

PRAKTISERENDE TANDLÆGER

Klinikejernes Medlemsinformation | 2 - 2023

Dette nummer:

Efteruddannelse er vigtig for din karriere	18
Tre tendenser fra London der kan styrke din tandlægepraksis	20
Fra analog til digital klinik - den digitale udviklingsrejse	26

TEMA

Fremtidens Tandlægepraksis - Odontologi 2.0



DU ARBEJDER OGSÅ MED PLUS OG MINUS HVER DAG.

Men det betyder ikke nødvendigvis, at du hverken har tid eller lyst til at beskæftige dig med regnskab og revisionsarbejde.

Heldigvis er vi 56 dedikerede revisorer med langvarig erfaring fra tandlægebranchen, som står klar til at hjælpe dig. Vi kender med andre ord både til Excel og Haderups Nomenklatur.

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

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

AROS
statsautoriserede revisorer

PRAKTISERENDE TANDLÆGER

Klinikejernes Medlemsinformation | 2 - 2023

INDHOLD

- 04 Leder
- 06 Lær din bestyrelse at kende
- Nils Skovbjerg
- 08 Chefjuristens klumme: Mere barsel
og højere løn (Ny toårig overenskomst)
- 09 Udgifter til de nye overenskomster
(Tandklinikassistenter og elever)
- 10 Udgifter til de nye overenskomster (Tandplejere)
- 12 Kommende kurser
- 14 PTO's Hjælpefond
- 16 **TEMA:** Fremtidens tandlægepraksis
- 18 **TEMA:** Efteruddannelse er vigtig for din karriere
- 20 **TEMA:** Tre tendenser fra London
- 24 **TEMA:** Offentlige og private systemer i skarp konkurrence
- 26 **TEMA:** Fra analog til digital klinik
- 30 Klinikdag 2023
- 32 Er du tandlæge, er du også mundlæge
- 35 Kolofon
- 36 PTO Kurser



06



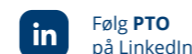
20



24



32



PTO BLIVER ENDNU BEDRE

Leder | Af Kenny Deneke Sørensen, Formand, PTO



Du sidder med Praktiserende Tandlæger 2023 udgaven, som vi virkelig har glædet os til at sende ud til klinikejerne.

Den klassiske tandlægeklinik, med en enkelt ejer, er under pres. Derfor er der også brug for et PTO, der er klinikejerens talerør, og som er fri af interessekonflikter. PTO er klinikejerens organisation, og har som formål at varetage klinikejerens interesser.

PTO blev etableret i 1968, og har siden dengang haft som formål at føre en pro-praksis-politik. Derfor har vi også etableret en forsikring for klinikejere. Ikke for at genere nogen, men for at de klinikejere, der ønsker det, skal have et alternativ. Jeg er fast overbevist om, at et stærkt PTO giver en bedre Tandlægeforening. Løsningen for tandlægebranchen er ikke en Tandlægeforening, der lukker sig om sig selv. Tandskadeerstatningen er et godt eksempel på, at den samme forening ikke kan rumme både klinikejerens interesser, og samtidig også tage hensyn til interesserne blandt de ansatte tandlæger og til patienterne. Tandlægeforeningen kan ikke både tage vare på klinikejerens interesser, og samtidig også tage hensyn til interesserne blandt de ansatte tandlæger.

Fremtiden for klinikejerne er PTO. Fremtiden for tandlægebranchen er et samarbejde på tværs af branchen mellem PTO, ATO og Tandlægeforeningen. Tandlægebranchen har brug for, at de tre foreninger samarbejder på de områder, hvor de har et naturligt interessefællesskab: Tandlægemangel, uddannelse af tandlæger, tilsyn med tandlægerne, for blot at nævne nogle områder, hvor en fælles front vil være til gavn for alle. De tre foreninger har også forskellige interesser, hvor der med respekt for hinanden, skal være plads til at varetage særinteresser: Udvidelsen af den vederlagsfri børne- og ungetandpleje, tilskuddet til tandlægeydelser i privat tandlægepraksis, og opgaver i voksentandplejen, er områder, hvor interesserne mellem klinikejere, offentligt- og privatansatte tandlæger er forskellige.

PTO bliver endnu bedre

PTO har til formål at skabe de bedste vilkår for drift af privat tandlægepraksis. I en tid med høj inflation, øget lønpres og faldende omsætning, kommer økonomien i privat tandlægepraksis højt på den politiske dagsorden for PTO. Du har som medlem af PTO branchens stærkeste sikkerhedsnet spændt ud under dig og din klinik. Og PTO's hjælpefond støtter dig og din klinik.

Nu bliver PTO endnu bedre. PTO styrker den sundhedsfaglige rådgivning til klinikejerne, når Ole Marker tiltræder stillingen som sundhedsfaglig direktør den 1. august. Ole Marker har mange års erfaring fra tandlægebranchen og bliver et stort aktiv for PTO's medlemmer. Du får som klinikejer, og som medlem af PTO, adgang til branchens nok stærkeste faglige profiler inden for sundhedsjura, personalejura og sundhedsfaglig rådgivning.

KlinikDag – en faglig og social indsprøjtning

Der er ikke længe til KlinikDag løber af stablen. Den 22. september åbner vi for 2. gang dørene til KlinikDag. Jeg glæder mig til at tage imod tandlæger, klinikassistenter, tandplejere og branchens leverandører til en forrygende og fantastisk dag og aften. Igen i år er der sammensat et virkelig godt program, der byder på en perlerække af faglige oplæg, workshops, politisk debat, netværk og ikke mindst rigtig sjov underholdning.

Foruden den faglige del, glæder jeg mig personligt selv rigtig meget til at opleve Clement Kjersgaard som moderator i debatten. Med sin sans for skarpe udmeldinger og analyser, vil han uden tvivl vil sætte perspektiv på tandlægebranchen.

Er I ikke allerede tilmeldt KlinikDag 2023, kan I nå det endnu. Læs mere om KlinikDag på side 30-31.

Glæd jer, det gør vi!

