

PRIVAT PRAKSIS

Praktiserende Tandlægers Organisation | nr. 2 - 2025



DET STORE BLUFF 2

Konsekvenserne blev store, da klinikejerne røg ud af det gode selskab

TANDLÆGE PÅ ABONNEMENT

Det ambitiøse svenske tandlægekoncept Dent.me har kig på Danmark

REGIONEN SATTE FODEN NED

Klinikejer er utilfreds med, at Region Hovedstaden har sat en højstegrænse

HERRE I EGET HUS

Søren Hagemann har endelig fået sin egen klinik. Vejen til selvstændighed har ikke været uden bump



Juridisk rådgivning

Stærk kompetent juridisk vejledning - målrettet til klinikejeren



Vi svarer hurtigt - skriv til pto@pto.dk



Vi er kun et opkald væk - ring til **33 12 00 20**



Nyhedsmail med aktuelt og relevant indhold



læs mere på www.pto.dk

B2B

Samarbejdspartnere med indgående branchekendskab



PRIVAT PRAKSIS
Magasin med viden, information og inspiration



Kurser og webinarer
Fokus på klinikdrift og aktuelle udfordringer

A-Z

Vi er med dig igennem hele processen ved køb/salg af klinik



En forening kun for klinikejere



Individuel rådgivning og kurser på din klinik

PRAKSIS+

Forsikringer til dig og din klinik



PTO kursusrejser
Faglige rejser i hele verden



KlinikDag
Faglighed, Fælleskab og FEST



Sundhedsfaglig rådgivning

Dedikeret sundhedsfaglig sparring samt ekspertviden i myndighedskrav og sundhedsret

DET FÅR DU HOS PTO

Praktiserende Tandlægers Organisation (PTO) er en interesseorganisation for klinikejere i privat tandlægepraksis.

Hos PTO er vores primære opgave at omsætte den tillid, vores medlemmer viser os, til konkret handling og at sikre ordentlige forhold for privat tandlægepraksis som en naturlig og integreret del af det primære sundhedsvæsen.

KLINIKEJERNES ORGANISATION

Vi gør vores indflydelse gældende inden for den odontologiske verden, blandt beslutningstagere på Christiansborg og hos de myndigheder, som er med til at afgøre fremtiden for privat tandlægepraksis. Vi er altid klinikejerens stemme - din stemme, hvor din fremtid bliver afgjort.

PTO er en sund, voksende og velfungerende forening i kontinuerlig udvikling. Vi har et stærkt medlemsfællesskab bestående af både erfarne og nye klinikejere.

Det er hos PTO, du finder dit faglige klinikejerfællesskab, din efteruddannelse og kvalificeret sparring. Du kan altid være sikker på, vi har din ryg, når det gælder.

Jeg glæder mig til at byde dig velkommen.

Med venlig hilsen
Ole Marker, direktør



Klinikejerne er gidsler i regionernes ydelseskaos

Leder af Mads Lindkær, formand, PTO

Jeg er medejer af to tandlægeklinikker - den ene i Horsens, den anden ligger i Vamdrup ved Kolding.

Min kompagnon og jeg driver de to klinikker efter nøjagtig de samme sundhedsfaglige standarder. Til gengæld er der stor forskel på patientgrupperne og sygdomsbyrden de to steder.

Forskellen afspejler sig så sandelig også i de årlige kontrolstatistikker. Selvom vi har nøjagtig samme tilgang til patienterne på de to klinikker, er der stor forskel på, hvor vi ligger på ydelser i de to regioner - Midtjylland og Syd. Af demografiske årsager trækker vores patienter bare på flere offentlige ydelser i Vamdrup.

Et voksende antal klinikejere, der tilfældigvis som jeg driver en praksis i et område med mange behandlingskrævende patienter, kommer i klemme i forbindelse med regionernes kontrolstatistikker. PTO har i år mere end nogensinde før måttet yde støtte og rådgive medlemmer, som efter deres regions opfattelse ligger for højt på diverse ydelser.

Det gælder f.eks. Tandkunsten i København. Som du kan læse mere om på side 42 i dette magasin, har Region Hovedstaden pr. 1. april i år pålagt klinikejer Lise-Lotte Olsen en højeste-grænse på 25 pct. på visse ydelser. Det kan blive dyrt for hende, hvis den grænse overskrides.

Efter min mening er det fuldstændig

urimeligt, at klinikejere på den måde bliver taget som gidsler i regionernes ydelseskaos. Det kan da ikke være rigtigt, at vi skal straffes for at passe vores arbejde og behandle folks sygdom. Alternativt må vi bede visse patienter om at gå et andet sted hen. Det er jo helt uholdbart. Klinikejeren skal ikke betale for patienternes sygdom.

Det hele bunder i "særloven", som branchen har været administreret efter, siden regionerne i 2018 opsagde overenskomsten med de privatpraktiserende tandlæger. Langt om længe er regeringen nu gået i gang med forhandlingerne om en ny model for voksentandplejen.

I den forbindelse har PTO brugt en del krudt på over for udvalgte politikere at præsentere en model med en anden fordeling af pengene til patientgrupperne grøn, gul og rød.

Vi udvider i første omgang ikke den økonomiske ramme, men flytter groft sagt nogle penge fra dem med det mindste behandlingsbehov - grøn - til dem med det største behov - rød.

Pengene skal først og fremmest bruges rigtigt til gavn for patientgruppen og det danske sundhedssystem som helhed. Mere sundhed gennem bedre tandsundhed.

Vores ønske til en kommende model for voksentandplejen i privat praksis er, at den bliver transparent og tager højde for, at tandlæger kan have forskellige



patientgrupper med forskellige behandlingsbehov. Og så må den rigtige styring med kontrolstatistikker høre op. Vi har intet imod at blive kigget efter i sømmene og kontrolleret. Det er kun rimeligt. Det er trods alt offentlige midler, vi taler om.

Vi skal have en struktur, så tandlæger til enhver tid kan give deres patienter den behandling, de har brug for. Enten med tilskud eller som "frie patienter" hvis rammen er brugt op. Vi er ikke en patientorganisation, vi er en klinikejerorganisation, som repræsenterer faglighed og muligheder. Så må samfundet vurdere, hvor meget det vil prioritere tænder og sundhed.

Skrækscenariet er, at vi blot får en model som i dag, og vi ser ind i en fremtid, hvor det kan blive vanskeligt at få nogen til at overtage klinikker i områder, hvor patienterne har dårligere tænder end gennemsnittet.



MELD DIG IND
← HER

KlinikDag 2025

pto.dk/klinikdag

24. oktober

Ses vi til
Faglighed, Fællesskab & FEST
for hele klinikken?

Scan QR-koden og læs mere



Scan QR-koden
og læs mere



Ses vi til Faglighed, Fællesskab & FEST for hele klinikken?

Køb din billet i dag og sæt kryds i kalenderen den 24. oktober 2025 – til en dag, hvor både klinikejere, ansatte tandlæger, tandplejere og klinikassistenter er sammen, får faglig inspiration og aktiveret lattermusklerne.

ÅRETS TEMA:

Tiltrækning og tilknytning

KlinikDag indledes med en stærk åbningsdebat om forskellige aldersgruppers tilgang til jobmarked, arbejdsopgaver og kollegaer.

Mod Gen Z, Millennials, Generation X og uddannelsesledere i en skarp debat om den enkelte generations unikke perspektiver, værdier og forventninger. Og hvilken betydning det har for arbejdspladsen?

Kom og bidrag til en engagerende diskussion om at bygge bro mellem generationerne og samtidig skabe et harmonisk og produktivt arbejdsmiljø på klinikken.

Dagsprogram: Kr. 1.600,- / person

Prisen er inklusiv: Faglige oplæg og forplejning hele dagen

Dagsprogram + FESTEN: Kr. 2.700,- / person

Prisen er inklusiv: Faglige oplæg og forplejning hele dagen
+ 3 retters middag med vinmenu + underholdning + FEST med DJ

KlinikDag 2025

Faglighed, Fællesskab & FEST 24. oktober

Sted: VINGSTED Hotel & Conferencecenter - Tidspunkt: Fredag den 24. oktober 2025 - Tilmelding: www.pto.dk

Antallet af pladser er begrænset – bestil derfor billetter til hele klinikken hurtigst muligt.

Udgiver:

Praktiserende Tandlægers Organisation
Gunnar Clausens Vej 34, 8260 Viby J
Tlf.: 33 12 00 20 | pto@pto.dk | www.pto.dk

Ansvarshavende redaktør: Ole Marker, PTO

Layout: Pernille From Klausen, PTO
Tryk: Stibo Complete
Oplag: 1800 stk.
ISSN: 2794-848X

Annoncesalg:

Stibo Complete | Kasper Kristensen
Telefon 76 10 11 47 | kakr@stibo.com
stibocomplete.com

Næste magasin udkommer i uge 38, 2025



PRIVAT PRAKSIS

Praktiserende Tandlægers Organisation | nr. 2 - 2025

TEMA

Personale

- 06 Unge har mange udfordringer
- 11 Konsulent: Det handler ikke kun om løn
- 12 Opsang fra skoleleder: Tal professionen op
- 14 Hvad er fleksjob?

TEMA

Bedrageri

- 34 Medarbejder snød sig til 1 mio. kr. ekstra i løn
- 36 "Min tillid til andre har lidt et knæk"
- 38 Sådan reducerer du risikoen for svindel

INDHOLD

- 16 Nyt i Sverige: Tandlæge på abonnement - næste stop kan blive Danmark
- 22 PTO-direktør: "Modellen får det svært i Danmark"
- 24 År ét på klinikken: Sørensen vej til egen praksis
- 28 Det store bluff - del 2: Ude af det gode selskab
- 32 OK25: Det bliver dyrt
- 40 Revisor advarer: Skattesmæk på 112 pct.
- 42 Klinikejer om kontrolbesøg: "De kom kun for at spare penge for regionen"
- 47 Ingen behandling eller journal uden patientens informerede samtykke



Undgå det der driller - læs nyhederne fra PTO

Uden nogen form for selvmedlidenhed vil jeg i en alder af 60 år slå fast, at livet skal være fri for unødvendige ting og sager, der driller.

Det lyder måske som en utopi, for der er altid noget, som kommer på tværs og ødelægger freden. Det er heller ikke freden, vi skal søge, men forudsigeligheden - og det kan man planlægge sig ud af både i det private og i særdeleshed i arbejdslivet.

Dagen i dag skal være som dagen i går og helst som sidste uge, så er klinikejeren i zen og kan nyde sin faglighed.

Jeg hjælper hver dag klinikejere om forhold, der driller, og det har jeg gjort i mange år. I overvejende grad er det problemer, som man kunne have forudset og sikret på forhånd.

Der er sågar et mønster. For det, der driller, er i 99 pct. af tilfældene forbundet med lovgivning, administration og HR. Det er næsten aldrig noget fagligt og sjældent den kerneydelse, som tandlægen leverer.

Forudsigelighed skal dyrkes

Jeg vil gerne, at alle PTO's medlemmer - alle vores mange klinikejere - skal dyrke forudsigeligheden, for gennem den kommer overskuddet og arbejdsglæden

Om du selv opsøger og forholder dig til alt det, du skal vide, eller i højere grad lytter og søger hjælp hos os, er helt op til dig. Vi er klar til at hjælpe med stort og småt, men det kræver, at du som minimum holder dig orienteret om det, vi siger og skriver.

Vi gør os umage for at sikre, at du som PTO-medlem får lige præcis den information, du har brug for - til rette tid. Du skal betragte vores informationer som en sikring af forudsigeligheden og roen på klinikken, og jeg synes, du skal få den tilsendt direkte til en mail, du læser selv.

Ser ikke mails

Desværre er det ikke sådan i dag. Mere end 20 pct. af medlemmerne ser ikke PTO's nyhedsmails.

Jeg forstår godt, hvis du lader andre holde øje med klinikens mail. Det har jeg også selv gjort. Men så skal personalet også instrueres i, hvad du skal se, og hvad de uden videre kan slette. Senest har vi oplevet, at vigtig information om den forsikringspligt, der netop er trådt i kraft, ikke er blevet læst af rette vedkommende - i værste fald slettet.

I 2025 kommer der til at ske mange indgribende ændringer for voksentandplejen og privat praksis. Informationer, som du skal forholde dig til, og som vi gerne vil kunne være sikre på, at du læser.

Klumme af
Ole Marker, direktør, PTO



Jeg vil derfor kraftigt opfordre til, at den mailadresse, som PTO sender nyhedsmails til, er din private. Så er vi sikre på, at du får vores mails og læser de relevante informationer, som har betydning for dig og din klinik. Til gengæld lover vi at arbejde behårdt for at minimere alt det, der kan drille, og at sikre dig en forudsigelig hverdag som klinikejer.

Derfor: Skriv til os allerede i dag, hvis du ikke har oplyst din private mail - og husk at deltage i vores gratis webinarer.

DET BRUGER PTO DINE OPLYSNINGER TIL:

Privat e-mail: Vigtige informationer og nyheder målrettet dig som medlem

Faktura e-mail: Hvis du ønsker opkrævninger sendt til en bestemt e-mail

Privat adresse: Så medlemsmagasinet PRIVAT PRAKSIS når frem til netop dig

Klinik-info: Klinikens navn, adresse og CVR-nummer

Ydernummer: Sikrer unik identifikation ved rådgivning

ER DINE OPLYSNINGER KORREKTE?



Scan QR-koden
og opdatér dine
medlemsoplysninger

Unge har mange udfordringer – stor risiko for frafald

Manglen på klinikassistenter gør det bydende nødvendigt at undgå frafald under uddannelsen – og at de uddannede bliver i job. Situationen kræver en ekstraordinær indsats fra alle, fastslår skoleleder Bo Danielsen, Skolen for Klinikassistenter og Tandplejere.

Af Henrik Grønvald, PTO

Tandlægebranchen er i desperat mangel på klinikassistenter, og tilførslen er ikke høj nok til at imødekomme efterspørgslen.

Problemet bliver ikke bedre af, at et stort antal elever falder fra, mens de går på uddannelsesinstitutionerne. Ifølge en frafaldsanalyse fra PR- og kommunikations-

bureauet Lead Agency fra juni 2023 begyndte 632 elever eksempelvis på uddannelsen til tandklinikassistent i skoleåret 2021-2022. Samme år afbrød 429 elever deres uddannelse. Samlet set kom der 250 nye klinikassistenter ud det år.

Det voldsomme svind undervejs skyldes helt overordnet ifølge skoleleder Bo Danielsen, SKT, Skolen for Klinikassistenter og Tandplejere ved Københavns Universitet, at en stor del af de unge, som vælger tandklinikassistentuddannelsen, er meget usikre på, hvad de overhovedet vil være.

”Fremgangsmåden er, at man prøver noget og konstaterer så måske, at det ikke skulle være det alligevel. De unge har ofte ingen erhvervskontakter og ved som regel ikke helt, hvad de går ind til. Hvis forventningerne ikke bliver indfriet, så prøver de noget andet,” forklarer han.

Over 40 pct. faldt fra

Som direkte forsyningsled til en branche med en voldsom efterspørgsel på nyuddannede har SKT derfor i flere år kæmpet for at reducere frafaldet. Tidligere fik over 40 pct. af de elever, der begyndte på uddannelsen til tandklinikassistent, aldrig et eksamensbevis fra skolen, og det var utilfredsstillende for alle parter, fastslår Bo Danielsen.

”Det er vigtigt, at vi får så mange som

muligt ind på uddannelsen – og at de gennemfører. Ellers får tandklinikkerne vanskeligt ved at skaffe elever og uddannet personale nok i fremtiden,” forklarer skolelederen og tilføjer:

”Det har også stor betydning for vores økonomi, hvis en stor del af eleverne falder fra. Selv om vi slås med nogle af de samme udfordringer, som der er på mange andre erhvervsuddannelser, er frafaldet nu omkring 25 pct.,” forklarer skolelederen.

Andre præmisser

At nå dertil har krævet en særlig indsats, understreger Bo Danielsen. I fortsættelse heraf bør arbejdsgiverne også være forberedt på, at ansættelse og indslusning af unge medarbejdere skal ske på andre præmisser end tidligere.

”Det er ikke bare *business as usual*”, fastslår han.

”Unge i dag er ikke, som unge var for en generation siden. Sådant har det nok altid været, men når det er sagt, så er der også bare mange unge, som er sårbare, og det skal arbejdsgiverne være opmærksomme på,” fastslår Bo Danielsen.

