vil foreningen kunne bistå med mekling for å løse en eventuell konflikt. For praksiseiere kan NTF tilby individuell og generell rådgivning for medlemmene. Generell rådgivning er tilgjengelig på NTF's nettsider, gjennom TrinnVis som har erstattet kvalitetshåndboka, gjennom lokalforeningene, nettkurs, artikler i Tidende og spør advokaten i Tidende. Individuell rådgivning kan finne sted gjennom representasjon, personlig møte, brev og notater, e-post og eventuelle telefonsamtaler.

NTF har i samarbeid med TrinnVis utarbeidet et nettbasert styrings- og kvalitetssystem som er spesialtilpasset tannlegevirksomheter, for å gi støtte til praksisadministrasjon. Videre har medlemmene tilgang til flere nettkurs på medlemsidene til foreningen: HMS for ledere, Smitte-



John Frammer (t.v.) snakker med Arne Lund, mens Morten Duesund, Camilla Hansen Steinum og Dag Kielland Nilsen lytter.

vern og Kjøp/salg av virksomhet. NTF tilbyr også støtte i arbeidsgiverrollen gjennom de ulike foreslåtte arbeidsavtalene og mønsteravtalen for tannhelsesekretærer. Advokaten minner også på at det er mulig med ulike eierskapsmodeller for å drifte en klinikk. Her har foreningen utarbeidet ulike samarbeidskontrakter (oppdragstakermodell, leietannlegemodell) og en aksjonæravtale beregnet på en driftsselskapsmodell.

Hva gjør Arne?

Tilbake til Arnes praksis og et eventuelt salg. Aukland sammenligner Arnes praksis med Brann stadion. Arne ønsker å spille spiss på laget, men blir svett når Aukland ramser opp alle oppgaver som må utføres for holde stadion i drift. Med et tenkt salg kalles økonomen Morten Duesund inn. Aukland spør om bransjen er i ferd med å konsolidere? Duesund svarer at han ikke tror dette vil skje. Ved et salg av praksis beskriver Duesund hvilke ulike interesser selger og kjøper har. Kjøper ønsker en god forretningsdrift med vekst på bunnlinjen (reduere kostnader) og vekst på topplinjen (øke omsetning). Eier av klinikken må spørre seg hvilken verdi man sitter med? Investoren vektlegger Capex (kapitalutgift – hvor mye investerte du for å bygge klinikken?), Opex (driftsutgifter – hvor mye mindre har du tjent per år mot inntekten til assistenttannlegen?), rentabilitet (hva er akseptabel rente på investeringen din?) og risiko.

Tannlegen vil ved et salg vektlegge friheten fra ansvar med administrative oppgaver og personalarbeid. Hvis man velger å selge må man kjenne aktørene og hvilke muligheter som finnes. I dag har vi flere kjeder, kooperativer, interessegrupper og tjenesteytere. Kanskje må tannlegene tenke annerledes og kjøpe tjenester i fagfelt man ikke har

kunnskap om? Tannlegene vektlegger i sin daglige drift en god relasjon med sine pasienter. Med dette står man i et skjæringspunkt mellom helse og forretningsdrift. Vanlig forretningsdrift tilstreber rask vekst over en kort tidsperiode.

Tannlegene har ofte et lengre perspektiv og har en stor verdi i form av sin etiske tankegang. Som selvstendig næringsdrivende kan tannlegene styre sin egen hverdag (arbeidstid) og ferie. Velger man å selge går man over til å være ansatt, der arbeidsgiver styrer.

Advokatene tar ordet. Hvis man vet man skal selge oppfordres det til å bruke god tid før et eventuelt salg. Skill ut eiendom. NTFs advokater kan hjelpe til med en vannrett kontrakt for selger. Kielland bruker et eksempel på å vise forskjellen mellom en kontrakt og en intensjonsavtale. Etter salg har ikke tannlegen oppsigelsesvern (kan bli sagt opp etter tre måneder). Det påpekes den nye eiers styringsrett som kan gå på bekostning av tannlegenes faglige integritet, valg av utstyr, tekniker og avtalefrihet. Styringsretten kan også medføre at pasientene tannlegen tok med seg inn i den nye bedriften fordeles videre i klinikken. Ved en oppsigelse av tannlegen må en eventuell ny klinikk etableres av tannlegen i 10 kilometers avstand til tidligere arbeidsplass. Advokatene oppfordrer til å innhente hjelp før et eventuelt salg og vurdere nøye positive og negative sider før man bestemmer seg.

Avslutningsvis kom det spørsmål fra salen om motivasjonen for kjededannelse. Er motivasjonen noe annet enn økonomisk vinning? På dette spørsmålet svarer Duesund nei. Finansiell eier har ikke lidenskap for faget, det er ønskelig med størst mulig vekst, for så å trekke seg ut. Aukland skyter inn at alle er avhengige av fornøyde medarbeidere for å drive godt. Det er viktig med et godt arbeidsmiljø for å oppnå vekst.