Med venlig hilsen
Kenny Deneke Sørensen
Formand, PTO

7 ting som gør dit lønbogholderi mere effektivt

1 Sæt arbejdet i system, kend dine deadlines og overhold dem. Det sikrer, at lønnen bliver udbetalt til tiden og giver mindre stress. Husk derfor også at melde dine deadlines ud og planlæg dem, så der er tid til at få gjort løngrundlaget klar i tide. Mange virksomheder har intern løndeadline den 20. i hver måned, hvilket sikrer tid til uforudsete hændelser og overholdelse af deadlines i systemer og pengeinstitutter. **ClinicDrive Løn giver dig mulighed for at opsætte dine egne lønperioder og deadlines og tilpasse dem i forbindelse med eksempelvis sommerferien.**

2 Få kvalitet og styr på fremmøde- og fraværsregistreringerne. Rigtig mange stoler blindt på, at systemerne er korrekte, og accepterer at de ikke kan gennemskue dem. Gør det til en prioritet at sikre dig en fremmøde- og fraværsregistreringsproces, som løbende sikrer at medarbejderne godkender afvigelse fra aftalerne. Det giver tryghed for den enkelte, for virksomheden og ikke mindst for bogholderiet. **ClinicDrive Løn bygger på løbende godkendte registreringer, hvor eventuelle afvigelser godkendes, inden de indgår i optællingerne. Yderligere sikrer du med ClinicDrive Løn Månedsafslutning, at alle anmodninger og registreringer håndteres løbende.**

3. Gør løngrundlaget tilgængeligt for alle. Undgå uklarheder og gør løngrundlaget tilgængeligt for medarbejderen. Det reducerer spørgsmålene. Sådan hjælper vi: ClinicDrive Løn giver medarbejderne adgang til løngrundlaget, så snart månedsafslutningen er gennemført **ClinicDrive Løn giver medarbejderne adgang til løngrundlaget, så snart månedsafslutningen er gennemført.**

4 Minimer fejl med overblik. Mange anvender papir, excel eller lignende. Udfordringen er blot at risikoen for manuelle fejl er stor, hvilket betyder fejl i løngrundlaget. Derfor anbefales det at bruge en dedikeret og branchespecifik løsning, som sikrer dig mod manuelle fejl. **ClinicDrive Løn er lavet til tandlæger, baseret på branchens standard og vilkår, hvilket sikrer dig at optællinger er korrekt baseret på gældende standarder. standarder.**

5 Gør det nemt. Kontakt – opkald-, email- og smskoordinering tager tid. Ofte er det ustruktureret og kræver spørgsmål og afklaringer. Snart er henvendelser gået frem og tilbage flere gange, inden der er sket afklaring. **ClinicDrive Løn stiller en række værktøjer til rådighed. Disse bidrager til løngrundlaget med overskuelige oversigter. Og samtidig sikrer de, at du har fået alt med og det er afstemt med den enkelte medarbejder på klinikken.**

6 Når medarbejderne får nye kontrakter, skal det afspejles i alle systemer. Det har nemlig betydning for alle opgørelser som bruges i forbindelse med lønudbetalingen. Særligt for eksterne bogholdere kan det være svært at få indsamlet alle oplysninger, hvis vedkommende kun kommer én dag hver 14. dag. **ClinicDrive Løn giver et simpelt overblik for lønperioden, som viser hvilke ændringer der har været. Naturligvis antaget at systemet er løbende opdateret.**

7 Data disciplin. Det kan ikke siges tit nok. Men du får, hvad du giver. Manglende eller forkerte inputs giver ikke de ønskede outputs. Derfor er det vigtigt at arbejde disciplineret med grundlaget for lønudbetalingen. **ClinicDrive Løn understøtter hele arbejdsprocessen fra input til output og har skabt en lang række værktøjer som skal sikre kvaliteten. Det starter med udarbejdelsen af aftaler og planer, og derefter følger opdatering som følge af afvigelser og godkendelser. Et system er ikke bedre end sine data; derfor er der i ClinicDrive gjort en dyd ud af at understøtte hele processen og konsekvent minimere risikoen for fejl.**



LÆR DIN BESTYRELSE AT KENDE:

NILS SKOVBJERG

- KLINIKEJER, KASSERER OG GUITARIST

Kender du din bestyrelse? PTO's bestyrelse består af syv engagerede klinikejere, der alle er valgt af medlemmerne på den årlige generalforsamling.

Mød din bestyrelse her, og lær Nils Skovbjerg bedre at kende. Nils Skovbjerg har klinikken Tandlægerne på Ravnsborggade i København. Nils har siddet i PTO's bestyrelse siden 2020, og har siden 2021 været organisationens kasserer. Fem hurtige spørgsmål til Nils:

Hvor længe har du været klinikejer?

Jeg blev uddannet tandlæge fra Tandlægehøjskolen i København i 1995 og har siden 2014 drevet klinik i København med tre tandlæger, en tandplejer og tre klinikassistenter.

Er det anderledes at være klinikejer i dag end da du begyndte?

Nej, faktisk ikke. Der sker selvfølgelig løbende nyt, som vi skal tilpasse os. Men jeg er stadig en glad klinikejer, som jeg har været i de sidste ni år.

Hvad er dit bedste råd til en ny klinikejer?

Det kan egentlig siges meget kort: Tålmodighed, kvalificerede rådgivere og lyst. Det kræver en vis portion tålmodighed at starte sin egen klinik. Der er meget nyt, der skal læres. Særligt omkring administration og drift. Det er jo ikke noget man lærer om i uddannelsen til tandlæge, men tværtimod noget, som man skal lære undervejs, som tingene opstår. Det kan godt være krævende i begyndelsen. Netop derfor er det godt at have kvalificerede rådgivere omkring sig, der kan hjælpe i processen. Det kan være alt fra andre klinikejere, din revisor eller advokat og så selvfølgelig PTO, der som klinikejernes brancheorganisation, kan rådgive om det meste.

Sidst men ikke mindst så skal man have lyst til at være klinikejer. For i begyndelsen kan der være mange overraskelser, og så er det godt, at det rent faktisk er lyst, der driver værket.

Har man en drøm om at blive klinikejer, så vil jeg helt klart opfordre folk til at kaste sig ud i det, for det er fedt at have sit eget – og alle udfordringerne, dem lærer man at klare.

Hvorfor valgte du at stille op til PTO's bestyrelse?

Da jeg stillede op i 2020, var det fordi både jeg selv, og andre jeg talte med om emnet, kunne se, at der var et stort behov for en selvstændig organisation for klinikejere. Et sted, hvor man kan være helt sikker på, at den rådgivning man modtager er i klinikejerens interesser.

Samtidig var der hele diskussionen omkring forsikring, og hvad der var en pligt og et tilbud. Jeg ville gerne understøtte det frie valg for klinikejerne og være medvirkende til, at klinikejere ikke er tvunget til en bestemt forsikringsordning, men i stedet selv vælger. Begge dele synes jeg, vi i bestyrelsen er lykkedes med.

Hvad synes du er det vigtigste, PTO skal arbejde for i de kommende år?

I de sidste to år har vi været igennem en rivende udvikling, hvor vi har arbejdet intenst på at definere, hvordan vi vil arbejde for klinikejerne. Vi har en vigtig opgave foran os lige nu med at fortælle både vores egne medlemmer, og andre klinikejere om, hvordan vi er en hjælp for klinikejernes dagligdag på klinikken. Vi skal være bedre til at synliggøre PTO's arbejde og værdien for klinikejere, det er klart et fokusområde for os lige nu.