Personalets omgang med de studerende på skolen er fyldt med dilemmaer. På den ene side er de studerende meget dygtige

”DET ER VIGTIGT, AT VI FÅR SÅ MANGE SOM MULIGT IND PÅ UDDANNELSEN – OG AT DE GENNEMFØRER. ELLERS FÅR TANDKLINIKKERNE VANSKELIGT VED AT SKAFFE ELEVER OG UDDANNET PERSONALE NOK I FREMTIDEN

Bo Danielsen, skoleleder, Skolen for Klinikassistenter og Tandplejere

til nogle ting. På den anden side er de ifølge skolelederen også meget udfordrede.

”De er f.eks. rigtig gode til at træde op og sige noget, men samtidig kan de også være enormt usikre og bange for ikke at slå til. Nogle er umiddelbart meget vel fungerende og kan alt muligt, men de har også angst og lider af alt muligt.”

Hensyn til diagnoser

Mange studerende har i dag diagnoser, som skolen skal forsøge at tage hensyn til. Det kan f.eks. være i form af ekstra tid til eksamener, eller at de skal have lov til at modtage undervisning under særlige forhold. Dertil kommer, at mange børn opdrages anderledes i dag og får en anden anerkendelse - og måske mere ukritisk - opmærksomhed af deres nærmeste, mener Bo Danielsen.

”Børn er jo ønskeprojekter for mange forældre og får at vide, at de er Guds gave til menneskeheden. Det er selvfølgelig helt i orden at lade børn mærke, at de er meget elskede, men man skal ikke overrose sine børn. Når de bliver ældre, så tror de, at alt, hvad de frembringer, er verdens bedste.”

Manglen på kritisk modspil under opvæksten giver ifølge skolelederen udfordringer i undervisningen. I særdeleshed i forbindelse med prøver og eksamener.



Foto: Skolen for Klinikassistenter og Tandplejere

ELEVERNES 10 MEST UDBREDTE ÅRSAGER TIL AT STOPPE:

1. Jeg var stresset
2. Andre personlige årsager
3. Jeg var ikke glad for den læreplads, jeg var på
4. Jeg følte ikke, at min læreplads og jeg var det rette match
5. Jeg syntes det, vi havde om på uddannelsen, var meget fjernt fra virkeligheden på klinikken
6. Jeg følte mig alene
7. Det faglige niveau var for lavt
8. Jeg ville tage et job i stedet for at uddanne mig
9. Jeg syntes alligevel ikke, uddannelsen var relevant for mig
10. Jeg oplevede, at min læreplads ikke var glad for/tilfreds med mig

Kilde: Lead Agency's frafaldsanalyse, juni 2023



” I STEDET FOR AT STÅ FAST ER DET EN GOD IDÉ AT LYTTE OG VISE IMØDEKOMMENHED.

Bo Danielsen, skoleleder, Skolen for Klinikassistenter og Tandplejere

”Når vi siger, at de har leveret noget skidt, så bryder de sammen, fordi de synes, de har gjort sig umage og fortjent en højere karakter. Men vi honorerer præstationer efter kvaliteten. Ikke efter, hvad den studerende selv synes, han eller hun har fortjent.”

Tager det personligt

Formidlingen af kritikken er imidlertid helt afgørende for det videre forløb og særligt elevens fortsatte motivation.

”Vi har nogle elever, som synes, at det er meget, meget svært. Derfor er det supervigtigt, at man understreger, at det er ikke dem som personer, vi evaluerer. Det er deres præstation eller produkt. De tager det lynhurtigt personligt. De er mere følsomme end for blot 20 år siden,” mener skolelederen.

Selv om SKT forsøger at danne og uddanne, og at de unge ifølge Bo Danielsen gennemgår en markant udviklingsproces på skolen, skal arbejdsgiverne alligevel være forberedt på, at de får en anden type medarbejdere ud end for blot et par årtier siden, understreger han.

Vil ikke være nederst

”Med de unge, vi får ind på skolen i dag, kan vi ikke mølle nogen ud, som er sådan, som unge mennesker var i gamle dage. De er anderledes og har nogle andre forventninger til at være på en arbejdsplads,” fortæller Bo Danielsen.

Eksempelvis accepterer de unge ikke

nødvendigt at være nederst i hierarkiet, fordi de er nyuddannede.

”De synes ikke, det er fair, at den sidst ankomne har den ældste og dårligste stol nede for enden af gangen, mens de tre ejere sidder med nye stole henne ved indgangsdøren. De kan heller ikke se nogen logik i, at ældre medarbejdere må placere deres ferie først, når der skal lægges ferieplan. De vil ses og høres som alle mulige andre,” understreger Bo Danielsen.

Tilbagemeldingen til skolen fra nogle af de elever, som er kommet ud på en klinik, er, at de ikke oplever at blive hørt. Ingen spørger til, hvordan de trives, eller om de har det godt.

Strid om mødetid

”Man tager bare for givet, at det har de. Og hvis der er et eller andet, så må de indordne sig,” fortæller han.

Et stridspunkt kan være et afslag på et ønske om at komme fem minutter for sent hver dag, fordi eleven ellers skal

med en tidligere bus, og så møder alt for tidligt. I nogle tilfælde kan resultatet være, at eleven stopper. Men det kunne have været undgået, mener skolelederen.

”I stedet for, at uddannelsesaftalen opsiges med risiko for, at den unge derefter søger andre veje, kunne det måske være løst med et kompromis,” foreslår Bo Danielsen.

”Måske kunne eleven godt få lov til at komme kl. 8.05 med de fordele, det ville indebære for hende, hvis hun så til gengæld lavede alle forberedelserne, inden hun tog hjem dagen forinden. Så kan tandlægen stadig gå i gang kl. 8.00.”

Skolelederen opfordrer til at være fleksibel og forstående om forhold, der er vigtige for den unge medarbejder.

”I stedet for at stå fast er det en god idé at lytte og vise imødekommenhed i forhold til at finde kreative løsninger på de unges ønsker og behov.”

TAL FRA TRE SKOLEÅR

| | 2019-2020 | 2020-2021 | 2021-2022 |
|-------------------------|-----------|-----------|-----------|
| Begyndte på uddannelsen | 635 | 702 | 632 |
| Fuldførte uddannelsen | 362 | 296 | 250 |
| Afbrød uddannelsen | 282 | 357 | 429 |

Kilde: Lead Agency's frafaldsanalyse, juni 2023



NORDENTA LAB

Vi løfter din protetik til nye højder

Søger du en professionel og pålidelig partner, der er i front med den digitale udvikling? Så er Nordenta LAB det rette valg.

Nordenta LAB er et veletableret laboratorium, og laboratoriets 16 medarbejdere har tilsammen mere end 260 års tandteknisk erfaring. Vi ved, hvad der skal til, for at skabe en stærk, langtidsholdbar og æstetisk restaurering.

Kontakt Nordenta LAB allerede i dag for at opleve det gode samarbejde og den høje kvalitet af vores arbejde.

Ring på **87 68 16 11** (tast 3 for LAB) eller skriv til **lab@nordenta.dk**

Mød din tandtekniker

Book et møde – enten online eller fysisk.

Vi er med på sidelinjen

Send dit scan og ring til os, mens patienten er i stolen.

Besøg Nordenta LAB

En rundtur på vores laboratorium giver jer et indblik i arbejdsprocesserne,

Løbende opfølgning

For at sikre det bedst mulige samarbejde og at vi altid lever op til dine forventninger



dental 2000

DANSKE UNITS FRA DANSK SERVICEFIRMA

Kontakt Tommy og hans team for at høre, hvad vi kan gøre, for at hjælpe jer med den daglige drift.



- **XO-care:** Svævende stol, elegance og innovation.
- **Unic LineS:** Fritstående stol, nordisk design og funktionalitet.



HØJGÅRSPARKEN 24A,
8380 TRIGE.



TLF.86221721



WWW.DENTAL2000.DK



PERSONALE - tiltrækning og tilknytning

Konsulent:

Det handler ikke kun om løn - kig på trivsel og udvikling

På et presset jobmarked skal arbejdsgivere være parate til at lave en udviklingsplan allerede ved ansættelsen, fastslår konsulent Camilla Lam.

Af Henrik Grønvald, PTO

Der skal arbejdes mere med trivsel, motivation og jobindhold, hvis tandlæger skal kunne tiltrække og ikke mindst beholde deres klinikassistenter.

Det fastslår Camilla Lam, partner og virksomhedsmentor i psykisk arbejdsmiljø hos konsulentfirmaet Dental Management, der rådgiver tandklinikker.

"I tandlægebranchen er der en tendens til at ansætte klinikassistenter til at udfylde en bestemt rolle. Og så håber man, at de bliver i 10 år. Men det skal man ikke længere forvente," fastslår Camilla Lam.

"Mennesker vil gerne være i udvikling, og derfor skal arbejdsgivere ikke bare ansætte til en bestemt funktion, men skabe mulighed for videreuddannelse og mere jobindhold."

20 års erfaring

Camilla Lam har selv mere end 20 års erfaring som klinikassistent - heraf 10 år som klinikkoordinator. Erfaringerne herfra har hun de sidste syv år brugt til at rådgive om bl.a. trivsel, udvikling af teams, motivation, forebyggelse af stress og konflikthåndtering på tandklinikker.

Desuden hjælper Dental Management klinikker med rekruttering, og i den forbindelse har hun haft talrige samtaler med klinikassistenter og ved derfor, hvad der i sidste ende får dem til at underskrive en ansættelseskontrakt.

"Debatten lige nu handler meget om løn. Men når jeg i forbindelse med rekruttering gør opmærksom på, at de også kan kigge på, hvad der er af kurser og udviklingsmuligheder, har de faktisk også andre mål," understreger Camilla Lam.

Læg en plan

Særligt den yngre generation kan ifølge konsulenten godt se, at de ikke kan alt og stadig er i en udviklingsproces.

"Jeg støtter fuld ud, at der skal tales løn, og at alle skal lønnes efter deres kompetencer. Men jeg kunne godt tænke mig, at hele debatten blev mere nuanceret, og at der samtidig blev talt kompetencer og udvikling," siger hun og tilføjer:

"Klinikejerne burde også kigge mere ind i arbejdsforhold, trivsel og et godt samarbejde. For det er i virkeligheden det, der i sidste ende tiltrækker kompetent personale."

På grund af den nuværende mangel på klinikassistenter opfordrer Camilla Lam arbejdsgiverne til at være realistiske i deres forventninger til eventuelle jobansøgere færdigheder.

Et perfekt match

"Vi vil gerne have nogle fagligt dygtige klinikassistenter ud, men det er jo ikke altid, at vi kan finde et perfekt match. Hvis der mangler nogle kompetencer,



er det vigtigt, at vi allerede fra starten lægger en udviklingsplan, så vi kan få de klinikassistenter, som er motiverede," siger konsulenten.

Et andet problem er ifølge Camilla Lam, at uddannelsen ikke alle steder er fagligt stærkt nok til at imødekomme de krav, som de kommende arbejdsgivere stiller.

"Selv om uddannelsesinstitutionerne gør et stort stykke arbejde, er det stadig bydende nødvendigt, at klinikassistenterne kommer ud til tandlæger, som også er villige til at udvikle på dem. Heldigvis er der mange, der er det," understreger hun.

Advokatfirmaet Lindkær

– Specialiseret rådgivning til privatpraktiserende tandlæger

Hos advokatfirmaet Lindkær tilbyder vi målrettet og specialiseret juridisk rådgivning til dig som privatpraktiserende tandlæge. Med et solidt kendskab til de særlige forhold, der gør sig gældende i tandlægebranchen, bistår vi med alt fra køb/salg af praksis, indgåelse af aftaler, konflikthåndtering, løsning af komplicerede samarbejdsforhold og klagesager.

Køb og salg af klinik

Ved køb eller salg af praksis sikrer vi, at du får en grundig og strategisk gennemgang af de juridiske og økonomiske aspekter. Vi tilbyder bl.a.:

- General rådgivning forud for kontraktindgåelsen
- Kontraktudarbejdelse eller gennemgang af en allerede udformet kontrakt
- Vurdering af vilkår og pris i forhold til markedsniveau og hjælp til forhandling af pris
- Gennemskuelige aftaleforhold, så du træffer beslutninger på et oplyst grundlag og undgå fremtidige tvister.

Indgåelse eller ophør af samarbejde

Overvejer du at indgå et samarbejde – eller er der opstået uenigheder i et eksisterende? Hos advokatfirmaet Lindkær har vi stor erfaring og kan rådgive dig om fordele og ulemper ved forskellige samarbejdsformer samt udformning af klare aftaler, der forebygger misforståelser og konflikter. Vi har stor erfaring med konfliktløsning, håndtering af komplekse samarbejdsbrud og udformning af samarbejdsaftaler – altid med fokus på at finde den mest hensigtsmæssige løsning.

Rådgivning vedrørende en klagesag hos Styrelsen for Patientklager

Bliver du indklaget i en sag hos Styrelsen for Patientklager, står vi klar til at yde specialiseret rådgivning undervejs i sagsprocessen, hvilket kan være af stor betydning for sagens udfald. Vi tilbyder professionel bistand gennem hele klagesagen, herunder:

- Giver vi dig et overblik over sagsbehandlingsprocessen
- Gennemgår klagen og dine rettigheder

- Anmoder om aktindsigt
- Udarbejder udtalelser og partshøringsvar
- Varetager den løbende kontakt med styrelsen

Hos Advokatfirmaet Lindkær sætter vi en ære i at levere rådgivning af høj faglig kvalitet med udgangspunkt i dine behov som sundhedsprofessionel.

Kontakt os i dag for en uforpligtende samtale – vi er klar til at hjælpe dig trygt videre.



Lindkær

Godthåbsvej 26C, 2000 Frederiksberg

+45 2674 3126

Kontakt@lindkaerlaw.dk

Opsang fra skoleleder: Tal professionen op

Klinikejerne har selv en del af ansvaret, hvis det er svært at få ansat eller at holde på klinikassistenter, mener skoleleder Bo Danielsen.

Af Henrik Grønvald, PTO

”Begynd med at vise lidt mere respekt omkring tandklinikassistentfaget.” Skoleleder Bo Danielsen, Skolen for Klinikassistenter og Tandplejere ved Københavns Universitet, smiler.

Han ved godt, at han er lidt provokerende, men den nuværende situation med mangel på tandklinikassistenter kalder på nogle radikale ændringer.

For når mange klinikejere oplever, at det er svært at finde og fastholde kvalificerede tandklinikassistenter, bliver de ifølge skolelederen også nødt til at vende blikket indad og se på, hvordan de selv behandler denne medarbejdergruppe.

En frafaldsanalyse fra PR- og kommunikationsbureauet Lead Agency pegede i juni 2023 på flere årsager til, at et stort antal elever ikke færdiggør uddannelsen. En af dem er, at uddannelsen er lavt respekteret, hvilket både påvirker identiteten, forløbet og elevoptaget.

”Branchen medvirker også selv til at gøre det mindre attraktivt at være tandklinikassistent,” mener Bo Danielsen.

Betragtes som andenrangs

Skolelederen pointerer, at nogle klinikejere gør det godt, men der er også stadig

en del arbejdsgivere med et forældet syn på netop den personalegruppe.

”Tandklinikassistentfaget i privat praksis var tidligere et fag med meget kort anciennitet. Det har dog ændret sig mange steder, men mange klinikejere er ikke fulgt med tiden og ser ikke deres klinikassistenter som en strategisk vigtig personalegruppe. De bliver mange steder stadig betragtet som andenrangs medarbejdere,” mener skolelederen.

Det mest synlige bevis på den påstand findes på mange tandlægeklinikkers hjemmesider. På personaleoversigten optræder tandlæger og tandplejere som regel med portrætfotos og fulde navne, mens oversigten ofte fremstår mangelfuld for tandklinikassistenterne.

”De kommer nederst. Nogle gange som et gruppebillede, andre gange er det bare nogle silhuetter, hvorunder der f.eks. står ”Belinda – fotografen er på vej”. Det er simpelthen ikke godt nok – det er en disrespekt for andre mennesker,” mener skolelederen.

”Man er simpelthen nødt til at have portrætbilleder, navn og funktion af hele banden, for så bliver alle mere ligeværdige. Man kan også opliste personalet

alfabetisk, for patienterne kan godt lide at scrolle ned, hvis de skal lede efter en specifik medarbejder,” forklarer han.

Går og bitcher

Tandklinikassistenter vil desuden i lighed med andre medarbejdergrupper gerne tages med på råd og bidrage, når der

” MANGE TANDLÆGER REFERERER TIL DERES KLINIKASSISTENTER SOM ”PIGERNE”. DET KAN MAN SIKKERT GODT SLIPPE AF STED MED I MANGE ANDRE SAMMENHÆNGE, MEN DEN GÅR ALTSÅ IKKE PÅ EN ARBEJDSPLADS.

Bo Danielsen, skoleleder, Skolen for Klinikassistenter og Tandplejere



Foto: Skolen for Klinikassistenter og Tandplejere

sker noget på klinikken, som involverer dem, understreger Bo Danielsen.

Arbejdsgiverne skal derfor være bevidste om de signaler, de sender, når de undlader at orientere alle medarbejdere om eksempelvis fysiske forandringer på klinikken.

”Tandklinikassistenterne ved godt, at de er ansat, og at cheferne træffer beslutningerne. Men man forventer at blive hørt, og man forventer at blive orienteret.”

”Når de kommer tilbage efter sommerferien, glæder de sig ikke over, at der er nymalet. De går i stedet og bitcher over, at de ikke vidste, at der skulle males. Traditioner for at give overraskelser

af den karakter er desværre meget udbredt,” fastslår skolelederen.

Han undrer sig over, hvorfor tandlægerne ikke i højere grad udnytter muligheden for at få gode input og samtidig engagere personalet i klinikens indretning.

”Der er faktisk et meget positivt engagement, som klinikejeren skal dyrke og udvikle på. Klinikkerne laver mange gode ting, men de casher ikke ind og opnår en personalepolitisk positiv effekt, fordi de får det gjort forkert.”

Omtalt som børn

Arbejdsgivere skal i øvrigt også være opmærksomme på, hvordan de omtaler

klinikens tandklinikassistenter – både når de er til stede og fraværende, pointerer Bo Danielsen.

”Mange tandlæger refererer til deres klinikassistenter som ”pigerne”. Det kan man sikkert godt slippe af sted med i mange andre sammenhænge, men den går altså ikke på en arbejdsplads. Så har man delt medarbejderne op i voksne og børn. Tandklinikassistenter er professionelle, og de skal behandles som professionelle,” fastslår han.

PERSONALE – tiltrækning og tilknytning

Af Nadia Wedel, jurist, SMVDanmark

HVAD ER FLEKSJOB?

Fleksjob er en ordning for personer, der på grund af sygdom eller handicap ikke kan arbejde på almindelige vilkår. For at komme i betragtning til et fleksjob skal medarbejderen:

- Have en varig nedsat arbejdsevne.
- Være visiteret til fleksjob af kommunen.
- Ikke kunne opnå eller fastholde beskæftigelse på ordinære vilkår.

Som arbejdsgiver betaler du kun for den effektive arbejdstid, mens kommunen supplerer op med et flekslønstilskud, hvilket kan gøre fleksjob til en økonomisk attraktiv løsning.

ANSÆTTELSESVILKÅR

Når din virksomhed ønsker at ansætte en fleksjobber, er det vigtigt at være opmærksom på følgende:

- **Løn og arbejdsvilkår:** Fleksjobbere kan have krav på overenskomstmæssige vilkår fra en relevant sammenlignelig overenskomst, hvis sådan en findes på området. Dette gælder uagtet om I har overenskomst på jeres virksomhed.
- **Arbejdstid:** Arbejdstiden fastsættes ud fra medarbejderens arbejdsevne. For eksempel kan en medarbejder med 50 % arbejdsevne arbejde 20 timer om ugen, men få løn svarende til 10 timer.
- **Kommunens tilskud:** Kommunen dækker forskellen mellem medarbejderens faktiske arbejdstid og den fulde stilling via flekslønstilskuddet.
- **Prøvetid og opsigelse:** Fleksjobbere er omfattet af de almindelige ansættelsesregler, herunder regler om prøvetid og opsigelse. Det er dog vigtigt at være opmærksom på, at de ofte er ekstra beskyttet imod opsigelse, da kriteriet for at få et fleksjob er en varig nedsættelse af arbejdsevnen og manglende mulighed for at fastholde en fuldtidsstilling. Fleksjobbere vil derfor ofte blive betragtet som handicappede i henhold til forskelsbehandlingsloven.

LØN OG ARBEJDSVILKÅR

Selv om jeres virksomhed ikke har en overenskomst, vil en fleksjobber som udgangspunkt have krav på overenskomst-mæssige vilkår for løn og øvrige arbejdsvilkår, hvis der findes en relevant sammenlignelig overenskomst inden for branchen. Hvis I ønsker at fravige den sammenlignelige overenskomst – helt eller delvist – skal I i ansættelseskontrakten oplyse medarbejderen om, hvilken overenskomst, der er den relevante, samt hvilke specifikke vilkår, I ønsker at fravige i denne.

ANSÆTTELSE AF FLEKSJOBBER

At ansætte en medarbejder i fleksjob kan være en stor fordel for din virksomhed, både økonomisk og socialt, men det kræver også, at du har styr på de særlige regler og vilkår, der gælder, når du ønsker at ansætte en medarbejder i fleksjob. Fleksjobordningen giver mulighed for at ansætte personer med en varig og væsentlig begrænsning i arbejdsevnen på særlige vilkår. I det følgende gennemgås de vigtigste forhold, du som arbejdsgiver skal være opmærksom på.

PRØVETID OG OPSIGELSE

I har mulighed for at ansætte en fleksjobber på prøvetid, så begge parter har mulighed for at vurdere, om ansættelsen er det rette match. Ud over at fleksjobbere har samme juridiske beskyttelse som andre medarbejdere, kan de ligeledes være omfattet af en særlig beskyttelse på grund af deres sygdom eller handicap. Det betyder, at de ikke må opsiges på grund af deres nedsatte arbejdsevne.

Hvis der opstår behov for at opsiges en fleksjobber, skal opsigelsen være sagligt begrundet, du skal sikre at have overholdt din tilpasningsforpligtelse, og de gældende opsigelsesvarsler skal overholdes. I tilfælde af en opsigelse, vil der ofte være skærpede krav til dokumentation for at sikre, at opsigelsen ikke strider mod lovgivningen. Det betyder i praksis, at bevisbyrden for, at opsigelsen ikke skyldes medarbejderens handicap, vendes. Så er dig som arbejdsgiver, der skal bevise, at opsigelsen ikke skyldes medarbejderens nedsatte arbejdsevne.

I PTO KAN DU ALTID FÅ JURIDISK RÅDGIVNING

Kontakt os på pto@pto.dk eller tlf. 33 12 00 20

Complianters platform sikrer, at vores ansvar over for myndighederne er på plads og gør hverdagens administration nemmere for alle på klinikken.

*Pernille Monberg, klinikejer,
Bagsværd Tandklinik*

Spar 35% på opstartsprisen*

Slip for at bekymre dig om regler og tilsyn

Kender du følelsen af uro, når myndighederne skal forbi klinikken? Med **Complianter** får du et digitalt system, der holder styr på regler, opgaver og dokumentation, så du kan møde tilsynet uden bekymringer.

Dine fordele med Complianter:

- ✓ Få styr på regler og lovkrav.
- ✓ Brug mindre tid på administration.
- ✓ Udfør opgaver korrekt og til tiden.
- ✓ Hav dokumentationen på plads.

Spar 35% på opstarten

*Som forbrugsvarekunde hos Plandent kan du spare **35%** på opstartsprisen frem til **30. juni 2025**. Ring til os på **43 66 44 44** for at høre mere.



FÅ EN GRATIS DEMO

Scan QR-koden og book en uforpligtende demo eller tilmeld dig vores gratis webinar på plandent.dk/complianter



Plandent

”DET SKAL VÆRE EN
LUKSUS-Oplevelse
AT GÅ TIL TANDLÆGE.
KUN PRISEN ER
DISCOUNT.

Noel Abdayem, stifter af Dent.me

Nyt i Sverige: Tandlæge på abonnement - næste stop kan blive Danmark

Nyt svensk tandlægekoncept tilbyder medlemmerne fri behandling i luksuøse rammer for omkring 100 danske kroner om måneden. Grundlæggerne vil revolutionere tandlægeverdenen – og de har kig på Danmark.

Af Henrik Grønvald, PTO

”Välkomna.”

Modtagelsen i den imponerende, mintgrønne lobby med bar, café og bløde loungemøbler er både venlig og overraskende. Ingen hvide kitler, ingen hvide farver eller for den sags skyld en reception.

”Værtinderne” Amanda Magnusson og Nikita Lindberg tager smilende imod allerede ved døren. Vores ankomst registreres med et let tryk på en touch-

skærm. Vi er lidt tidlig på den, så vi bliver budt på kaffe, cappuccino eller café au lait, mens vi venter.

PTO er taget på besøg hos det nye svenske tandlægekoncept Dent.me, som er baseret på en abonnementsmodel med fast månedlig betaling. Ambitionerne er store og omfatter også udlandet. Allerede i 2026 kan Dent.me komme til Danmark.

Førstehåndstryk er alt andet end

en tandlægeklinik – nærmere et succesfuldt privathospital eller et fashionabelt velværecenter. Det er helt bevidst, forklarer den svenske serieiværksætter og investor Noel Abdayem, som nu er dukket op.

”Vi skaber noget, som aldrig er set før. Dent.me’s klinikker skal ikke ligne almin-

delige tandlægeklinikker. De skal ligne en spa,” siger han og tilføjer:

”Det skal være en luksusoplevelse at gå til tandlæge. Kun prisen er discount.”

Den tandlægeuddannede Noel Abdayem, 35 år, står i forvejen bag flere vækstvirksomheder. Han har været med til at grundlægge Humble Group AB med knap 50 virksomheder inden for bl.a. fødevarer- og helseproduktion med en samlet omsætning på godt 5 mia. kr.

Sammen med adm. direktør Sofia Landström står han nu også bag det nye tandlægekoncept Dent.me.

Attraktive adresser

Deres første klinik er åbnet på Sveavägen i Stockholms centrum - få skridt fra det gadehjørne, hvor den daværende statsminister Olof Palme blev dræbt af skud i 1986.

God beliggenhed, som her midt på en af Sveriges bedst kendte gader, er helt centralt for virksomhedens brand, forklarer stifteren.

”Vi skal ikke ligge i yderområder eller være et sted alene fordi, vi kan få en billig husleje. Vi skal være på attraktive adresser. Der, hvor Hennes & Mauritz er, skal Dent.me også være.”

Hvis man ser bort fra håndvaskene, hvor patienter kan børste tænder, er intet, der normalt forbindes med et venteområde hos en tandlæge, at finde i den pompøse forhal med store kunstinstallationer og en imponerende krystallisekrone. Den hylende lyd af tandbor og sug er helt fraværende. Det samme gælder den velkendte ”tandlæge”-lugt. Den mest fremherskende duft er vel nærmest kaffe.

Hensigten er at give patienterne en ny tandlægeoplevelse. De skal kunne slappe af i en behagelig atmosfære inden behandlingen, forklarer Noel Abdayem.

DJ i baren

”Vi vil give patienterne en oplevelse, som de ikke forventer – f.eks. spiller en DJ i baren om eftermiddagen. Vi skaber tandsundhed og velvære.”

Mange patienters udfordring med at finde en velegnet tandlægetid inden for normal åbningstid, har Dent.me også gjort op med. Åbningstiden er kl. 7-21 – alle ugens syv dage.

”Vi er til for patienterne. Derfor arbejder vi både om aftenen og i weekenderne. Den udvidede åbningstid betyder også, at vi kan tage imod rigtig mange patienter hver dag.”

Stor volumen og høj omsætning er helt fundamentalt for forretningsmodellen. Alene her på Sveavägen 52 forventer stifteren at skulle tage imod i omegnen af 10.000 patienter om måneden.

På første sal er håndværkere stadig i gang med at indrette de sidste klinikrum. De i alt 22 units skal ifølge Noel Abdayem drives så effektivt, at de i realiteten svarer til det dobbelte antal på en konventionelt drevet klinik.

Det må kræve en stor medarbejderstab. Kan I tiltrække alle de ansatte, I har brug for?

”Personalehyring har indtil videre ikke været noget problem. På denne klinik skal der være 50-60 tandlæger, når vi er oppe på fuld kapacitet. Konceptet forudsætter store klinikker.”

”State of the art”

Ombygningen kommer ifølge Noel Abdayem til at løbe op i omkring 34 mio. kr. Han viser med tydelig stolthed et af de færdige klinikrum frem.

”Det er kvalitet hele vejen igennem - state of the art. Alt er digitalt, og vi arbejder kun med gode materialer, de nyeste units, nyt CBCT – alt skal være det bedste,” erklærer han.

Omsætningen er i bund og grund baseret på medlemmernes faste, månedlige indbetalinger samt et offentligt tilskud på 300-500 svenske kroner, som staten årligt yder til alle i den svenske voksentandpleje.

Egenbetalingen er 149 sek. – ca. 100 dkr. - om måneden. Herefter har patienterne fri adgang til regelmæssig undersøgelse (som udgangspunkt en gang om året), røntgen,



MANDEN BAG BAMBUS-TANDBØRSTEN OG MEGET MERE

Noel Abdayem er 35 år og uddannet tandlæge.

Det skulle dog ikke blive hans virke. I stedet begyndte han tidligt at udvikle og producere produkter til tandlægebranchen.

I dag er Noel Abdayem ejer eller medejer af flere succesfulde vækstvirksomheder.

Han ejer den svenske helse- og velværeproducent The Humble Co., som fremstiller en lang række økologiske produkter inden for mundhygiejne.

Virksomheden står bl.a. bag udviklingen af en biologisk nedbrydelig tandbørste i bambus, som årligt sælges i 25 mio. eksemplarer i mere end 50 lande.

Noel Abdayem er også medstifter af Humble Smile Foundation, som arbejder globalt med at forbedre børns tandsundhed. Organisationen har omkring 25 igangværende projekter.

I spidsen for alle erhvervsinteresserne er det børsnoterede selskab, Humble Group AB, med knap 50 virksomheder inden for bl.a. fødevarer- og helseprodukter med en samlet omsætning på over 5 mia. kr.

KÅRINGER:

I 2018 blev Noel Abdayem kåret som årets raket af YEOs - Sveriges ledende netværk for unge iværksættere med store ambitioner.

I 2019 fik han prisen som årets unge pioner for sin indsats i svensk erhvervsliv. Prisen blev overrakt af den svenske konge, Carl XVI Gustaf.

Samme år rangerede Nyheter24 Noel Abdayem som nummer 73 på en liste over Sveriges 100 mest indflydelsesrige unge.



”VI KAN ÆNDRE HELE TANDLÆGESYSTEMET I EUROPA, JA I HELE VERDEN. ALLE VENTER PÅ, HVORDAN DET GÅR MED OS.

Noel Abdayem, stifter af Dent.me

tandrensning, diverse tandbehandlinger som f.eks. at få lavet fyldninger eller reparationer af tandskader, rodbehandlinger og fjernelse af tænder.

”I dag fravælger mange - særligt yngre voksne med begrænsede økonomiske ressourcer - det regelmæssige tandeftersyn. Resultatet er, at deres tandproblemer opdages senere. Det skaber mere lidelse, og behandlingen bliver også mere omfattende og dyrere end nødvendigt. Dent.me tilbyder dental tryghed for en lille månedlig udgift,” understreger Noel Abdayem.

Dyre behandlinger koster

Ikke alle tandbehandlinger er dog omfattet af abonnementet - bl.a. tandkroner, tandblegning, broer, implantater, tandopretning eller behandling hos specialtandlæge.

”Vi laver gerne et tilbud på den del af behandlingen, der ikke måtte være dækket. Vi kan f.eks. lave en krone for 3.500 kr. (ca. 2.380 dkr.) Det er ikke noget, vi skal tjene på. Det er kostprisen.”

Medlemskabet er betinget af, at patienten kan godkendes ved en forundersøgelse.

”Vi vil gerne sikre os, at Dent.me kan honorere patientens behov,” forklarer Noel Abdayem.

”Hvis den dentale sundhedstilstand kræver ekstraordinær behandling, er det ikke sikkert, man bliver godkendt. Det kan også være, at patienten skal have løst et tandproblem, inden vedkommende kan ansøge. Det afhænger af en individuel vurdering.”

Robin Hood-princippet

Kan en ansøger blive godkendt, hvis tandlægen f.eks. finder flere huller i tænderne?

”Ja, det er ingen hindring. Hvis du har fire huller, så fikser vi det.”