Det vidste du ikke om Nils Skovbjerg

Jeg er guitarist i Postpunkbandet "De Må Være Belgiere" (DMVB). Jeg var med til at danne bandet i Århus tilbage i 1982. Efter fire aktive år gik vi i opløsning. Vi har dog holdt kontakten i alle årene, og i 2019 gendannede vi gruppen og udsendte et nyt album med afsæt i postpunk og vores oprindelige, musikalske rødder. Vi havde jubilæumskoncert i Huset-KBH i juni måned for at fejre 40-års-jubilæet for udgivelsen af vores første EP og første koncert i Huset i 1983.

Blå bog: Nils Skovbjerg

- 62 år
- Uddannelsessted: København
- Bopæl: København
- Fritid: Børnebørnene, guitarist i postpunk bandet DMVB, tennis og squash



Nils Skovbjerg runder snart 10 år som klinikejer.

Foto: Privat

I mere end 40 år har Nils Skovbjerg brugt fritiden på at spille guitar.

Foto: Bianca Hede



I 1982 var Nils med til at starte bandet "De Må Være Belgiere". Der er flere versioner af, hvordan bandet egentligt fik deres lidt pudsige navn. Men "De Må Være Belgiere" endte de i hvert fald med at kalde sig selv – og det er da heller ikke et navn, man lige glemmer.

Foto: Bianca Hede

MERE BARSEL OG HØJERE LØN: NY TOÅRIG OVERENSKOMST

CHEFJURISTENS KLUMME

Af Thrine Nørgaard, Chefjurist, PTO



Udsigten til betragtelige lønstigninger var nok til at lægge en dæmper på lønmodtagernes utilfredshed. Men, hvor lønstigningerne reelt ender, er usikkert.

Løn

For klinikejerne betyder det en regulering af lønnen med virkning fra 1.4.2023 og igen 1.4.2024.

Denne løn kommer oveni den løn, medarbejderne har og kan ikke modregnes i tillæg.

Fra 1.6.2023 skal klinikejerne betale en større andel af pensionsindbetalingerne, nemlig 2 % mere, hvilket giver medarbejderne en tilsvarende lønstigning.

Endelig skal klinikassistenterne have en stigning i fritvalgskontoen på 2 % fra 1.3.2024. For tandplejerne er en tilsvarende lønstigning en del af den generelle lønstigning.

For den mandlige klinikassistent eller kvindelige medmor vil der være fire uger mere med fuld løn under barsel, hvis barnet er født 1. juli 2023 eller senere. Reglerne for forhøjet pensionsbidrag under barsel justeres.

Tillidsrepræsentant

Tillidsrepræsentanterne har fået nogle nye redskaber, som har til formål at styrke tillidsrepræsentantens funktion. En ændring for klinikassistenterne, der er værd at hæfte sig ved, er aftalen om, at der nu kun skal være fem ansatte for at vælge en tillidsrepræsentant.

Det betyder, at har I fem medarbejdere, foruden elever, ansat efter klinikassistentoverenskomsten, har de ret til at vælge en tillidsrepræsentant. De behøver ikke alle fem at være medlem af HK, men der skal være et flertal af alle for at vælge en tillidsrepræsentant, og den, der vælges, skal være medlem af HK.

Derudover har en tillidsrepræsentant som noget nyt fået ret til at mødes med nyansatte i klinikken, ret til fri med løn til informationsmøder om overenskomstfornyelse og til oplysninger om klinikens økonomi.

Fleksibilitet

I klinikassistentforliget er der lagt vægt på en højere grad af fleksibilitet på den enkelte arbejdsplads. Et område, I bør have fokus på. De elementer, der indgår, er prøveordninger og skal derfor evalueres af parterne forud for næste overenskomstforhandling.

Hvis I har en tillidsrepræsentant, kan I forhandle en aftale med vedkommende om at fravige overenskomstens regler om løn og arbejdstid. Overvej I dette, bør I søge hjælp hos PTO.

Uanset om I har en tillidsrepræsentant eller ej, kan I indgå aftale med et flertal af de klinikassistenter, der er organiseret i HK om, at arbejdstiden opgøres månedsvis fremfor ugevis. Det giver jer en øget fleksibilitet fx ved ferie, sygdom eller ekstraordinær travlhed i en uge. Aftalen vil gælde for alle klinikassistenterne, også de, der ikke er organiseret. Fx hvis I har seks klinikassistenter, hvoraf de tre er medlemmer af HK, og de øvrige tre ikke er, så kan I indgå en aftale, blot to af de organiserede er indstillet herpå, og aftalen vil så binde alle seks.

Ny kontrakt

Som en del af forliget for klinikassistenterne vil parterne udarbejde nye ansættelseskontrakter, der bl.a. kan tage højde for, at medarbejderne ikke nødvendigvis har det samme timetal hver uge.

Overenskomsten giver relativt store lønstigninger, hvor meget større lønstigningerne ender med at blive, er usikkert. Tillidsrepræsentanterne har fået nogle nye redskaber. Formålet er at styrke tillidsrepræsentanternes rolle, men ingen ved reelt, hvordan det påvirker løndannelsen på klinikken.

Har du spørgsmål, så tag kontakt til PTO på mail pto@pto.dk eller telefon 33 12 00 20

UDGIFTER TIL DE NYE OVERENSKOMSTER

OVERENSKOMSTEN MED HK FOR TANDKLINIKASSISTENTER OG ELEVER

TANDKLINIK-ASSISTENTER OG ELEVER	2022	2023	2024
Minimallønnen	24.437 kr. md.	25.174 kr. md. pr. 1.4.2023	25.895 kr. md. pr. 1.4.2024
Fritvalgskonto	7 % af den samlede løn	7 % af den samlede løn pr. 1.4.2023	9 % af den samlede løn pr. 1.3.2024
Pensionsbidrag arbejdsgiver	9 % af den samlede løn	11 % af den samlede løn pr. 1.6.2023	do
Barsel		4 uger mere barsel med fuld løn til far/medmor for børn født 1.7.2023	do
Ekstraordinært pensionsbidrag under barsel	14 uger med en arbejdsgiverfinansiering på 1.360 kr. md.	10 uger med en arbejdsgiverfinansiering på 2.957 kr. md. for børn født 1.7.2023	do
Forskuiddstillæg	41,95 kr. time	43,84 kr. time	45,37 kr.time
Elever		Månedslønnen forhøjes med 646 kr. på alle trin pr. 1.4.2023	Månedslønnen forhøjes med 525 kr. på alle trin pr. 1.4.2024
Elever med 3 års erhvervs erfaring	Tillæg på 1.077,12 kr. md.	Tillægget forhøjes til 1.127 kr. md. pr. 1.4.2023	Tillægget forhøjes til 1.165 kr. md. pr. 1.4.2024
Løn under skoleophold til elever, der ansættes uden forudgående praktikophold	6.399,59 kr. md.	6.688 kr. pr. md. pr. 1.4.2023	6.922 kr. md. pr. 1.4.2024
Løn til ansatte unge under 18 år		11.986 kr. md. pr. 1.4.2023	12.313 kr. md. pr. 1.4.2024

De øgede lønudgifter for tandklinikassistenter udgør på minimallønnen i overenskomstperioden 2023-2024 9,73 %. I beregningerne indgår ikke, at ændringen i fritvalg og pensionsindbetaling gælder for den samlede løn (inkl. personlige tillæg).