Der opkræves intet gebyr ved tilmelding. Der er heller ingen bindingstid forbundet med medlemskabet. Abonnenterne kan frit melde sig ud igen, forsikrer Noel Abdayem. Men, påpeger han, herefter vil de møde en lukket dør. Udmeldelsen er definitiv.

”Det er Robin Hood-princippet. Vi tager fra de

raske og giver til de syge. Så skal du også være med, når du ikke har brug for behandling,” forklarer han.

”Magten tilbage til folket”

Hermed er vi nået frem til et væsentligt element i forretningsmodellen, og som det ligger stifteren meget på sinde at understrege: Tandlæge og patient har som fælles mål, at patientens tandsundhed er så god, og at der i princippet ikke skal laves andet end lidt tandrensning i forbindelse med den årlige kontrol.

”Vores model tager magten tilbage til folket. Dent.me har ingen interesse i at overbehandle, fordi det vil være spild af ressourcer. Omvendt har vi heller ingen interesse i at underbehandle, fordi vi så udskyder et problem, som måske bare forværres og bliver mere behandlingskrævende senere,” siger Noel Abdayem og slår fast:

”Vi finder den perfekte balance gennem forebyggende behandling.”

Forudser en revolution

Ifølge grundlæggerne indvarsler Dent.me en ny æra, fordi konceptet efter deres opfattelse kommer til at revolutionere tandlægeverdenen. Sloganet *”Changing dentistry - for good and for better”* er da heller ikke ligefrem ydmygt - og der er en grund til, at det er formuleret på engelsk.

”Vi kan ændre hele tandlægesystemet i Europa - ja, i hele verden. Vores vision er at gøre højkvalitets tandbehandling tilgængelig for flere - uanset hvor i verden, de bor.”

”Alle venter på, hvordan det går med os,” påstår Noel Abdayem.

Stockholm-klinikken er indtil videre Dent.me's eneste. De næste klinikåbninger er, som annonceret på hjemmesiden, under forberedelse i Göteborg og Malmö. Den samlede omsætning i de tre klinikker forventes ifølge stifteren at blive i omegnen af 340 mio. dkr.

Dernæst skal en massiv europæisk vækstplan lanceres. Den første uden-

”VI ER ELSKET AF FOLKET, MEN TANDLÆGER KAN IKKE LIDE OS.

Noel Abdayem, stifter af Dent.me

landske klinik skal ifølge Noel Abdayem etableres i København.

Flere klinikker i Danmark

”Vi ser gode muligheder i Danmark, og vi kan allerede have den første klinik i København til næste år. Den kan også godt åbne inden, vi har fået de to andre klinikker i Sverige,” vurderer han.

Derudover kan danske byer som Aalborg, Aarhus og Odense komme i betragtning.

”Vi har haft meget travlt, så vi har endnu ikke fået Danmark undersøgt tilstrækkeligt. Men det lyder som gode bud,” siger han.

Grundlæggerne holder fortsat kortene tæt ind til kroppen, og Noel Abdayem henviser flere gange til ”forretningshemmeligheder”. Han vil dog gerne afsløre, at ambitionen er 25 europæiske Dent.me-klinikker i 2030. Målet er at opnå millioner af medlemmer.

”Det vil give os en god markedsposition, hvis andre skulle få samme idé. Så kan vi i en periode tillade os at sætte prisen ned til 99 kr. (ca. 68 dkr.) per måned. Det vil være meget svært at konkurrere mod,” mener han.

Store klinikker i London

Abonnementsprisen i resten af Europa er endnu ikke fastlagt. Indtil videre opererer stifterne med en månedlig betaling i størrelsesordenen 15-20 euro.

”Hvert land er en ny case, og der er forskellige tilskudsordninger. Vi skal naturligvis tilpasse os forholdene og de

enkelte landes lovgivning på tandlægeområdet. Derfor bliver vi også nødt til at undersøge tingene grundigt,” fortæller Noel Abdayem.

Storbritannien, som står uden for EU, er en særlig udfordring. Men det skræmmer ikke stifterne, som i første omgang har udset sig London. Den britiske metropol med knap 10 mio. indbyggere kunne sagtens rumme tre store dent.me-klinikker, vurderer han.

”Her tænker vi klinikker med op mod 50 klinikrum hver. Samlet set vil vi i London kunne have en million patienter. Problemet bliver at screene dem,” smiler han med henvisning til den udvidede undersøgelse, der ligger forud for medlemskabet.

Tusindvis af nye patienter

Konceptet kan virke som et angreb på det etablerede tandlægesystem. Har I fået fjender?

”Vi er elsket af folket, men tandlæger kan ikke lide os.”

”Vi oplever i øjeblikket en tilgang på 3.000-4.000 patienter per måned. Når vi får flere klinikker, vil antallet af patienter stige eksponentielt,” forudser Noel Abdayem.

Tiden er gået. Vi bliver fulgt til hoveddøren, hvor Amanda Magnusson og Nikita Lindberg ønsker gæsterne *”en bra hemresa”*. På vej ud rækker værtinderne os en gave - en lille *goodiebag* med mundhygiejne-udstyr.

”Det er ikke kun jer, der får det,” understreger Noel Abdayem.

”Sådan en får alle patienter med hjem. Hver gang.”

PTO-direktør om Dent.me:

"Modellen får det svært i Danmark"

PTO-direktør Ole Marker tror, at især lønudgifter og personalemangel bliver et problem for Dent.me's etablering i Danmark.

Af Ole Marker, direktør, PTO

Vi - PTO og klinikejerne - kommer til at forholde os til det nye svenske tandlæge-koncept Dent.me, hvis det som erklæret kommer til Danmark til næste år.

Umiddelbart vil det kunne skærpe konkurrencen. Men med mit kendskab til det danske tandlæge-arbejdsmarked er jeg ikke overbevist om, at konceptet har en fremtid i Danmark.

Abonnementsordningen og den offentlige grundtakst sikrer ganske vist et fast *cash flow* til driften af den private tand-

lægepraksis. Det er smart. Men jeg tror, at med det enorme "patient-behov", som er grundlaget for forretningsmodellen, vil de danske lønudgifter samt mangel på kvalificerede medarbejdere komme til at spænde ben for konceptet. Ydermere har vi for nuværende kun tilskud til behandling - ikke "grundtakst", som man f.eks. kender fra de praktiserende læger i Danmark.

Som tandlæge finder jeg egentlig konceptet og abonnements-ideen meget tiltalende. Også præmissen om,

at optimal tandsundhed gavner begge parter. Det er nøjagtig det samme mål, vores medlemmer har, men de bliver straffet økonomisk for at se patienterne hyppigt og må vente, til de har sygdom - hvilket er sundhedsøkonomisk uklogt.

For mig at se ligger der også en usikkerhed i Dent.me's loyalitetskoncept.

De tilbyder en lav fast månedlig ydelse - lidt som nogle fitnesskæder gør, og som ingen rigtig regner for noget. En betaling på 149 sek. om måneden svarer i danske kroner nogenlunde til en latte og en croissant på en café i København.

Umiddelbart er der ingen binding, men det er der lidt alligevel, for du kan ikke komme tilbage, hvis du først har meldt dig ud. En omvendt bindingsmodel, som jeg tvivler på, vil kunne fastholde danske patienter til klinikken.

Konceptet er designet ud fra svenske forhold med bl.a. et lavere lønniveau. Det er en helt ny markedssituation, når man krydser Øresund. Min vurdering er baseret på rettidig omhu, og vi vil holde øje, men jeg tror, modellen får det svært i Danmark.



Bliv klinikpartner

Tandsundhed Uden Grænser er en humanitær organisation, der etablerer tandplejeprojekter på skoler i udviklingslande, i samarbejde med lokale NGO'er, lærere, sundhedspersonale, tandfaglige og forældre. Med tandbørsteprogrammer og undervisning for skolebørn skaber vi sundhedsmodeller, som lokale kræfter kan videreføre.

Som klinikpartner støtter du økonomisk Tandsundhed Uden Grænsers arbejde for at fremme tandsundheden i verdens fattige lande.

Et klinikpartnerskab koster 2.500,- pr. klinik, og dit sponsorat er fradragsberettiget.

Læs mere på dhwb.dk/bliv-klinikpartner



NY
TEKNOLOGI

NY Colgate Total®



Styrk aktiv forebyggelse mellem klinikbesøg

0%
SLS
SKUMMEMIDDEL

31%
REDUKTION
I DANNELSE AF
TANDSTEN[‡]

34%
REDUKTION
I TANDKØDS-
PROBLEMER[§]

Colgate Total® - aktiv forebyggelse hos dine patienter mellem klinikbesøg

Ny unik* og stabiliseret **tinfluorid teknologi** bekæmper årsagerne til almindelige orale udfordringer.[†]

BESTIL GRATIS
PATIENTPRØVER
HER



* Patent i USA
† Reduktion af bakteriel plak, efter 3 måneders kontinuert brug.
‡ Sammenlignet med ikke-antibakteriel fluorid tandpasta efter 3 måneders kontinuert brug.
§ Sammenlignet med ikke-antibakteriel fluorid tandpasta efter 6 måneders kontinuert brug.



PROFESSIONAL
— ORAL HEALTH —



SØRENS VEJ TIL EGEN PRAKSIS:

”Man er mere herre over sit eget arbejdsliv”

Beslutningen om at overtage en ældre klinik i Nykøbing på Falster krævede mange overvejelser, men med støtte fra PTO er Søren Hagemann nu blevet en tilfreds klinikejer. PRIVAT PRAKSIS følger hans første år som selvstændig.

Tekst og foto: Henrik Grønvald

Da Søren Hagemann i sommeren 2019 blev færdiguddannet som tandlæge, havde han en drøm. Han skulle have sin egen klinik.

Godt fem år senere realiserede han drømmen. Den 1. februar i år overtog han Allan Bo Svendsens klinik i en ældre ejendom få skridt fra strøggaden i Nykøbing, Falster.

”Fordelen ved at være selvstændig er jo, at man er herre over sit eget arbejdsliv. Man kan selv bestemme de materialer, man gerne vil arbejde med og i høj grad hvilke behandlinger, man gerne vil lave - hvornår og hvordan. Det er den frihed, jeg har søgt.”

Nu har Søren Hagemann opnået 100 pct. selvstændighed, og det sætter han stor pris på. At livet som klinikejer så også byder på udfordringer, ramte Søren Hagemann endnu inden, han havde overtaget klinikken. Det vender vi tilbage til.

Nyt og spændende

For vandet i kedlen koger, og vi skal have pulverkaffe og kanelstang fra Kvickly i en lille rød tilbygning, der fungerer som personalerum. Som alt andet på klinikken, der er indrettet i en stuelejlighed, er pladsen lidt trang omkring bordet med den grå voksduge.

Her fortæller den 34-årige Søren Hagemann om årene efter, han forlod Tandlægeskolen i København og ikke mindst den lange proces, der førte til eget ydernummer.

De første halvandet år efter endt uddannelse var han ansat hos en tandlæge i Maribo.

”Alt var jo nyt og spændende i begyndelsen. Jeg var også glad for den faglige udfordring og hele tiden at lære noget,” fortæller han.

Men efterhånden, som han blev mere og mere tryk ved det faglige, fik Søren Hagemann også sine egne præferencer. Han begyndte derfor så småt at forberede sig på en dag at kunne overtage en klinik.

” PÅ PAPIRET LYDER DET JO RIGTIG GODT MED SYSTEMATISERINGEN OG EFFEKTIVISERINGEN PÅ DE STORE KLINIKKER. I VIRKELIGHEDENS VERDEN VAR DET KNAPT SÅ ROSENRODT FOR MIG.

Søren Hagemann, klinikejer

”Jeg skulle have min ret til selvstændigt virke. Det betød, at jeg også skulle have en del timer i børnetandplejen. Så jeg bad faktisk fra begyndelsen om en deltidsstilling. Min chef hjalp mig ind hos den kommunale tandpleje, hvor jeg kunne få de timer, jeg skulle have.”

Samlede erfaring

De efterfølgende år samlede han viden og erfaring – på et par ret forskellige klinikker.

”Det kan noget at skifte arbejdsplads og prøve noget andet. Det lærer man meget af, og det har også været med til at hærde mig,” vurderer Søren Hagemann.

Han gjorde sig desuden den vigtige erfaring, at store klinikker med mange ansatte ikke var så meget ham. Han var mere til lidt mindre enheder med et nært kollegialt fællesskab.

”På papiret lyder det jo rigtig godt med systematiseringen og effektiviseringen på de store klinikker. I virkelighedens verden var det knapt så rosenrødt for mig. Det var ikke et miljø, jeg trivedes i.”

Arbejdsgiver ville sælge

Efter et par ansættelser fik Søren Hagemann i marts 2024 job hos tandlæge Allan Bo Svendsen i Nykøbing. En lille klinik med 1.200-1.400 patienter, en tandplejer og to klinikassistenter.

De fleste patienter er fra lokalområdet. Enkelte kommer langvejs fra - bl.a. fra København. De to tandlæger havde et fint samarbejde, og Søren Hagemann var, understreger han, meget tilfreds med opgavefordelingen.

”Vi lavede de samme behandlinger, og Allan lod mig selv tilrettelægge mine behandlinger med patienterne,” forklarer han.

Søren Hagemann gjorde det tidligt klart, at hans mål var selvstændighed. Allan Bo Svendsen er 71 år og har haft klinikken i 43 år. Snart opstod tanken derfor, at den unge, nyansatte tandlæge kunne overtage klinikken.

Utilstrækkelig rådgivning

Søren Hagemann opsogte derfor en revisor i håb om at få et overblik over det økonomiske, og hvordan en overtagelse i givet fald skulle gribes an. Men rådgivningen var utilstrækkelig og gav ham ikke den nødvendige tryghed, forståelse og afklaring, som kunne danne grundlag for så stor en beslutning, følte han.



”DET GIVER TRYGHED, AT DER ER MULIGHEDER PÅ DEN LANGE BANE – MÅSKE OGSÅ FOR AT UDVIDE, MEN FOR NUVÆRENDE SKAL VI BARE DRIVE KLINIKKEN VIDERE.

Søren Hagemann, klinikejer

blive klinikejer. Han orienterede derfor PTO-direktøren om, at han lidt havde sparket idéen til hjørne efter snakken med revisoren.

”Men så skrev Ole til mig, at det simpelt hen var tosset, hvis jeg ikke købte den klinik. Han mente, det var en helt unik case, jeg fik tilbudt, netop fordi den i størrelse og pris var overskuelig. Jeg kunne derfor købe klinikken alene og styre det selv. Jeg skulle blot bruge den rette revisor og vejledning.”

Beskeden fra Ole Marker sluttede af med en opfordring til ikke at give op, men i stedet at henvende sig til PTO's nye revisorfirma – Roesgaard i Horsens. Det gjorde Søren Hagemann efter at have overvejet situationen på ny, og han blev sat i forbindelse med partner og statsautoriseret revisor Flemming Nymann.

Grundig gennemgang

”Her var vejledningen noget helt andet. Jeg fik en grundig gennemgang af alle de udfordringer, jeg kunne møde, svar på mine spørgsmål samt god vejledning til selve processen. Jeg kunne bare ringe og spørge. Også udarbejdelsen af købsaftalen og lejekontrakten fik jeg hjælp til,” fortæller tandlægen.

Revisoren rådede desuden Søren Hagemann til at få sin egen advokat.

”Nu har jeg været igennem hele købsmøllen og kan se, at det var godt, at der var nogen, som talte min sag. Alene et begreb som ”uopsigelighedsperiode” anede jeg ikke, hvad var. Men det er ret vigtigt at være sikret sit lejemål i et antal år. Så jeg har fået 10 års uopsigelighed,” forklarer han.

Aftale om forkøbsret

Allan Bo Svendsen ejer og bor selv i ejendommen, hvor klinikken ligger. Det er nu også aftalt, at Søren Hagemann får tilbuddet først, hvis ejeren beslutter sig for at sælge ejendommen.

”Det giver tryghed, at der er muligheder på den lange bane – måske også for at udvide, men for nuværende skal vi bare drive klinikken videre.”

Købsprisen bliver mellem sælger og køber, men tandlægen lægger ikke skjul på, at den afspejler, at det er en ældre klinik, som hen ad vejen vil kræve nye investeringer i interiør, udstyr og maskiner.

”Banken har finansieret hele købet, og oven i fik jeg en kredit på 1,2 mio. kr. til løbende udgifter. Det giver tryghed, hvis der eksempelvis bliver behov for større investeringer.”