Tages der højde for de øgede indbetalinger til fritvalgskontoen og pension stiger de personlige tillæg med 4,36 %. Der er i beregningerne ikke taget højde for de øgede udgifter til det ekstraordinære pensionsbidrag, de yderligere 4 ugers barsel med fuld løn til far eller medmor og forhøjelsen af forskuiddstillægget.

UDGIFTER TIL DE NYE OVERENSKOMSTER

OVERENSKOMSTEN MED HK FOR TANDPLEJERE

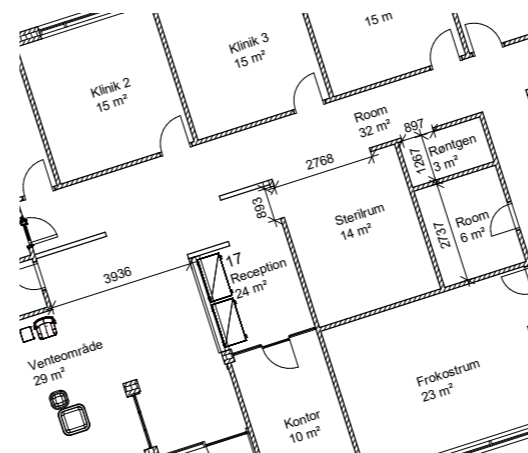
TANDPLEJERE	2022	2023	2024
Minimallønnen	30.871,34 kr. md.	31.592 kr. md. pr. 1.4.2023	32.896 kr. md. pr. 1.4.2024
Pensionsbidrag arbejdsgiver	12 % af lønnen	14 % af lønnen pr. 1.6.2023	14 % af lønnen
Ændringer i forskudt tid	59,13 kr. time	61,79 kr. time pr. 1.4.2023	63,95 kr. time pr. 1.4.2024
Ekstraordinært pensionsbidrag under barsel	14 uger med en arbejdsgiverfinansiering på 1.360 kr. md.	10 uger med en arbejdsgiverfinansiering på 2.957 kr. md. for børn født 1.7.2023	do

De øgede lønudgifter for tandplejerne udgør på minimallønnen i overenskomstperioden 2023-2024 8,46 %. De overenskomstmæssige stigninger på minimallønnen kan modregnes helt eller delvist i tandplejerens eventuelle personlige tillæg, hvis det fremgår af ansættelseskontrakten.

I beregningerne er der ikke taget højde for, at ændringerne ikke er gældende for hele kalenderåret, ligesom forhøjelsen af det ekstraordinære pensionsbidrag og forhøjelsen af forskudtstillægget heller ikke er medregnet.



Vi ved, hvor skabet skal stå – gør du?



Rådgivning og faglig vejledning



Lad os hjælpe med indretningen

Står du over for en større renovering eller skal du etablere ny klinik? Vi ved, hvor vigtigt det er med en funktionel klinik, der samtidig er moderne og præsentabel.

Optimér arbejdsgangen på klinikken

Vi har indrettet mere end 1000 klinikker siden 1990 og har en lang referenceliste. Du er derfor sikret en kompetent samarbejdspartner.

climo
INFORM
STENSTRUP



Planlægning fra A til Å



Sjælland/Fyn
Jens K. Petersen
Salgschef
26 87 19 22
jkp@nordenta.dk



Jylland
Claus Vesterager
Konsulent
26 87 19 63
cve@nordenta.dk

Nordenta
al dente

KOMMENDE KURSER

LEDELSESKURSUS FOR KLINIKEJERE

Bliv den gode chef for dine medarbejdere i klinikken

Du har en stærk faglighed som tandlæge, men er du også den leder af klinikken og medarbejderne, som du ønsker at være? På dette kursus kan du udvikle dig som leder og styrke din ledelsesfaglighed. Kurset er skræddersyet til tandlægeklinikker.

Kurset har en klar målsætning om, at du konkret kan implementere din læring i klinikken. Vi fokuserer på dig og udvikling af dine kompetencer som leder.

Temaer

- Din rolle og særlige ansvar som leder og faglig tandlæge/klinikchef
- Redskaber til at lede andre, prioritering af opgaver, effektivitet og ansvar
- Ledelse af forskellige generationer og persontyper
- Situationsbestemt ledelse som sikrer effektiv delegering og lederstilmatch
- Din adfærd og gennemslagskraft
- Fastholdelse og rekruttering af kompetente medarbejdere
- Konflikt håndtering og redskaber til den svære samtale

Målgruppe og pris

Kurset afholdes den 8/11 og 12/12 2023, begge dage fra kl 9.30 til 16.30.

Kurset er udviklet eksklusivt for medlemmer af PTO og koster 15.500 kr (momsfritaget.)

Omfang er 2 hele kursusdage, 2 x individuel sparring med kursusleder, erhvervspsykolog Marianne Löwe, samt materiale og forplejning.



SÅDAN HÅNDBTERER DU PATIENTER MED TANDLÆGESKRÆK

40 % procent af danskerne lider af tandlægeskræk og for 10 % er det en så intens angst, at de enten meget sjældent er, eller aldrig kommer, til tandlæge.

Hvordan håndterer jeg det i klinikken, når jeg møder patienter med tandlægeskræk? Har I de rette redskaber til at give en patient med tandlægeskræk en positiv oplevelse, så vedkommende genvinder tilliden til tandlæger, overvinder sin angst og bliver en tilfreds patient?

Målgruppe:

Kurset henvender sig til alle ansatte i klinikken, som har patientkontakt.

Undervisere:

Grace Hidalgo Wulff: Certificeret EFT behandler, coach, mindfulness instruktør, specialist i behandling af angstpatienter, foredragsholder og underviser.

HC Hidalgo Wulff, Tandlæge siden 1987. Ejer af tandklinikken Sydlyn. Direktør i Hidalgo Consulting. Coach for tandlæger og kursusholder.

Dato og tilmelding:

Odense: 5. oktober 2023 kl. 17.00-20.00
Tilmeldingsfrist: 1. september

Køge: 26. oktober 2023 kl. 17.00-20.00
Tilmeldingsfrist: 25. september

Herning: 2. november 2023 kl. 17.00-20.00
Tilmeldingsfrist: 2. oktober



Vi har et unikt kendskab til branchen

Som kunde i Sparekassen Kronjylland får du en personlig rådgiver, der har indgående viden om tandlægebranchen. Vi udfordrer med nye vinkler, så du kender dine muligheder.

Vi tilbyder dig, der er medlem af PTO:

- **Kompetent sparring** inden for finansiering, drift, udvikling, generationsskifte og salg – uanset hvor i landet, du befinder dig
- **Individuelle løsninger.** Vi ved, at klinikker og mennesker er forskellige, og derfor tænker vi ikke i kasser, men lytter til dine behov og skræddersyer en løsning
- **Kontante fordele.** Eksempelvis gratis netbank og Mastercard Platinum

Vil du høre mere om dine muligheder og attraktive vilkår i Sparekassen Kronjylland som medlem af PTO, så kontakt os på telefon 87 32 13 10.

Tiden vi investerer gør forskellen

PTO'S HJÆLPEFOND ER TIL FOR AT HJÆLPE DIG

PTO's Hjælpfond har i de sidste 12 måneder kun modtaget én ansøgning. Det undrer fondens bestyrelsesformand, Jens Benzon Bang. En adfærdsekspert har et bud på, hvorfor det forholder sig sådan.

Af Anita Leth Jensen, Praktiserende Tandlægers Organisation



PTO's Hjælpfond yder økonomisk hjælp til medlemmer af PTO, deres ægtefæller, samlever og børn, som uforvarende er kommet i en økonomisk trang situation. Med den store gruppe af potentielle modtagere, burde fonden modtage flere ansøgninger, mener fondens bestyrelsesformand Jens Benzon Bang.

- I det sidste år har vi modtaget én enkelt ansøgning og i de sidste tre år, har vi kun modtaget tre ansøgninger i alt. Der må sidde nogle derude, der godt kunne have brug for hjælp, men som af en eller anden grund ikke får søgt. Og det er jo ærgerligt, for vi vil rigtig gerne hjælpe, lyder det fra Jens Benzon Bang.

Bestyrelsen i PTO's Hjælpfond har gennem årene gjort meget for at gøre opmærksomme på sig selv og de muligheder, der er for at få hjælp, så Jens Benzon Bang mistænker, at det handler om noget andet.

- Jeg synes, vi har prøvet rigtig mange ting for at gøre opmærksom på Hjælpfonden og mulighederne for økonomisk støtte. Men når ansøgningerne udebliver, så tror jeg, at det handler om, at tandlæger er i en branche, hvor man altid har skullet klare sig selv. Så kan det både være svært at erkende, at man står med rumpetten i vandskorpen, og samtidig også skal søge om hjælp, fortæller Jens Benzon Bang.

Kvinderne rækker ud – mændene gemmer sig

Det synspunkt bakker adfærdseksperter Tony Ewald Clausen op om.

- Det er et prestigetab for tandlæger at skulle bede om hjælp. Det går imod den fortælling, de har om sig selv. Som tandlæge har man en status, der er associeret til nogle kulturelle italesættelser. De er ikke typerne, der tager imod almisser. De hjælper andre, men tager ikke selv imod hjælp. De vil hellere klare sig selv end at få hjælp af andre. Så det at skulle søge en hjælpfond er noget af en grænse, der skal krydses, fortæller Tony Ewald Clausen, der lever af at rådgive både private og virksomheder om, hvorfor mennesker handler og reagerer, som de gør.

Tony Ewald Clausen understreger dog samtidig, at det formentlig vil være nemmere for kvinder end mænd at række ud efter hjælp.

- Det er arketyrisk for kvinder, at de rækker ud. De deler både det gode og det svære med deres netværk, mens mænd har tendens til at gå ind deres egen hule. Mænd er mindre sociale, mens kvinder er kollektivister.

Det kan bestyrelsesformanden i Hjælpfonden godt genkende, for de tre ansøgninger fonden har modtaget, har alle været fra kvinder.

- Tre ansøgninger giver naturligvis ikke noget statistisk grundlag for at sige noget om, at det typisk er kvinder, der søger. Det, jeg kan fortælle om min oplevelse med ansøgerne, er, at de har forskellige tilgange og forskellige behov for støtte. Nogle har brug for at fortælle og

snakke, mens andre er mere introverte. Når vi vurderer en ansøgning, er det ud fra dokumentation om, at ansøgeren rent faktisk har behov for hjælpen, fortæller Jens Benzon Bang.

Du er ikke alene

Fondens bestyrelsesformand kender branchen indefra, for som tidligere klinikejer ved han, at hjælpfondens eksistens er berettiget.

- Jeg ved, at der er mange derude, der kunne have brug for hjælp. Lige nu er vi i en svær økonomisk tid, og der er nok mange, der er ramt af stigende udgifter, som de ikke kan dække ind. Der kan være sygdom i klinikken eller i familien. Det kan være et kliniksalg, der ikke går helt som ventet. Der kan være mange årsager. Derfor er mit budskab også, at man ikke er alene, og at Hjælpfonden er netop til, for at hjælpe tandlæger. Det budskab er det helt rigtige, hvis man skal appellere til tandlægerne, fortæller adfærdseksperter.

- Den største smerte i et menneskes liv er følelsen af adskilthed eller følelsen af at være alene. Det gælder både for mænd og kvinder. Derfor er det vigtigt at fortælle, at man ikke er alene med sine problemer, og at der er andre i samme båd, fortæller Tony Ewald Clausen.

Han udpeger også de forskellige dokumentationskrav, som en mulig barriere for at folk søger fonden.

- Er man i en forhøjet emotionel tilstand, er det svært at bede om hjælp. Bliver man ovenikøbet mødt med krav om, at man skal dokumentere sin økonomiske situation, så bliver barrieren ekstra stor. Der skal etableres en menneskelig kontakt først, så den barriere kan brydes ned, fortæller Tony Ewald Clausen.

Det er Jens Benzon Bang enig i, og netop derfor opfordrer han også til, at man kontakter bestyrelsesformanden på forhånd til en uformel snak om mulighederne, inden man sender en ansøgning. På den måde kan man undgå at bruge unødvendige ressourcer og sikre, at man har en realistisk chance

for at få støtte, inden man søger. Samtidig understreger formanden, at sagsbehandlingen er fuldstændig anonym.

Søg, før det er for sent

Til sidst sender bestyrelsesformanden også en klar opfordring til potentielle ansøgere.

- Søg, inden du går konkurs. Er man først gået konkurs, er det konkurslovens regler, der regulerer forløbet. Så er det bedre at række ud til PTO's Hjælpfond inden og få hjælp i tide, slutter formanden.

Hvad kan der søges støtte til?

Fonden har ikke ét bestemt formål, der kan søges støtte til. Men kan man dokumentere, at man er i en økonomisk trang situation, kan man søge om enten en donation eller et lån. Bevilliger fonden støtte, kan midlerne medvirke til at aflaste ens situation.