Revisor fik ret i profeti

At livet som selvstændig er fuld af overraskelser, skulle Søren Hagemann finde ud af endnu inden, han havde fået nøglen til klinikken. Han smiler ved tanken om, at revisoren tidligt kom med en foruroligende, men korrekt profeti.

”Han sagde: ”Unge mand, når du går ind i banken og køber sådan en ældre klinik, så kan alt ske. Personale kan sige op, patienter kan smutte, og udstyr kan brase sammen.” Det skulle han få ret i,” erkender klinikejeren.

Hvis vi tager det sidste først. Klinikens opvaskemaskine måtte kort efter overtagelsen udskiftes. Den nye af mærket Miele løb op i 87.000 kr.

Værre var det dog, at klinikens eneste tandplejer sagde op få dage efter, hun var kommet tilbage fra barsel i januar. Hun har fået nyt job i nærområdet og havde desuden lyst til luftforandring.

”Det var en mavepuster,” erkender tandlægen.

Nul ansøgere

Da PRIVAT PRAKSIS besøger klinikken, har tandplejeren en uge tilbage, og tandlægen har endnu ikke fået en eneste ansøgning på sit stillingsopslag.

”Alle tandplejere her i området er i job, og der uddannes for få, så de kan være svære at finde.”

Det var ikke den eneste ubehagelige overraskelse, Søren Hagemann tidligt skulle forholde sig til. Allerede inden, han havde underskrevet købsaftalen, sagde en dygtig klinikassistent med 16 års erfaring på klinikken op.

”Det var jeg ked af. Jeg spurgte hende, om der var noget, jeg kunne gøre for at imødekomme hende. Men det var der ikke. Hun ville gerne i børnetandplejen og prøve noget nyt.”

Til alt held sendte en af klinikens tidligere klinikassistenter en ansøgning. Hun ville dog gerne have 2.000 kr. mere i løn om måneden. Det fik hun. Søren Hagemann skulle bare have hende tilbage.

God work-life balance

Alt i alt er Søren Hagemann stadig meget tilfreds med at være blevet herre i eget hus.

Han bor med sin forlovede Sanja, deres datter på to år og hans to bonusdøtre på

syv og ni år i Nykøbings sygehuskvarter – en cykeltur mellem hjem og arbejde på otte minutter. Tidligere har han brugt op mod to timer om dagen på transport, så den nybyggede klinikejer føler samtidig, at han har investeret i en god *work-life balance*.

”Der er selvfølgelig en del ekstra arbejde forbundet med at være klinikejer. Men man bliver jo ikke ved med at skulle opfinde den dybe tallerken. På et tidspunkt kommer man jo ind i en rytme, og så bliver livet nok lidt nemmere. Det er i hvert fald drømmen,” siger han og sender direktør Ole Marker, PTO, en venlig tanke.

Taknemmelig for råd

”Ole har haft en kæmpe rolle i det her, og jeg har også opsagt mit medlemskab hos Tandlægeforeningen af den grund, at de ikke kan hamle op med PTO's og dermed Ole's rådgivning. Han er helt fantastisk og meget dedikeret. Vi har brugt rigtig meget tid på at tale sammen, og det er jeg meget taknemmelig for. Ellers var det her ikke blevet til noget,” erkender han.

”DER ER SELVFØLGELIG EN DEL EKSTRA ARBEJDE FORBUNDET MED AT VÆRE KLINIKEJER. MEN MAN BLIVER JO IKKE VED MED AT SKULLE OPFINDE DEN DYBE TALLERKEN.

Søren Hagemann, klinikejer



Ude af det gode selskab

Tandsundheden har lidt skade af det naturlige henfald, der er sket, siden de privatpraktiserende tandlæger i 2018 blev smidt på porten af Danske Regioner og efterfølgende har befundet sig i et udviklingsmæssigt vakuum.

Af Ole Marker, direktør, PTO



For syv år siden - præcist den 24. maj 2018 - skete der noget, som de færreste nok havde set komme. Tandplejen i privat praksis var ikke længere en del af det regionale sundhedssystem.

Et enigt folketing vedtog, at tilskud til undersøgelse og behandling i privat tandlægepraksis i stedet skulle være reguleret via forskellig lovgivning - ofte under ét betegnet "særloven". Tandlægerne var smidt på porten af Danske Regioner - uden mulighed for at påvirke, hvordan pengene skulle anvendes fagligt bedst muligt for at sikre optimal tandsundhed for patienterne.

Del 1 af trilogien, som jeg kalder "Det Store Bluff", blev bragt i sidste nummer af PRIVAT PRAKSIS og handlede om årene op til 2018. Del 2 handler om tiden efter, som kom til at byde på megen modgang, og hvor tandlægerne måtte erkende, at det er ubehageligt at stå uden for det gode selskab.

Korte hvedebrødsdage

Historisk har det været mange tandlægers drømmescenarie - at stå på egne ben uden at være bundet af et rigtigt overenskomstsysteem, der bestemte, hvor mange fyldninger og tandrensninger, de måtte tilbyde deres patienter.

Det var altid på dagsorden ved optakten til nye forhandlinger med Den Offentlige Sygesikring, senere Danske Regioner. Ofte lød parolen: "Denne gang gør vi det. Vi opsiger aftalen, og så kan de se, hvad vi betyder for tandsundheden og samfundet."

Enkelte opfordrede sågar til strejke. Heldigvis var der altid en voksen i lokalet, som fik disse få røster til at sætte sig over

i et hjørne og tænke sig rigtig godt om.

Det blev da heller aldrig til noget. Hverken for den enkelte eller for flertallet. I virkeligheden er det ikke så nemt at "smide" ydernummeret eller overenskomsten. For som udgangspunkt fylder de små 47 ydelser ikke meget i det store billede ude på klinikkerne - og dog, de er nemlig hele "motoren" bag relationen til vores patienter. Som de eneste i sundhedssektoren indkalder vi potentielt raske borgere rutinemæssigt ud fra en individuel tilgang. Den nød er svær at knække uden en fælles tilgang til særlov, ydelser og fremtiden.

Varslede store forandringer

Da tandlægeoverenskomsten blev opsagt den 28. februar 2018 med tre måneders frist til udgangen af maj måned samme år, havde "samfundet" et problem, og det blev embedsværkets lod at fikse det ret hurtigt.

Sundhedsloven blev ændret og godkendt den 24. maj 2018, og den overtog næsten alle elementer fra tandlægeoverenskomsten. I det daglige betød det ikke de store

ændringer for hverken ydernummerindehavere eller for de patienter, som skulle behandles hos klinikerne.

Men, hvis man læste det med småt, var der sket store ændringer:

- Højeste grænser afgjort i henhold til tandlægeoverenskomstens bortfaldt.
- Fremover skulle højeste grænser ensidigt administreres af regionerne.
- Klagesager skulle håndteres af Styrelsen for Patientsikkerhed (senere af Styrelsen for Patientklager).
- Patienterne kan klage over faglige forhold, manglende tilbud om skriftligt prisoverslag, manglende regelmæssig indkaldelse til tandlæge og manglende mulighed for akut behandling. Øvrige klager, der skulle være behandlet i Samarbejdsudvalget/Landssamarbejdsudvalget, bortfaldt.
- Der kunne ikke længere tilbageholdes tilskud til Midler til fællesforanstaltninger (Tandlægefonden), selvsamme midler kunne ikke længere udloddes, og fonden skulle afvikles.
- Honorarerne ville fremadrettet blive reguleret på tilsvarende måde som bloktilskuddet til regionerne. Overholdes den fastsatte ramme ikke, skal hele beløbet tilbagebetales.

Dømt ude på tørre tal

Det sidste punkt er et meget vigtigt element for denne fortælling, da det er årsagen til Rigsrevisionens kritik i april 2025. Endnu vigtigere er dog, at mange flere klinikker er blevet mødt med højeste grænser og tilbagebetalingskrav end under en overenskomst. Nu er det kun de tørre tal, der tæller, og ikke den

sygdom, tandlægen ser og er forpligtet til at behandle. For mange syge patienter, og du er dømt ude.

Da regeringen og Folketingets partier i fællesskab indgik aftalen, var forventningen, at særloven blot var en midlertidig ordning. Således fremgik det, at reguleringen af området med lovgivning ville være en overgangsperiode, indtil daværende indenrigs- og sundhedsminister Ellen Trane Nørby (V) i løbet af 2019 skulle fremsætte et forslag til en ny model for voksentandplejen.

PTO blev sammen med en række andre organisationer bl.a. Tandlægeforeningen, Tandlægeskolerne mv. inviteret med i et dialog- og inddragelsesforum, der skulle rådgive en tværministeriel arbejdsgruppe.

Pandemi kom på tværs

Det sidste kom aldrig til at ske, og der blev ikke fremsat noget forslag i 2019. At det heller ikke skete efterfølgende, er der mange årsager til - f.eks. en verdensomspændende corona-pandemi, men nok mest en stor uvilje fra politikkerne til at åbne "dåsen" med problemer igen - nu var der lige kommet ro på "tænderne".

Først fem år senere blev der i juni 2024 afholdt et møde, hvor parterne kunne fremføre deres synspunkter, og det ser ikke ud til, at der bliver yderligere drøftelser. Nu er det alene de sundhedspolitiske ordførere, som skal afgøre vores fremtid - igen.

Vi springer lige tilbage til 2018 for en stund at dvæle ved, hvad der skete på de

LÆS MERE

Det Store Bluff del 1 handlede om, hvad der førte til, at tandlægerne mistede overenskomsten med regionerne.

Scan QR-koden



indre linjer, da det stod klart for tandlægerne i privat praksis, at de var blevet smidt på porten af Danske Regioner.

Da granatchokket havde lagt sig over sommeren 2018, begyndte en lille gruppe af Facebook-aktive tandlæger at gøre noget på eget initiativ. Forløbet omkring særloven havde vakt deres undren og ikke mindst deres lyst til at engagere sig.

MEMETA for folket

En bevægelse ved navn MEMETA kom på banen. Med slagord som "Meget Mere Tandsund" tog den initiativ til at samle faglig og folkelig opbakning til et forhandlingsmandat, hvor der skulle bruges flere penge på tandsundhed. MEMETA arrangerede en demonstration med ballonopsendelser, og stod bag en underskriftsindsamling, hvor 6.480 borgere ønskede en ny aftale med regionerne. Ikke mindst var støtterne meget aktive på de sociale medier.

Det var et positivt og prisværdigt initiativ - men ingen lyttede. Det var første gang,

at tandlæger som samlet faggruppe forsøgte en manifestation. Dog uden den store effekt må vi erkende i bagklogskabens ulideligt klare lys. Læren herfra har været, at hvis vi skal opnå noget som samlet faggruppe, skal vi stå sammen - før, under og efter. Adskilt i fraktioner opnår vi intet. I stedet bliver vi set på som en forvirret gruppe på et meget lille sundhedsområde - så hvorfor skulle man lytte?

Ny regering, ny minister

Den 27. juni 2019 dannede statsminister Mette Frederiksen (S) sin et-parti-regering og indsatte partifællen Magnus Heunicke på posten som sundhedsminister. Han fik hurtigt travlt med andet end at få en ny aftale med tandlægerne på plads.

Da statsministeren på sit andet corona-pressemøde den 11. marts 2020 lukkede Danmark helt ned, gik det op for alle, at en særlov ikke er det samme som en aftale med regionerne og sundhedssektoren. Vi var ikke længere en del af sundhedssystemets gode selskab og måtte i enhver henseende retfærdiggøre vores fag og faglighed.

"SOM DET FREMGÅR, VAR EN FORSIKRINGSPLIGT UUNDGÅELIG. DESVÆRRE ET FAKTUM MANGE IKKE ER BEKENDT MED.

Ole Marker, direktør, PTO

Under hele pandemien blev tandlægerne nødt til at kæmpe for at blive taget alvorligt som en del af den primære sundhedssektor. Først blev vi lukket, så åbnet for til sidst at blive opfattet som en perifer del af sundhedssektoren, men ikke uden hård kamp.

Ingen tilbød værnemidler eller andet til os, for tandlæger var ikke en del af regionerne og beredskabet. I mange

andre lande var tandlægerne en del af beredskabet og deltog på lige fod med resten af sundhedsvæsnet i forebyggelsen og bekæmpelsen af pandemien og smittespredningen. Men ikke i Danmark, for vi havde en særlov.

I bås med tatovører

Ville en overenskomst med regionerne om tandpleje i privat tandlægepraksis reelt have ændret på vores status under covid-19? Det ville være kontrafaktisk historieskrivning at påstå det, men fokus internt i branchen var ændret for altid. Nu stod det klart for alle, at uden en tilknytning til det primære sundhedsvæsen ville vi for altid være sat i bås med tatovører og kosmetologer. Jagten på faglig legitimitet var begyndt med et helt andet fokus og engagement for at tydeliggøre komorbiditetssammenhængen og vise, at tændernes sundhed hænger sammen med kroppens sundhed.

I særloven blev klagesystemet nævnt, men ikke tandskadeerstatningsordningen, som også var en integreret del af tandlægeoverenskomstens aftale og økonomi - på lige fod med det overenskomstmæssige klagesystem.

Ved tilblivelsen af særloven og håndteringen af opsigelsen af overenskomsten, var der selvfølgelig drøftelser mellem Tandlægeforeningen og ministeriet. Drøftelser, som mandede ud i et bevidst valg, hvor klagesystemet blev forkastet og et klart tilvalg af Tandskadeerstatningen, som man ville beholde i regi af tandlægerne og ikke i Patienterstatningen.

Aldrig løst tilfredsstillende

Udfordringen var dog finansieringen, og, som udviklingen senere har vist, blev det aldrig løst tilfredsstillende.

I tandlægeoverenskomsten var det indregnet, at tandlægerne betalte en tredjedel af skaderne over 10.000 kr. og kunne kompenseres i rammen for denne udgift. Uden overenskomst var dette ikke muligt, og den finansielle aftale vedrørende økonomien for tandskadeerstatninger over 10.000 kr. blev derfor opsagt af Tandlægeforeningen.

Uden mulighed for kompensation i rammen og tilskuddet ville tandlægerne blive snydt i forhold til resten af sundhedssektoren. Man valgte at beholde henlæggelsesaftalen med ministeriet om sagsbehandlingen, hvoraf det fremgik, at tandlægerne skulle betale alle omkostninger til administration af hele erstatningsordningen - både den frivillige fra 1.000-10.000 kr. og den obligatoriske over 10.000 kr.

Fronter trukket op

Under pandemien lå alt stille, og først i juni 2022 begyndte drøftelserne og slagsmålet om ordningen igen. Regionerne meddelte Tandskadeerstatningen, at de manglede lovhjemmel til at tilbageholde beløb for administrationen i patienttilskuddet til klinikejerne, når der ikke var en overenskomst. Uden overenskomst og uden nogen vilje til at forny den var fronterne trukket skarpt op. Danske Regioner ville ikke længere have en monopolistisk aftale med kun Tandlægeforeningen, og uden en fornyet henlæggelsesaftale med Sundhedsministeriet var Tandskadeerstatningens dage talte.

Allerede på et møde i juni 2022 mellem parterne blev det slået fast, at en forsikringspligt med forbillende i f.eks. privathospitalerne var en løsning, man arbejdede med, hvilket også blev en realitet.

Uundgåelig forsikringspligt

Som det fremgår, var en forsikringspligt uundgåelig. Desværre et faktum, mange ikke er bekendt med. Et mindretal af meget Facebook-aktive tandlægers ensidige fremstilling af forsikringspligten som noget, der kunne "trylles væk", hvis bare alt var, som det plejer, har gjort mange forvirrede og trætte af det hele.

Det forstår jeg godt, og det er på tide, at vi får realiteterne på bordet. For allerede i 2022 vidste Tandskadeerstatningen og Tandlægeforeningen, at uden en aftale om henlæggelse af sagsbehandlingen og betaling herfor - var det kun et spørgsmål om tid.

"EN MODEL MED KUN ÉN AKTØR, SOM FORHANDLER FOR ALLE UDEN AT TALE FOR ALLE, ER IKKE EN HOLDBAR LØSNING.

Ole Marker, direktør, PTO

Det er klart, at det ville være rart, hvis der kunne findes en anden forklaring, men sådan forholder det sig ikke.

Sidestillet med andre

Med indførelsen af en lovpligtig forsikringspligt er vi nu sidestillet med andre private sundhedsudbydere f.eks. privathospitalerne. Det er helt efter bogen.