Hvem kan søge PTO's Hjælpfond

- Medlemmer af PTO eller passive medlemmer (praksisophørt)
- Samlever eller ægtefælle til et medlem af PTO
- Barn af et medlem af PTO

Sådan søger du Hjælpfonden

Udfyld og indsend det elektroniske ansøgningsskema, som du finder på PTO's hjemmeside. Jens Benzon Bang anbefaler, at man eventuelt kontakter ham først og får en forhåndsvurdering af ens situation.

Kontakt Jens Benzon Bang på tandlaegejens@benzonbang.dk

FREMTIDENS TANDLÆGEPRAKSIS: UDFORSKNING AF AI-TEKNOLOGI TIL FORBEDRING AF TANDLÆGEBEHANDLINGER

Inden for tandlægeverdenen er en ny bølge af innovation ved at skylle ind, og den bærer navnet "Kunstig Intelligens" eller AI. AI-teknologi har potentialet til at forvandle måden, hvorpå tandlæger praktiserer deres fag. Ved at udnytte maskinlæring, dataanalyse og avancerede algoritmer giver AI-tandlægeteknologier mulighed for mere præcise diagnosemetoder, personlig behandlingsplanlægning og forbedret klinisk beslutningsstøtte.

En af de mest lovende anvendelser af AI inden for tandlægefaget er i diagnosticeringen af sygdomme og tilstande. Traditionelt set har diagnosticering været baseret på tandlægens kliniske vurdering og erfaring. Med AI-teknologi kan store mængder af patientdata analyseres på kort tid, hvilket hjælper tandlæger med at identificere potentielle problemer tidligt og præcist. Ved hjælp af billedanalyse og mønstergenkendelse kan AI-systemer hjælpe med at opdage tandkødsproblemer, karies og andre orale sygdomme med større nøjagtighed end nogensinde før.

Personlig behandlingsplanlægning

Hver patients mund er unik, og deres behandlingsbehov varierer. AI-teknologi kan hjælpe tandlæger med at udvikle personlige behandlingsplaner ved at analysere og kombinere patientens medicinske historie, billedoptagelser og kliniske data. Ved at evaluere disse oplysninger kan AI-systemer foreslå de mest hensigtsmæssige behandlinger og forudsige potentielle komplikationer, hvilket resulterer i mere præcise og effektive behandlinger. Det kan desuden hjælpe med at minimere unødvendige procedurer og omkostninger for patienterne.

Robotassisterede procedurer

AI-teknologi har også åbnet døren for robotassisterede tandlægeprocedurer. Robotter kan udføre præcise og

gentagne opgaver med stor nøjagtighed og hastighed. For eksempel kan robotter bruges til at assistere ved implantatoperationer eller endodontiske procedurer. Dette frigør tid for tandlægen til at fokusere på mere komplekse opgaver og øger samtidig nøjagtigheden og effektiviteten af behandlingen.

Udfordringer og overvejelser

Selvom AI-teknologi til tandlægebranchen bringer mange fordele, er der også nogle udfordringer og overvejelser, der skal tages i betragtning.

Datafortrolighed og -sikkerhed er afgørende, da det indebærer håndtering af store mængder patientdata. Det er vigtigt at sikre, at AI-systemer overholder gældende databeskyttelsesregler og etiske retningslinjer.

Desuden kan AI-teknologi aldrig erstatte tandlægens ekspertise og erfaring. Det skal betragtes som et værktøj til støtte og forbedring af tandlægepraksis, og tandlæger skal være i stand til at evaluere og validere de resultater, der genereres af AI-systemerne.

Kan ikke erstatte tandlæger

AI-teknologi er på vej ind i tandlægeverdenen og har potentialet til at forbedre patientbehandling og kliniske resultater. Ved at udnytte avancerede algoritmer og dataanalyse kan AI-teknologi hjælpe tandlæger med mere præcise diagnoser, personlig behandlingsplanlægning og robotassisterede procedurer. Det er dog vigtigt at forstå, at AI ikke erstatter tandlæger, men snarere fungerer som et stærkt værktøj til at støtte deres praksis. Ved at omfavne AI-teknologi kan tandlæger opnå en mere effektiv og præcis tandpleje og give deres patienter en endnu bedre oplevelse i fremtidens tandlægepraksis.

Denne temaintroartikel er genereret med hjælp fra AI-værktøjet ChatGPT. Vi stillede ChatGPT følgende opgave:
Skriv en temaintroartikel til magasinet praktiserende tandlæger om AI-teknologi for tandlæger.



PTO styrker den sundhedsfaglige rådgivning og efteruddannelse, når Ole Marker tiltræder som sundhedsfaglig direktør.

EFTERUDDANNELSE ER VIGTIG FOR DIN KARRIERE

Din værdi som privatpraktiserende tandlæge skal opdateres med nye, faglige kompetencer.

Af Line Helena Bak Unold, Praktiserende Tandlægers Organisation

Ole Marker, som rigtig mange kender fra den odontologiske verden, tiltræder den 1. august i år som PTO's nye sundhedsfaglige direktør. 'Praktiserende Tandlæger' er derfor nysgerrig for at høre mere om Ole Markers overvejelser omkring efteruddannelse. Hvordan ser fremtiden ud for kurser og efteruddannelser? Sker der et paradigmeskift med den fremadstormende AI-teknologi?

Vi har stillet Ole Marker nogle aktuelle spørgsmål, som han her svarer på:

Hvorfor er der vigtigt for klinikejere at prioritere efteruddannelser og kurser?

Ole Marker (OM): Man skal hele tiden sørge for at ens værdi som privatpraktiserende tandlæge er opdateret. Som autoriseret sundhedsperson er det ekstremt vigtigt at opdatere dig selv fagligt. Det kan kun ske ved efteruddannelse. Og hvis man ikke gør det, så lever man ikke op til grundreglerne i autorisationslovgivningens paragraf 17, som bekendtgør, at du skal udvise omhu og samvittighedsfuldhed. For at sætte det i perspektiv, så skal du på et lovpligtigt kursus i hygiejne for at sælge pølser i Nyhavn, men hvis du er autoriseret sundhedsperson, skal du ikke dokumentere noget som helst. Du skal selv finde ud af, hvor du har behov for at blive opdateret. Alle har jo en kerne af faglighed, som de har forladt deres uddannelse med, som skal holdes ved lige. Det er helt enkelt derfor, du skal gå på kursus.

Hvad er der brug for af kurser og efteruddannelser for klinikejere?

OM: Jeg stiller det op i to kategorier, to roller, som vores medlemmer har, fordi de både fungerer som autoriserede sundhedspersoner og som virksomheds-ejere, og de to roller matcher ikke altid 100 procent, fordi den ene rolle er meget fagspecifik og den anden driftsorienteret.