Så længe regionerne ikke vil forhandle om noget som helst - for nu er de jo lige kommet af med tandlægerne - må vi acceptere, at vi står for hele "gildet". Fra de famøse 1.000 kr. og op til 1 mio. kr.

Som det dog viste sig, er konkurrence en skøn ting. Vi har opnået en pris for forsikringspligten, som næsten svarer til, hvad de privatpraktiserende tandlæger før betalte for den "frivillige dækning" fra 1.000 kr. til 10.000 kr.

Tankevækkende er det dog, hvor alle de penge blev af, da andre sad på monopoliet. Det kan man jo kun gisne om.

Hvad kan vi lære?

Hvad har vi som branche så lært af hele dette forløb?

Først og fremmest ved vi nu, at uden en tæt tilknytning til regionerne og resten af sundhedssektoren bliver privat tandlægepraksis meget hurtig lillebror, og uden en stærk bror eller søster er skolevejen lang.

Sagt med andre ord skal vi prioritere at få en faglig og holdbar løsning på voksentandplejen i privat regi baseret på den nuværende ramme for området på ca. 1.6 mia. kr. - og det behøver ikke være forhandlet løsning som før.

Vi skal gøre mere for at sikre en fælles front på trods af uenigheder internt og forankre vores udspil i en faglighed, der klart skal være baseret på tilknytningen til resten af sundhedsvæsnet.

Elefanten i rummet

Så skal vi være ærlige og tale om elefanten i rummet? Hvorfor gider regionerne ikke tandlægerne? Hvem og ikke mindst hvordan har vi spillet vores kort tidligere?

En model med kun én aktør, som forhandler for alle uden at tale for alle,

er ikke en holdbar løsning. Ser vi på de forhandlinger, der hidtil har været i regi af Tandlægeforeningen og Danske Regioner, har de faglige landvindinger været meget begrænsede. Der har vel reelt kun været én forhandling, som virkelig førte til noget stort, og det var den med introduktionen af de nationale retningslinjer og ikke mindst PUD (Parodontal Undersøgelse og Diagnostik). Den ansvarlige for de forhandlinger havde en finger på pulsen og vidste, hvad han gjorde, men den tid er forbi.

Nye kræfter på banen

Der skal nye kræfter på banen og ikke kun én organisation. Vi må kunne gøre det anderledes og ikke mindst sikre en model baseret på faglighed, hvor vi ikke er underlagt rigid økonomisk styring.

PTO er klar til at kæmpe, påvirke og søge dialog. Vi holder møder med sundhedspolitiske ordførere og andre organisationer - og har gjort det længe. En ny model for voksentandplejen er lige om hjørnet. Hvordan bliver den? PTO har et velgennemtænkt forslag, som vi kalder: "Mere sundhed gennem forbedret tandsundhed". Det kan du læse mere om i del 3 af "Det Store Bluff" i næste nummer af PRIVAT PRAKSIS, som udkommer i uge 38.



Datatilsynet vil kontrollere klinikejere

Datatilsynet vil føre tilsyn hos bl.a. privat praktiserende tandlæger for at sikre, at medarbejderne anvender personlige adgange til systemer med adgang til Det Fælles Medicinkort, FMK. Tilsynet kan ske ved skriftlig

henvendelse eller ved et fysisk besøg på klinikken. Derfor er det vigtigt for klinikejeren at sikre sig, at det alene er relevante medarbejdere, der kan tilgå systemer med personlige oplysninger om patienter.

Webinar den 4. juni kl. 17.00-17.45

Er du klar til besøg af Datatilsynet?

Har du styr på data og adgange på klinikken? Ellers skal du have det.

Et af Datatilsynets fokusområder for 2025 er privat praktiserende tandlægers deling af adgange til FMK via klinikens terminaler.

PTO afholder derfor sammen med Roesgaard Revision og firmaets eksperter i GDPR et gratis webinar, så du er godt forberedt til et besøg af Datatilsynet.

LÆS MERE HER
Scan QR-koden for mere information og tilmelding



PTO-direktør: "Det bliver dyrt"

Den nye tre-årige overenskomst på HK-området bliver en kostbar affære for klinikejerne.

Af Ole Marker, direktør, PTO

Urafstemningen om forligsmandens mæglingsforslag om en ny treårig overenskomst for klinikassistenter endte med et klart "ja". Overenskomstfornyelsen er nu en realitet.

Når glæden over ikke at skulle håndtere en konflikt har lagt sig, kommer tømmermændene. De næste tre år med lønstigninger bliver dyre for klinikejerne - endog meget dyre.

Udfordringen i den minimallønsoverenskomst, der gælder for klinikassistenterne på vores område, er, at

der desværre i tidernes morgen ikke blev taget højde for, at arbejdsgiverne skal kunne modregne i personlige tillæg. Det er ellers helt normalt i minimallønsaftaler, og uden den mulighed bliver det en kostbar affære.

Har du spørgsmål om den nye overenskomst, er du velkommen til at kontakte PTO. På trods af det utilfredsstillende resultat anbefaler vi altid vores medlemmer at tilslutte sig den gældende overenskomst - indtil vi kan komme til at forhandle med HK.

■

OK25

LÆS MERE HER
Scan QR-koden for
mere information



Har du overvejet det økonomiske samspil mellem praksis- og privatliv?

Du vil opleve tre nøgleværdier hos os:

Kompetencer: Vi er specialister i klinik- og praksisfinansiering og har over 20 års erfaring med at rådgive læger og tandlæger i hele landet om deres privatøkonomi samt klinik- og praksisøkonomi.

Tillid: Vi er bygget på personlige relationer og gør meget ud af at have et tæt forhold til vores kunder.

Tilgængelighed: Når du kontakter os, går vi i gang med det samme og er til stede igennem hele processen.

Kontakt os for en snak om dine ønsker og muligheder inden for alt fra formuepleje, leasing og finansiering.

Praksisfinansiering

Tlf. 76 249 385 • praksis@landbobanken.dk
landbobanken.dk/praksis



AL DENTE – JOURNALSYSTEMET TIL TANDKLINIKKER

Din enkle arbejdsdag starter med al dente

Mere end 5000 glade brugere tager ikke fejl.

Med al dente får du et velafprøvet og driftsikkert journalsystem, der bare virker!

Book en gratis, uforpligtende præsentation af al dente

Snyd ikke dig selv og dit personale for at opleve al dentes gennemtænkte funktioner og intuitive arbejdsgange, hvis du overvejer at skifte journalsystem.

Book din præsentation på **43 58 44 39**
eller **support@aldente.dk**

4 gode grunde til at vælge al dente

1. Velafprøvet system, der understøtter arbejdsgangene på klinikken og i bogholderiet.
2. Tilgængelig, kompetent og gratis support.
3. Branchens bedste indkald!
4. Du får ikke bare et it-system, men også en kompetent samarbejds- og sparringspartner.

Se hvor nemt det er at skifte



Medarbejder snød sig til 1 mio. kr. ekstra i løn

En 47-årig klinikassistent er blevet idømt et år og ni måneders fængsel for at have svindlet sig til 2,4 mio. kr. hos sin arbejdsgiver.

Af Henrik Grønvald, PTO

De var gode veninder og kom sammen privat. Børnene var bedste venner.

Tilliden til den ansatte klinikassistent var derfor så stor, at en klinikejer på Lolland over en længere årrække betroede hende at styre en væsentlig del af klinikens økonomi. Uden på noget tidspunkt at kontrollere lønudbetalinger og hundredvis af mistænkelige pengeoverførsler.

Tidligere i år blev kvinden ved Retten i Nykøbing idømt et år og ni måneders fængsel for databedrageri af særlig grov beskaffenhed. Desuden skal hun ifølge dommen betale 2.383.544 kr. tilbage til sin tidligere arbejdsgiver.

”Kontrol er bedre”

Den spektakulære svindelsag fra Lolland er ifølge direktør Ole Marker, PTO, først og fremmest meget ulykkelig. Dernæst tjener den som en advarsel til arbejdsgivere om at sikre sig mod medarbejdersvindler ved at indføre nogle simple sikkerhedsprocedurer.

”Sager som denne er heldigvis sjældne i vores branche, men svindel forekommer, og det skal man som arbejdsgiver være forberedt på. Klinikejeren i denne sag gik rundt i otte år og troede, at alt var godt,” påpeger Ole Marker.

”Det er ingen hemmelighed, at vores forening har også været udsat for bedrageri, og jeg kan derfor blot sige: Tillid er godt. Kontrol er bedre.”

Dobbelt løn

Bedrageriet hos tandlægen på Lolland begyndte for mere end 10 år siden, da klinikassistenten i april 2014 tiltrådte en stilling som receptionist. Hun fik desuden hurtigt ansvaret for bogholderi og indberetning af de ansattes løn.

Få måneder senere begyndte den kreative bogføring.

I juli 2014 indberettede klinikassistenten således en højere løn til sig selv end aftalt – og siden blev det endda til flere dobbelte lønudbetalinger. Resultatet var, at hun frem til august 2022 ifølge dommen uberettiget havde fået udbetalt i alt 1.033.275 kr. for meget i løn og 177.905 kr. for meget i pension.

Klinikassistenten havde også fuld adgang til klinikens erhvervskonto og kassebeholdning. Herfra foretog hun de følgende år ikke færre end 324 pengeoverførsler – heraf 231 på i alt 983.783 kr. direkte til sine egne bankkonti. Andre var betaling til Trustly og Collector Bank samt køb af bl.a. tøj hos ikke mindst Zalando, hvor regningen løb op i næsten 60.000 kr.

Arbejdsgiveren led her et samlet tab på 1.130.260 kr.

Tog af kassen

Medarbejderen udnyttede også sin direkte adgang til receptionens kasseapparat. Hun var tiltalt for i 41 tilfælde at have annulleret, afskrevet eller tilbageført regninger, så hun kunne snuppe lige knap 100.000 kr. i kontanter fra kassen.

I retten kunne klinikassistenten dog kun tilstå, at hun af 10 gange havde taget tilsammen 30.000 kr., og da der ikke var ført tilstrækkeligt bevis for mere, blev hun alene dømt for det, fremgår det af dommen.

Klinikejeren oplyste i retten, at hun ikke var særlig god til tal og derfor ikke havde noget med regnskabet at gøre.

Først i 2022 opdagede hun i forbindelse med en gennemgang af regnskaberne, at noget var rivende galt. Virksomhedens revisor oplyste her, at klinikens betroede medarbejder i fire måneder i det forløbne år havde fået udbetalt dobbelt løn.

Umiddelbart kunne det dog se ud som om, at den ekstra løn var blevet tilbageført, men det fik alligevel klinikejeren til at studse. For den type fejl kunne måske godt ske én gang, men man begår den ikke fire gange på kort tid, mente hun. Efterfølgende konfronterede hun derfor veninden/medarbejderen.

Indrømmede fejl

I første omgang erkendte klinikassistenten at have lavet fejl i forbindelse med lønkørslen. Hun kunne ikke give nogen anden forklaring end, at hun på det tidspunkt var meget presset og forvirret.

Senere erkendte klinikassistenten ifølge arbejdsgiverens vidneforklaring, at hun også havde overført penge fra klinikens konto, fordi hun havde optaget kviklån, som hun ikke kunne betale tilbage.

Klinikejeren fik derpå banken til at lave et udtræk af samtlige overførsler til medarbejderens kontonumre. Så rullede

lavin. Der var tale om rigtig mange transaktioner, og det løb op i et meget stort beløb.

Hidtil havde klinikejeren haft en naiv forestilling om, at de to kunne løse sagen i mindelighed og få pengene tilbageført. De var trods alt veninder, og deres børn var bedste venner.

Bortvist og politianmeldt

Undervejs blev klinikassistentens far også involveret, fordi han tilbød at hjælpe med tilbagebetalingen. Da diverse konti, overførsler, kasseopgørelser osv. var gået efter i sømmene, viste svindlen sig imidlertid at være alt for omfattende.

Medarbejderen blev herefter bortvist og meldt til politiet.

Under domsforhandlingen forklarede den tidligere klinikassistent, at hendes økonomi ikke var ret god. Hun havde et misbrug, hvor hun købte sko, tøj og parfume til sig selv. Det gav en kortvarig lykkefølelse, lød forklaringen. De ekstra lønudbetalinger og pengeoverførsler skulle bl.a. dække det forbrug.

I forbindelse med strafudmålingen lagde domsmandsretten som en skærpende omstændighed vægt på, at den 47-årige havde været ansat i en betroet stilling med det fulde ansvar for indberetning af

”JEG VIL GERNE UNDSKYLDE TIL HENDE FOR AT HAVE MISBRUGT OG SVIGTET HENDES TILLID TIL MIG. JEG ER VIRKELIG, VIRKELIG ULYKKELIG.

Klinikassistentens sidste ord i retten

løn og bogføring, og - står der i dommen - at hun ”over en længere årrække havde foretaget et stort antal uretmæssige overførsler med et meget betydeligt udbytte, og at overførslerne var sket systematisk og til dels under dække af at være driftsrelevante udgifter”.

Undskyldte i retten

Retssagen i Nykøbing blev fulgt af mange tilhørere, og det lokale Folketidende var også til stede. Ifølge avisen benyttede den 47-årige muligheden for at få det sidste ord inden domsafsigelsen.

”Jeg vil gerne undskylde til hende for at have misbrugt og svigtet hendes tillid til mig. Jeg er virkelig, virkelig ulykkelig,” skrev Folketidende.

14 dage senere ankede hun dommen.

”SVINDEL FOREKOMMER, OG DET SKAL MAN SOM ARBEJDSGIVER VÆRE FORBEREDT PÅ. KLINIKEJEREN I DENNE SAG GIK RUNDT I OTTE ÅR OG TROEDE, AT ALT VAR GODT.

Ole Marker, direktør, PTO

Over en periode på otte år lykkedes det den 47-årige betroede medarbejder at begå bedrageri for et millionbeløb, inden der i august 2022 for første gang blev stillet spørgsmål ved hendes økonomiske dispositioner.

Tandlæge efter bedragerisag: "Min tillid til andre har lidt et knæk"

Den 58-årige arbejdsgiver, som i en årrække blev udsat for millionbedrageri af en ansat, dør stadig med de økonomiske og psykiske eftervirkninger. Hendes råd til andre er: Stol ikke på nogen.

Af Henrik Grønvald, PTO

"Det har været en hård tid. Jeg mistede ikke alene et venskab og en masse penge - min tillid til andre mennesker har også lidt et knæk."

Klinikejeren fra Lolland, som igennem otte år blev udsat for million-bedrageri af en betroet medarbejder, er stadig dybt berørt af sagen. Det, som gør mest ondt, er, at hun og den dømte i sagen under det otte år lange ansættelsesforhold opbyggede et venskab.

"HUN FIK ADGANG TIL DET HELE - NEMID, MITID, MIN FIRMA-KONTO, KASSEN, BOGHOLDERIET OG LØNKØRSLER. HUN FIK SÅGAR NØGLERNE TIL MIT HJEM"

Klinikejer, Lolland

"Det er jo også derfor, det kunne ske. Man tror jo ikke, at ens nærmeste - altså, hun var min veninde og mor til mine børns bedste venner - dolker én så eftertrykkeligt," siger hun.

"Jeg har været flov"

Den 58-årige klikejer har indvilget i at fortælle om sin oplevelse af sagen til PRIVAT PRAKSIS under forudsætning af, at hverken hun eller hendes klinik bliver nævnt ved navn. Selv om mange i lokalområdet udmærket ved, hvem hun og hendes tidligere ansatte er, synes hun stadig, det er pinligt, at hun lod sig føre bag lyset i så lang tid.

"Jeg føler normalt, jeg er dygtig og omhyggelig med det, jeg laver, men hvordan kunne jeg lade det her ske? Det har påvirket min stolthed. Jeg føler mig som et offer," erkender hun og tilføjer:

"Det er et lille lokalsamfund, og folk snakker. Jeg har trukket mig lidt socialt - i hvert fald lokalt. Jeg går ikke rigtig nogen steder. Jeg har nok gemt mig lidt, fordi jeg har været flov."

Adgang til det hele

For bag hendes ryg, de hyggelige venindesnakke og den fortrolighed, som hun mente, de havde opbygget, malkede

veninden gennem otte år hende for, hvad hun og anklagemyndigheden har opgjort til omkring 3 mio. kr.

Når den 47-årige klinikassistent "kun" er dømt for bedrageri for knap 2,4 mio. kr., skyldes det, at retten ikke fandt, at der var ført bevis for den resterende del.

"Hun fik adgang til det hele - NemID, MitID, min firmakonto, kassen, bogholderiet og lønkørslen. Hun fik sågar nøglerne til mit hjem, så hun kunne passe vores katte, når vi var på ferie. Altså, hun var meget tjenstvillig," fortæller tandlægen, som i bagklogskabens klare lys er kommet til en erkendelse:

"Det skal man måske også være lidt opmærksom på. Når noget næsten bliver for godt."

Har du været naiv, eller hvordan ser du på det i dag?

"Nej, jeg har været tillidsfuld, ærlighed mistænker ikke uærlighed, og så har jeg haft rygende travlt," forklarer tandlægen.

Lå i skilsmisse

"I begyndelsen af hendes ansættelse lå jeg i skilsmisse og havde lige købt den her nye klinik, hvor vi også bor privat. Jeg knoklede med at få det hele sat i stand, og der tilbød hun at aflaste mig og tage nogle flere opgaver. Det var jeg dengang meget taknemmelig for," fortæller klinikejeren.

Den 47-årige var ansat fra 2014 til 2022. Arbejdsgiveren kan i dag godt se, at der undervejs i forløbet måske har været nogle røde lamper, som burde have fået hende til at forholde sig mere kritisk til sin receptionist.

"En dag så jeg, at hun sad med kassen åben, da jeg midt under en behandling skulle ud for at hente noget. Jeg spurgte, hvad hun lavede, og hun forklarede, at hun skulle bruge nogle penge til porto.

"VI KENDER IKKE NØDVENDIGVIS FOLK, SELV OM VI TROR DET. SELV DE MEGET NÆRE RELATIONER, SOM VI JO VIRKELIG BURDE KUNNE HAVE TILLID TIL, KAN OVERRASKE."

Klinikejer, Lolland

Men hun blev helt rød i hovedet," siger hun og tilføjer:

"Hun har jo taget et enormt stort beløb i kontanter."

Hænger i en klokkestreng

Klinikejeren erkender også, at hun måske negligerede en adfærd hos sin ansatte, som skulle have været italesat og håndteret. Igen lyder forklaringen, at hun havde så meget om ørerne, at det blev skubbet til side.

"Der har været nogle udfordringer, som jeg ikke helt har reageret på, fordi jeg faktisk ikke orkede at sætte en anden ind i det."

"Det er jo det, travlhed gør ved os tandlæger. Vi hænger i en klokkestreng og er nærmest konstant lidt bagefter. Jeg skulle bare have hverdagen til at fungere," indrømmer den 58-årige.

Din tidligere klinikassistent er dømt til at betale dig 2,4 mio. kr. tilbage. Har du fået de penge eller bare nogle af dem?

"Det får jeg aldrig," lyder svaret prompte.

"Hun har brugt alle pengene. Mennesker, der gør sådan noget, skal nok sikre sig, at der ikke er noget at komme efter bagefter," mener hun.

Penge til pension

Tandlægen satser dog på, at det er muligt at få tilbageført de besvægte pensionsindbetalinger. Det er dog et mindre beløb i den store sammenhæng, så de fleste af pengene må altså ifølge tandlægen anses for tabte.

Hun driver efter eget udsagn en sund virksomhed, og trods det løbende svind har der stadig været overskud på driften. Den lavere egenkapital giver hende imidlertid et problem på længere sigt.

"Jeg har ikke sparet op til pension i nævneværdig grad. Min pensionisttilværelse er i høj grad baseret på, at jeg en dag vil kunne trække nogle penge ud af mit selskab. Nu bliver der færre penge til det."

"Jeg ville også gerne hjælpe mine børn under deres uddannelse. Det kommer jeg ikke til at gøre i det omfang, som jeg gerne ville."

"Stol ikke på nogen"

Tandlægen satsede på, at hun kunne overlade ansvaret for vigtige økonomiske transaktioner til en betroet ansat. Det var en kostbar fejl, erkender hun, og hun har gjort sig en vigtig erfaring, som hun gerne vil dele med sine kolleger.

"Stol ikke på nogen. Vi kender ikke nødvendigvis folk, selv om vi tror det. Selv de meget nære relationer, som vi jo virkelig burde kunne have tillid til, kan overraske. Så vi skal altid sikre os og føre kontrol med de dispositioner, som ansatte gør på vores vegne."

"Jeg er rystet over hvor mange, som har oplevet noget tilsvarende. Flere af mine patienter har siden, sagen kom frem, fortalt, at de har været udsat for det samme i deres virksomheder."

Forsikring mod svig

Tandlægen fortryder også en anden ting. "Bagefter fandt jeg ud af, at jeg kunne have været forsikret mod medarbejdersvig gennem mit medlemskab af PTO. Sådant en forsikring ville jeg ønske, jeg havde tegnet. Så havde meget formentlig set anderledes ud i dag."



Sådan reducerer du risikoen for svindel

Klinikejeren har flere muligheder for at sikre sig mod kriminalitet begået af medarbejdere, fastslår revisor Flemming Nymann.

Af Henrik Grønvald, PTO

Risikoen for medarbejdersvig kan reduceres betragteligt ved at indsætte nogle sikkerhedsbarrierer i virksomhedens løn- og betalingssystemer, fastslår statsautoriseret revisor og partner hos Roesgaard, Flemming Nymann.

”Det mest effektive tiltag for at undgå svindel handler om at adskille funktioner,” fastslår revisoren.

Det betyder i praksis, at en medarbejder ikke både skal være i stand til at godkende indkomne fakturaer, betale dem og bogføre dem i klinikens bogholderi. Her skal der indsættes en sikkerhedsbarriere.

”Det vil ofte være en effektiv sikkerhedsbarriere, at den medarbejder, som lægger klinikens indkomne fakturaer til betaling i klinikens netbank ikke også kan godkende og gennemføre disse betalinger. Det vil derfor være særdeles effektivt, hvis klinikejeren selv godkender betalinger i netbanken, før de kan gennemføres,” forklarer Flemming Nymann.

Lav godkendelsesprocedure

I forbindelse med klinikens udbetaling af løn, er det ifølge revisoren i de fleste lønsystemer muligt at etablere en godkendelsesprocedure. Den sikrer, at klinikejeren ved, hvem der får løn og hvor meget, de får udbetalt.

”Det betyder, at klinikejeren skal godkende den månedlige lønkørsel, inden der trækkes penge i banken, og

lønnen overføres til de ansatte,” understreger revisoren.

I den her omtalte svindelsag fra Lolland var lønkørslen så at sige tillidsbaseret. Klinikassistenten, som blev betroet opgaven, udnyttede den manglende kontrol til over en årrække at få ubetalt 1.033.275 kr. for meget i løn og 177.905 kr. ekstra i pension.

Begræns kassebeholdningen

Klinikassistenten havde også fuld adgang til klinikens erhvervskonto og kassebeholdning. Herfra lavede hun 324 pengeoverførsler og transaktioner for i alt over 1,1 mio. kr.

Hun havde også taget et større samlet beløb af kassen. I retten kunne klinikassistenten dog kun tilstå 30.000 kr., hvilket hun blev dømt for.

For at forhindre, at der bliver taget af kassen, opfordrer revisoren til at begrænse kontanter i klinikken.

”Jo flere kontanter, der er i omløb, jo større er risikoen også for, at der sker besvigelser i din klinik,” fastslår han.

PTO-direktør Ole Marker opfordrer alle klinikejere til at gardere sig mod medarbejdersvig.

”Konklusionen er, at tillid er godt, kontrol er bedre, og det gælder i alle aspekter af dit virke som klinikejer og virksomhedsleder,” siger Ole Marker.

■



AI tager over – og du får tiden tilbage

Forestil dig at trykke 'enter' – og så er hele din behandlingsprocedure klar. Med kemisk APV, korrekt dokumentation og klar formidling. Velkommen til ClinicDrive-AI.

Det lyder som science fiction. Men det er virkelighed fra i dag.

ClinicDrive har netop lanceret ClinicDrive-AI. En revolutionerende nyhed i klinikverdenen. I stedet for at bruge dyrebar tid på at formulere og strukturere procedurer, kan du nu nøjes med at indtaste tre ting: Behandlingstype, de produkter I bruger, og det udstyr I har. Resten klarer ClinicDrive-AI.

På få sekunder genereres en professionelt udformet instruks, klar til brug. Automatisk gemt. Let at dele med dine medarbejdere. Klar til jeres netværk. Og vigtigst af alt: Garanteret ensartethed og kvalitet.

Fra tanke til færdig instruktion – i tre simple trin:

- + Indtast dine input
- + ClinicDrive-AI genererer automatisk output
- + Gem og del med ét klik

Det er ikke disruption. Det er frihed. Og du har vigtigere ting at lave.



AI drift og ledelse samlet i ét system

ClinicDrive er et enkelt og sikkert administrations-system, som holder kontrakter, overenskomster, tidsregistrering, arbejds- og ferieplaner og løngrundlag i et jerngreb, så alle kan koncentrere sig om patienter og behandling. ClinicDrive er skræddersyet til branchen og skaber allerede resultater på mere end 150 klinikker landet over.

ClinicDrive-AI kan hjælpe dig med:

- Kemisk APV
- Procedure
- Røntgenhåndbog
- Personalehåndbog
- GDPR
- Målepunkter
- Overenskomster
- Personale juridiske spørgsmål
- Og MEGET mere



BOOK EN DEMO I DAG

Er du klar til en mere harmonisk klinikdrift? Få en uforpligtende demo og oplev, hvordan ClinicDrive kan lette din hverdag.

 ClinicDrive

☎ 73 70 23 40
✉ info@clinicdrive.dk

www.clinicdrive.dk

Skattesmek på 112 pct. af indtægten

Pas på skatten af konsulentydelse. Skattepartner Peter Nordentoft fra revisionsfirmaet Roesgaard råder til at regulere den indbyrdes hæftelse for eventuelle uforudsete skatter i en skriftlig aftale.

Af Henrik Grønvald, PTO

Tandlæger og specialtandlæger, der driver virksomhed gennem et aktie- eller anpartsselskab, skal være opmærksomme på, om deres indtægter skal beskattes i selskabet eller hos tandlægen personligt. Det samme gælder for klinikker, der bruger andre tandlægeselskaber som underleverandører.

Det fastslår skattepartner Peter Nordentoft fra revisionsfirmaet Roesgaard. Skattemyndighederne har truffet flere afgørelser, hvor tandlæger, læger, konsulenter, freelancere og bestyrelsesmedlemmer er blevet anset for at være den rette indkomstmodtager i stedet for deres selskab. Det har udløst nogle alvorlige skattebetalinger.

Det er samme problemstilling uanset, om der er tale om læger, tandlæger, fysioterapeuter, kiropraktorer eller f.eks. it-konsulenter, forklarer skattepartneren.

Skat på 112 pct.

"For den tandlæge, der udfører arbejdet, beskattes indtægten både hos tandlægen personligt og i selskabet. Hvis indkomsten skal ud af selskabet, vil det medføre udbyttebeskatning. Dermed kan

man ende med en "trippel-beskatning" på op til 112 pct. af indtægten. Og for den tandlæge, der har antaget et selskab som underleverandør, kan der opstå en hæftelse for kildeskat, hvis skattemyndighederne anser betalingen for at være løn," understreger han.

Han har fundet to afgørelser, som er endt med en ekstraregning til skat.

Egene instrumenter

Den ene kendelse vedrører en speciallæge, der havde indgået en konsulentaftale med et privathospital. Det fremgik af aftalen, at konsulenten havde ret til at anvende egne instrumenter, ligesom speciallægen var ansvarlig for patientjournaler, kontakter og notater. Der var aftalt et fast honorar pr. time, og honoraret blev udbetalt den efterfølgende måned. Konsulenten kunne arbejde for andre klinikker.

Privathospitalet afholdt udgiften i forbindelse med udførelsen af arbejdet. Der blev stillet personale, operationsstue, anæstesiapparat og midler samt redskaber til rådighed.

"Skattestyrelsen anså ikke konsulenthonoraret som selvstændig erhvervsvirksomhed. Landsskatteretten gav

Skattestyrelsen medhold og fandt, at speciallægen var lønmodtager grundet mangel på økonomisk risiko, samt at speciallægen fremstod som fast tilknyttet privathospitalet på deres hjemmeside," forklarer Peter Nordentoft.

En lignende kendelse fra Landsskatteretten vedrørte spørgsmålet om, hvorvidt en plastikkirurg skulle betragtes som selvstændig erhvervsdrivende. Klageren var ansat som overlæge under Region Syddanmark, hvor han udførte arbejde inden for sit speciale på flere sygehuse under regionen. Ved siden af var lægen tilknyttet flere privathospitaler. Honorarer blev udbetalt månedsvis bagud, og hospitalet stillede alle nødvendige arbejdsredskaber til lægens rådighed. Opsigelse kunne finde sted for hver af parterne med fire måneders varsel.

Stillede alt til rådighed

Landsskatterettens flertal fandt ikke, at klageren kunne anses for at være selvstændig erhvervsdrivende i relation til privathospitalet.

"Der blev lagt særlig vægt på at, det var hospitalet, der ejede lokalerne og indretningen, og det var hospitalet, der stillede de

nødvendige arbejdsredskaber og samtlige hospitalets faciliteter, herunder operationsstuer, patientbooking, forbrugsvarer og sygeplejersker til disposition."

Selvstændig eller ansat

"Det var endvidere hospitalet, der udførte det administrative arbejde i forhold til patienterne, og det var hospitalet, der modtog betalingen fra patienterne," forklarer Peter Nordentoft.

Ifølge skattepartneren er der nogle forhold, som klinikejere og konsulenter skal være opmærksomme på, når de indgår et samarbejde.

"Skattemæssigt er det afgørende, om den tandlæge eller special-

tandlæge, der udfører arbejdet, kan anses for at drive selvstændig erhvervsvirksomhed, eller om der reelt er tale om et ansættelsesforhold. Som lønmodtager kan man nemlig ikke sætte sig selv på aktier og fakturere sit arbejde ud af et selskab," understreger Peter Nordentoft.

Om der er tale om et lønmodtagerforhold eller ej afgøres ifølge ham ud fra en samlet vurdering og kan derfor give anledning til tvivl.

Indhent bindende svar

"Efter praksis lægges der navnlig vægt på, om den, der udfører arbejdet, agerer selvstændigt uden at være underlagt andres instruktionsbeføjelse og har en

selvstændig økonomisk risiko. Eller om der er tale om et mere fast lønmodtagerlignende forhold med begrænset risiko."

Roesgaards skattepartner råder til at lave en skriftlig aftale.

"Ved indgåelse af aftaler med underleverandører er det en god idé at være opmærksom på disse kriterier. Det er også en god idé at regulere den indbyrdes hæftelse for eventuelle uforudsete skatter i en skriftlig aftale. I tvivlstilfælde er det muligt at indhente et bindende svar fra Skattestyrelsen," fastslår han.



Optimer din tandlægeklinik med Roesgaard

Hos Roesgaard tilbyder vi skræddersyet rådgivning, der hjælper dig med at optimere driften af din klinik. **Vores kompetente rådgivere står klar til at assistere med:**

- **Driftsoptimering:** Maksimer effektiviteten og produktiviteten i din klinik.
- **Skatteeoptimering:** Reducer dine skatteomkostninger med strategisk planlægning.
- **Ansættelsesretlige udfordringer:** Få styr på kontrakter og juridiske forhold.
- **Testamenter og ægtepagter:** Sikr din fremtid med professionel rådgivning.
- **Fremtidsfuldmagter:** Vær forberedt på uforudsete hændelser.
- **Generationsskifter:** Planlæg en gnidningsfri overgang til næste generation eller lav et økonomisk generationsskifte i tide.
- **Køb og salg af klinikker:** Få eksperthjælp til at navigere i komplekse transaktioner.



Flemming Nymann
Partner, statsaut. revisor
42 14 74 28
fn@roesgaard.dk



Peter Nordentoft
Partner, leder af skat
41 77 47 65
pno@roesgaard.dk



Anne Koch
Specialist i familie- og arveret
51 29 28 50
ank@roesgaard.dk



Christoffer Seeberg Dichmann
Specialist i ansættelsesret
41 11 99 27
csd@roesgaard.dk

Vælg Roesgaard som din partner og få adgang til gratis gennemgang af testamenter, ægtepagter, ansættelseskontrakter, GDPR-overholdelse, pensionsopsparring og forsikringsdækning.