Vi skal i PTO, som interesseorganisation, tage os af en bred vifte af fagligheder. Når det gælder driftsorienterede efteruddannelser, har vi at gøre med en kerneydelse for PTO; vi skal sikre, at vores medlemmer, som er virksomheds-ejere, er klædt på. Og her har PTO

en helt speciel funktion. Der findes jo mange kurser i ledelse og administration, men det gælder generelle virksomhedsledere, og her siger min mere end 26-års erfaring fra branchen, at der er et behov for oversættelse. Når du har brug for opdatering indenfor HR, så er det vigtigt du ikke tager et generelt kursus, men et branchespecifikt kursus i HR for tandklinikker. Og det gælder mange aspekter, helt fra, hvordan arbejdsmiljøet håndteres til det regnskabsstekniske: Vi har et specialiseret fagområde, sundhedsområdet, og her har vi en vigtig funktion i at oversætte det til kurser, der passer til klinikkerne. Derfor vil vi tilbyde en driftsorienteret standardpakke, der bl.a. omhandler: Hvordan håndterer du dine medarbejdere, eller hvordan optimerer du brugen af dine ydelser?

Hvad kommer AI (artificial intelligence) til at betyde for efteruddannelserne?

OM: Det tror jeg ikke kommer til at betyde noget som helst. Ikke lige nu. Vi skal forholde os til machine learning, repeterede processer, som bliver bedre og mere raffinerede. Langt de fleste virksomheder gør brug af det i dag, med chatbots. Vi skal også vænne os til at AI kommer ind på vores fagområde bl.a. i diagnostikken. AI kan give os nogle gode hjælpeværktøjer, for eksempel til at kigge på røntgenbilleder og slimhinder. AI får rigtig stor betydning for vores arbejde på klinikkerne. Det går sindssygt stærkt på det område. Det kommer meget hurtigere, end vi regner med, og så er der en lille kuriositet, som jeg synes er vigtigt nævne her. Der er ingen nyuddannede tandlæger, som er digitale indfødte, det tror man de er, men uddannelsen i dag er meget lidt IT-baseret, den er stadig analog. Derfor kunne jeg godt se, at vi om et par år, udbyder en kursusrække, hvor man bliver fortrolig med den nye informationsteknologi på tandklinikker.

Med hensyn til klage og tilsynssager, er det noget, man kan løfte med efteruddannelse?

OM: Ja, det er noget vi kan. Her har vi jo at gøre med et af de punkter, hvor det administrative klistrer sig helt op af det faglige. Det er helt klart en nøgleopgave for PTO. Hvis du har tilbud til efteruddannelse til privatpraktiserende tandlæger, så skal det indeholde kurser



Ole Marker, PTO's nye sundhedsfaglige direktør fra 1. august, brænder for at komme ud over stepperne med målrettet rådgivning til klinikejerne.

Foto: Martin Gravaard

og orienteringer om lovgivning, tilsynssystemet og klagesystemet, fordi det er det, der fylder rigtig meget hos vores medlemmer. Hele den jungle der findes omkring patienttilskudsordninger. Der er jo en stor gruppe af vores patienter i privatpraksis, som er hjulpet af samfundet. Alle får jo tilskud fra regionen, men der er også en gruppe patienter, der kan få betalt en større eller mindre del af deres tandbehandling, fordi de er omfattet af nogle kommunale eller regionale støtteordninger. Her er det vores opgave, som interesseorganisation at holde øje med de ordninger for vores medlemmer.

Det er værd at understrege, at vi i PTO altid står klar med rådgivning. Det er en basisydelse. Som medlem kan du kan ringe til os alle på alle tidspunkter.

Er der behov for efteruddannelse i kirurgi for alment praktiserende tandlæger?

OM: Der er jo behov for efteruddannelse inden for alt. Det er en opgave for alle at holde sig ajour med hensyn til sin faglighed. Det afhænger også af, hvornår du er blevet færdiguddannet og hvad du arbejder med. Det er meget individuelt. Du kan ikke læne dig tilbage og sige, nu er jeg blevet tandlæge, jeg har lært det hele. Det går ikke; du skal op på hesten og følge med i den faglige udvikling. Konkret, i forhold til kirurgi, er der ikke noget nyt paradigmeskifte, der betinger at alle tandlæger skal på kursus lige nu.

Hvorfor PTO? Hvorfor synes du at det er mere interessant at arbejde med klinikejere end med tandlæger bredt?

OM: Jeg synes ikke det er et fravalg, men et aktivt tilvalg. Jeg havde fagligt og arbejdsmæssigt brug for luftforandring.

Min kompetence er en nichekompetence, og det synes jeg er spændende for mig i forhold til PTO. Det, at kunne rådgive specifikt for denne målgruppe, ser jeg frem til at kunne koncentrere mig om. Privatpraktiserende tandlæger er jo trods alt den største faggruppe inden for odontologien, og de private praksisser fylder allermost - mere end 3,3 mio af den danske, voksne

befolkning passerer forbi vores klinikker. Derfor er det supervigtigt at privatpraksis står stærkt, er opdateret og kan føle sig som en faglig enhed. Og det kunne jeg godt tænke mig, i al beskedenhed at være en faktor, der var med til at støtte. Jeg kender godt PTO's målgruppe, fordi jeg har rådgivet dem i mange år. Det er en dynamisk målgruppe, og den største udvikling indenfor odontologien sker jo inden for privatpraksis, bl.a. i forhold til, hvilket udstyr og hvilke materialer man anvender.

Så da jeg blev spurgt, om jeg kunne tænke mig at være en del af det PTO, så var jeg meget ydmyg og meget taknemmelig. Jeg mener også, at jeg virkelig kan tilføre sektoren en masse viden, og det brænder jeg for at komme ud over stepperne for at gøre.

Rådgivning - hele vejen rundt - hos PTO

Hos PTO kan du få rådgivning om:

- Sundhedsfaglige spørgsmål
- Personalejura
- Sundhedsjura

Fakta om Ole Marker:

- Uddannet tandlæge fra tandlægehøjskolen i København i 1991
- MPA, Master of Public Administration fra Copenhagen Business School, 2006
- Tilknyttet Tandlægeforeningen 1996-2023, bl.a. som Vicedirektør, efteruddannelse & sundhedsfaglig rådgivning
- Certificeret Retsodontolog ved Forsvarets Sanitetskommando siden 2014
- Gift med Marianne Bækø Marker

Den danske tandplejer, Marija Darwish, rykkede i 2022 teltpælene op og flyttede fra Danmark til England for at udvide sin horisont, og udforske nye tendenser på det odontologisk felt.

I denne artikel kan du læse om Marijas erfaringer med det engelske tandplejesystem, og hvilke tre tendenser vi med fordel kan gøre brug af i Danmark.



TRE TENDENSER FRA LONDON DER KAN STYRKE DIN TANDLÆGEPRAKSIS

Få indsigt i nogle af de vigtigste tendenser, som kan gøre din praksis mere effektiv og synlig.

Af Marija Darwish, Tandplejerchef på Implantatklínik København og ved Odontologisk Institut, Forskningsområdet Parodontologi, på Københavns Universitet.