Kontakt os i dag, og lad os hjælpe dig med at tage din klinik til nye højder!

ROESGAARD



Klinikejer om kontrolbesøg:

"De kom kun for at spare penge for regionen"

Tandlæge Lise-Lotte Olsen, Tandkunsten på Østerbro i København, er blevet pålagt en højstegrænse på 25 pct. for at ligge for højt på flere ydelser. Klinikejeren mener dog ikke, at hun kan behandle sine patienter lege artis, hvis hun skal leve op til regionernes krav om budgetsikkerhed og højeste grænser.

Tekst og foto: Henrik Grønvald

"Det er virkelig strengt."

Tandlæge Lise-Lotte Olsen, Tandkunsten på Østerbro i København, er frustreret. Ikke alene føler hun sig uretfærdigt behandlet i forbindelse med myndighedernes brug af de årlige kontrolstatistikker. Hun føler sig også handlingslammet.

På basis af hendes patienters sygdom i 2023 og en journalgennemgang i februar 2025 har Regionernes Lønnings- og Takstnævn afgjort, at Tandkunsten ligger for højt på ydelser, og derfor har klinikken pr. 1. april fået pålagt en "højstegrænse" på 25 pct. på ubestemt tid.

Reelt betyder det, at alle de patientrelaterede tilskudsmidler, som klinikken modtager efter de 25 pct., skal tilbagebetales. Lise-Lotte Olsen har dog ingen valid metode til løbende at holde høje med det.

Ingen udløbsdato

"Højstegrænsen bortfalder først, når behandlingsniveauet i to år har ligget under det fastsatte niveau. Det vil sige, at der ikke er fastsat nogen udløbsdato." "Det er jo helt vildt. I princippet kan jeg, hvis jeg ikke kommer under de 25 pct. i to år, risikere at have en højstegrænse på 25 pct. resten af min karriere," konstaterer klinikejeren.

Selv mener hun, at hun kun behandler sygdom og udfører nødvendige behandlinger.

"Det betyder i praksis, at der er behandlinger, som vi nu ikke skal udføre, selv om det vil være det rigtige for vores patienter."

Det paradoksale er ifølge tandlægen, at patienterne kan gå over gaden og finde en anden tandlæge, som så ville få tilskuddet for de samme behandlinger, som hun selv straffes for.

Ingen advarsler

Tandkunsten har i forbindelse med udsendelsen af regionernes kontrolstatistikker tidligere fået en påtale for at have for meget sygdom i klinikken.

"I slutningen af 2023 fik jeg at vide, at jeg lå for højt på baggrund af 2020-tallene. Så trak de mig også ud på 2023-tallene, og det er så på det grundlag, de har givet mig en højstegrænse på 25 pct."

På klinikken udføres visse typer behandlinger mere end gennemsnittet både i Region Hovedstaden og på landsplan. Dermed modtager Tandkunsten ifølge regionen også flere offentlige ydelser end gennemsnittet.

Forkert præmis

Lise-Lotte Olsen mener dog, at det er en forkert præmis, for det er ikke kun klinikkens tilskud, men også patientens. Hun bliver som tandlæge straffet for at have flere syge patienter end gennemsnittet.

"På den måde kommer jeg til at stå på mål for mine patienters sygdom," pointerer hun.

Den 28. februar kom en tandlæge og en administrativ medarbejder fra Regionernes Lønnings- og Takstnævn på besøg for at verificere en række af klinikkens patientjournaler. De dukkede op fra morgenstunden og brugte derefter det meste af formiddagen på at gennemgå journaler.

Lise-Lotte Olsen har prøvet det før – i 2022 på basis af 2020-tallene. Dengang var der en god dialog, men i år var besøget mere upersonligt og uforsonligt, mener hun.

Venligt besøg

"Forrige gang kom to venlige mennesker på besøg. De endte med at konstatere, at jeg laver nogle flotte journaler, og der var belæg for mine behandlinger i patologi. Der var og er en rød tråd i det, jeg foretager mig."

"Forventningen var, at jeg over en årrække ville få bragt det ned, fordi jeg lavede et stort forebyggende arbejde. Det var fint, men efterfølgende har regionen ikke givet mig mulighed for at vise det," mener hun.

"De to, der kom ind den 28. februar, var så ligeglade med, hvad der stod i

"STYRELSEN FOR PATIENTSIKKERHED HAR OGSÅ VÆRET PÅ KONTROLBESØG OG KONSTATETERET, AT JEG UDFØRER ET GODT STYKKE ARBEJDE, OG AT JEG LAVER NOGLE FLOTTE JOURNALER."

*Lise-Lotte Olsen,
tandlæge, København*

journalerne. De slog ned på ydelser, som ikke tidligere har været oppe og vende, og sagde da også, at de kun kom for at spare penge for regionen."

Helt uforstående

Tandlægen er helt uforstående over for den tilgang. Hun havde gerne set, at inspektionen tog udgangspunkt i det faglige frem for økonomi.

"Jeg føler, vi gør det, vi skal. Der kommer patienter ind, som vi diagnosticerer og giver den behandling, de har brug for. Jeg tager de røntgenbilleder, der er nødvendigt."

"Jeg kan jo ikke sige til patienten, at jeg tror, der er karies i det her mellemrum. Men nu har jeg ikke flere røntgenbilleder til gode fra regionen, så jeg kan desværre ikke tjekke det."

"Det er en mærkelig situation at stå i. Jeg føler mig fuldstændig handlingslammet."

Instruktion i tandtråd

Regionernes Lønnings- og Takstnævn har også konstateret, at der på Østerbro-klinikken udføres flere individuelt forebyggende behandlinger – IFB'er – end gennemsnitligt for Region Hovedstaden.

Lise-Lotte Olsen forklarer, at hun og hendes medarbejdere ofte giver patienter instruktion i god mundhygiejne – f.eks. brug af tandtråd og mellemrums-



” HVIS MAN SCRENER DEN VOKSNE BEFOLKNING, HAR OMKRING 40 PCT. PARADENTOSE. OG HVIS DU SER PÅ MIN STATISTIK, HAR 40 PCT. AF MINE PATIENTER PARADENTOSE.

Lise-Lotte Olsen, tandlæge, København

børster. Det kan også være forebyggende behandling som fluorpenning af initial karies, for det er det, man skal, når der er indikation.

”Det er nogle af de ydelser, som regionen giver penge til. Og det har de ikke lyst til. Til gengæld ligger vi lavere end gennemsnittet i regionen og landet som helhed på andre ydelser, f.eks. rodbehandlinger,” understreger Lise-Lotte Olsen og tilføjer:

”Det gør vi, fordi vi tager affære, inden det udvikler sig til noget mere alvorligt. Så jeg synes jo selv, at jeg behandler forsvarligt. Styrelsen for Patientsikkerhed har også været på kontrolbesøg og konstateret, at jeg udfører et godt stykke arbejde, og at jeg laver nogle flotte journaler.”

Flere har paradentose

Kontrolstatistikkerne har også afsløret et større forbrug af UDG, Udvidet Diagnostisk Grundundersøgelse, og flere paradentosebehandlinger end hos andre. Det med parodontose er Lise-Lotte Olsen dog uenig i.

”Det er korrekt, at vi laver mange paradentose-behandlinger. Men hvis man

screeener den voksne befolkning, har omkring 40 pct. paradentose. Og hvis du ser på min statistik, har 40 pct. af mine patienter paradentose,” fortæller Lise-Lotte Olsen.

”Jeg har en tandplejer, som i samarbejde med mig og en klinikassistent er rigtig dygtig til at behandle og diagnosticere. Og det betyder, at jeg har mange patienter, som får forebyggende behandling – ikke kun i forhold til paradentose, mens også i forhold til karies og tandkødsbetændelse. Vi behandler den sygdom, vi ser, for det skal vi.”

Loft får konsekvenser

Hele problemet med kontrolstatistikkerne går ifølge klinikerne tilbage til 2018, da tandlægerne mistede overenskomsten med regionerne og i stedet fik ”en forhastet” særlov.

Lise-Lotte Olsen har flere gange overvejet at melde sig ud af særloven. Hvis hun ikke ønsker at arbejde under den, kan hun imidlertid ikke behandle de patienter, som får hjælp fra kommunen.

”Det er ældre pensionister, der måske har gået hos mig i 20-25 år. Det er bare

så urimeligt, hvis de skal til at skifte tandlæge,” mener hun.

For hendes eget vedkommende vil højstegrænsen betyde, at hun risikerer et krav om tilbagebetaling af ydelser, hvis de 25 pct. overskrides.

”Det er ret usikkert, for jeg har ingen chance for at vide, hvornår den grænse er nået,” påpeger hun.

Protest til regionen

Afgørelser fra Regionernes Lønnings- og Takstnævn kan ikke påklages, men blot kommenteres.

”Jeg har kommenteret på deres bemærkninger fra besøget den 28. februar i år. De skriver i afgørelsen, at de har taget det med i deres overvejelse. Men jeg kan ikke se, at det har haft nogen som helst indvirkning,” siger Lise-Lotte Olsen.

PTO har bistået Østerbro-tandlægen under hele forløbet og har også hjulpet hende med at formulere en protest over forløbet til Region Hovedstaden.

”Jeg synes, at deres journalgennemgang var en utrolig dårlig oplevelse. Og så synes jeg, at det er superuretfærdigt, at jeg ikke kan klage over afgørelsen til en højere instans.”

”Dem, jeg har skrevet til, er sådan set de samme, som har udstukket min nye højstegrænse. Det er helt gak. Jeg føler mig fuldstændig magtesløs.”



”Det er ældre pensionister, der måske har gået hos mig i 20-25 år. Det er bare



Det skal være nemt at lave løn!

At skifte lønsystem er nemt og vi hjælper dig godt igang. Læs mere på www.proloen.dk

Nemt og fleksibelt lønsystem som er designet til tandlægerne

Med ProLøn er det nemt at lave løn. Det er det fordi vores brancheløsning hos ProLøn er designet til dig, som arbejder inden for tandlægebranchen.

Fordele ved brancheløsningen:

- Mulighed for ferieregnskab og feriefri regnskab
- Mulighed for servicetjek i Mit ProLøn
- ProLøn ajourfører automatisk procentsatsen for fritvalgskonto ved overenskomstændringer
- ProLøn ajourfører automatisk procentsatserne for arbejdsmarkedspension ved overenskomstændringer

Gratis support og vejledning: Du får tilknyttet lønkonsulenter med konkret brancheviden. Med mulighed for gratis support, kan du altid få hjælp og vejledning, når du har brug for det.

LÆS MERE

”Håbløs model – tvinger tandlæger til at underbehandle”

PTO-direktør Ole Marker finder det paradoksalt, at tandlæger reelt skal gå på kompromis i behandlingen af visse patienter for at leve op til myndighedernes krav.

”Det helt håbløse i denne model er, at hvis Lise-Lotte Olsen afviser patienter, fordi hun ikke har ydelsesmæssig kapacitet til at behandle, og fordi patienterne er for ”syge”, skal de søge anden tandlæge. Her skal der bruges flere ydelser, før behandlingen påbegyndes igen,” påpeger direktøren.



LÆS
ARTIKLEN
ved at scanne
QR-koden

Er din klinik HR-udfordret?

3/9 I HORSSENS OG 4/9 I ROSKILDE

Skab en attraktiv arbejdsplads – sådan tiltrækker og fastholder du de bedste talenter i tandlægesektoren.

PTO gør noget ved det med et nyt endagskursus, der sætter fokus på netop det, du mangler for bedre personalehåndtering i en travl hverdag.

Kurset giver klinikejerne de helt basale HR-værktøjer. Det du skal bruge for at klare dig i hverdagen. Velfungerende HR-håndtering bidrager til et stærkere team, et godt arbejdsmiljø og en bedre økonomi.

Selv om HR måske ikke er dit primære interesseområde, er en effektiv HR-håndtering en investering i din kliniks fremtid. Når din klinik har mere end tre-fire ansatte, bliver HR

Pris for PTO-medlemmer og deres personale:
4.700 kr. pr. deltager.

LÆS MERE HER
Scan QR-koden for mere information og tilmelding



en uundgåelig del af driften – og dit ansvar.

Uden de rette HR-værktøjer og processer kan udfordringer som hyppige medarbejderudskiftninger og manglende kontinuitet i patientbehandlingen nemt komme i vejen for en effektiv klinikdrift.

Kurset giver den nødvendige viden og indsigt til at imødekomme disse udfordringer.

En dags koncentreret undervisning med metoder, eksempler og skabeloner for en effektiv drift - lige til at bruge dagen efter på din klinik.

Ingen behandling eller journal uden patientens informerede samtykke

Det informerede samtykke er et nøglebegreb i hele sundhedsvæsenet, men hvorfor er det så svært at få det dokumenteret i journalen?

Af Ole Marker, direktør, PTO

Et samtykke skal være informeret. Det betyder, at patienten skal være klar over, hvad der gives samtykke til. Du skal som autoriseret sundhedsperson give patienten en række informationer, som skal sikre, at patienten kan træffe sin beslutning på et oplyst grundlag.

Der gælder ingen formkrav til, hvordan du giver denne information. Det kan være mundtligt, skriftligt eller en kombination.

Samtykket skal være aktuelt, og hvis der sker ændringer i de omstændigheder, der ligger til grund for patientens samtykke, eller behandlingsplanen ændres, skal tandlægen indhente et fornyet informeret samtykke.

Når du har indhentet et informeret samtykke til en behandling, skal både informationen og samtykket fremgå tydeligt af journalen. Man skal kunne se, hvilken information patienten har fået, og det skal fremgå af journalen i nødvendigt omfang. Det betyder, at du kan kommunikere med patienten på "lægmandsniveau" og skrive "fagligt" i journalen.

Journalføring af samtykke

Mange generelle journaludfordringer ligger i den software, klinikejerne har fået installeret, og ikke mindst brugen af fraser og makro-tekster, som ikke er tilpasset korrekt.

Det samme er også gældende med journalføringen af samtykket. Du bliver vildledt, hvis du ikke aktivt er opmærksom på dine standard-tekster.

Men det kan lade sig gøre, og det vigtigste, du skal sikre, er kun fire forhold:

1. Indhent kun ét samtykke til hele behandlingen – også behandlinger, som strækker sig over mange seancer.
2. Samtykket gives optimalt til den samlede behandlingsplan og ikke enkeltelementer.
3. Skriv aldrig "pt. har givet samtykke til aktuell diagnostik og behandling" – skriv informationen, der er givet – efterfulgt af "accept" eller "samtykke til behandling".
4. Den information, du giver din patient, skal altid indeholde prognosen og evt. komplikationer/risici for behandlingen.

Omfanget af den information, der gives, skal det være kort og præcist. Begræns dig i vurderingen af specielt komplikationer. Det er kun den umiddelbare komplikation, der skal nævnes – f.eks. ved profund caries er der risiko for endo, men det gælder ikke al caries. Der kunne f.eks. stå: "pt. info +6 profund caries evt. endo, god prognose."

PTO anbefaler, at du ikke har "informeret samtykke" i alle dine makroer. Du kan med fordel have det i en separat makro eller som mulighed i undersøgelses- og konsultationsmakroer.

FÅ BILETTER TILBAGE

FDI Shanghai & Japan rundrejse

Tag med PTO rejser på en spændende kursusrejse til Shanghai og Japan

Dato: 8. - 20. september 2025

Højdepunkter:

- FDI World Dental Congress i Shanghai (9. - 12. september)
- Kulturelle oplevelser i Japan: Fushimi Inari Taisha, Mount Fuji, Hiroshima Peace Memorial Park, Sensoji-templet og Kaminari-porten i Tokyo

Tilmeld dig nu og oplev en rejse fyldt med faglig udvikling, netværk og uforglemmelige oplevelser!

LÆS MERE OM TUREN PÅ PTO.DK

LÆS MERE HER
Scan QR-koden for mere information og tilmelding



REGNSKABER SKAL IKKE TRÆKKE TÆNDER UD

Med 56 dedikerede revisorer med langvarig erfaring fra tandlægebranchen, som står klar til at hjælpe dig både med regnskaber, klinikhandler og generationsskifte, så bliver det hverken pinefuldt at gøre årets regnskab op eller få proaktiv sparring på optimeringsmulighederne.

Med over 800 tandlæger som nuværende kunder, tør vi også godt sige, at vi kan gøre en økonomisk forskel for dig og din tandklinik.

Kontakt os i dag, og hør hvad vi kan gøre for dig eller se mere på arosrevision.dk