Tydelig profilering på de sociale medier, brug af digitale teknologier og Guidet Biofilm Terapi er nogle af de redskaber, du som kliniker kan tage i brug, og som kan få stor betydning for effektivitet, kundetilfredshed og investeringsafkast.

I denne artikel fortæller jeg om tre tendenser fra England, som allerede er kendte og tilgængelige i Danmark, men som mange tandlægepraksisser måske endnu ikke udnytter fuldt ud.

Tendenser, som du med fordel kan implementere i din klinik, og som kan have stor betydning for din praksis effektivitet, kundetilfredshed og investeringsafkast.

1. Profileringsstrategi og markedsføring

Om kort tid skal jeg begynde på en privat tandlægepraksis på Harley Street, Marylebone i det centrale London. En gade, som er kendt for at være et koncentrat af Englands mest eksklusive private læge- og tandlægepraksis.

På klinikken arbejder der nogle af de mest fremgangsrigeste tandlæger og tandplejere, og faggrupperne arbejder tæt sammen, så der er rigtig gode muligheder for kollegial sparring og faglig udvikling.

Klinikken er i skarp konkurrence med andre profitable klinikker på Harley Street og omegn. Derfor handler det om at være et skridt foran konkurrenterne og være firstmovers på trends og tendenser. Det mærkede jeg tydeligt til min jobsamtale, hvor jeg blev opfordret til at arbejde med min profileringsstrategi, og markedsføre mig via egen platform, for at tiltrække potentielle patienter og opbygge en troværdighed omkring min faglighed.

Profileringsstrategi tiltrækker de rigtige patienter

Markedsføring via sociale medier er i fuld udvikling i både USA og England, og sådan har det været et godt stykke tid. Det er allerede en integreret del af sundhedsvæsenet, og her er dentalbranchen ingen undtagelse, hvor mange klinikker har opbygget en meget stærk tilstedeværelse på de sociale medier.

For patienterne handler det ikke kun om at finde en lokal og tilgængelig tandlæge eller tandplejer, men om at finde den rette, som afspejler både tillid, tryghed og en stærk faglighed.

Det kræver, at klinikkerne ved, hvilke karakteristika, de skal fremhæve. Her er en profileringsstrategi et godt værktøj. En profileringsstrategi identificerer klinikken unikke værdier og karakteristika, som man så kan bruge aktivt i markedsføringen til at adskille sig fra konkurrenterne og opbygge en stærkere tilknytning til målgruppen.

Digitalisering fylder generelt mere på tandlægeklinikkerne, men hvor det før har været centreret om effektivisering af drift, handler det nu i stedet om at bruge de mange digitale muligheder til at sikre sig de største markedsandele og derved øge awareness og omsætning.

Klinikkerne fremviser stolt deres faglighed på f.eks. Instagram, hvor de både bruger klinikken personale og patienterne som ambassadører og garanter for en god, professionel og tryk behandling. Den form for markedsføring er med til at tiltrække flere loyale patienter, der med glæde betaler det, det koster.

Digital markedsføring er en overset mulighed for danske tandklinikker

Selvom vi i Danmark allerede kender og bruger de sociale medier, så er der ikke mange tandlægeklinikker, der markedsfører sig intenst via sociale medier. Det til trods for, at Danmark er blandt de lande, hvor brugen af internettet er mest udbredt.

Hele 88 % af danskerne mellem 16-89 år bruger internettet mindst en gang dagligt. Der er derfor et kæmpe uforløst potentiale for danske tandlægeklinikker, der gerne vil være mere synlige og tiltrække nye patienter.

2. Nye teknologier til fordel for klinik og patienter

Interaktionen mellem patienterne og sundhedsvæsenet, herunder dentalbranchen, er i en forandringsproces, både nationalt men også internationalt. Sundhedsinformation og -kommunikation gennem digitale teknologier er i fremdrift, og digitalisering af sundhedsvæsenet er uden tvivl en fundamental del af fremtidens sundhedsvæsen. Har man ikke allerede digitaliseret sine arbejds gange, bør man gøre det.

Barrierer for at "gå digitalt"

Det er min oplevelse, at mange i Danmark oplever digital tandpleje som et nyt, trendy udtryk – og det på trods af, at digital tandpleje har fundet sted i de sidste 30 år. Teknologien er i en intensiv udvikling og i konstant bevægelse, men alligevel er der flere tandlægeklinikker, der tøver med at implementere

den digitale arbejdsplads. Spørgsmålet er hvorfor? Først og fremmest skal man spørge sig selv, hvad det betyder at gå digitalt og opnå digitale arbejds gange? Kan man begynde med at indføre et par nye teknologier er man allerede nået langt.

Et godt eksempel er 3D intraorale scannere, som indgår i enhver moderne tandlægepraksis. Scannerne er en væsentlig del af den digitale transformation på arbejdspladsen, hvor målet er at maksimere den daglige effektivitet og patienttilfredsheden ved hjælp af teknologiske muligheder.

Implementeringen af scannere i Danmark har været begrænset til scanning af kroner, broer, implantater og bidskinner, hvilket er en stærkt begrænset økonomisk gevinst for tandlægepraksis, fordi scannerens potentiale ikke bliver fuldt udnyttet – hverken for tandlægeteamet eller patienterne. 3D-scanneren kan nemlig bruges til meget andet. Blandt andet til at lette kommunikationen mellem tandlægen og tandplejeren, til at forbedre patientoplevelsen og til at øge effektiviteten af behandlingsplanlægningen.

Scannere er en integreret del af tandplejernes arbejdsdag

I England bruger de fleste moderne og succesfulde tandlægepraksisser 3D intraorale scannere. Udgangspunktet er, at enhver patient bør scannes ved hver undersøgelse, og at alle medarbejdere bør uddannes til at kunne udføre dette.



Oral scanner: Ifølge Marija Darwish bør den intraorale scanner også bruges ved hver patientundersøgelse i Danmark. Der er nemlig mange gevinster at hente ved resultaterne af scanningerne. Foto: Canva

3D-scanneren er en del af tandplejernes daglige arbejdsrutiner, da det oftest er dem, patienterne ser flere gange om året, på grund af tandrensning og parodontalbehandlinger. Ved at scanne patienterne konsekvent, får klinikken mulighed for at indsamle og analysere data, så de nemmere kan observere ændringer i f.eks. anatomi, sporing af slidmønstre og påvisning af sygdomsaktivitet. Er der behov for yderligere behandling, kan tandplejeren med fordele henvise til tandlægen.

I Danmark vil det være en stor fordel, at 3D-scanneren blive implementeret til at være en integreret del af tandplejernes daglige arbejdsrutiner, da det oftest er dem, der foretager patientundersøgelserne og derefter henviser behandlinger til tandlægerne.

3D-billederne bruges til at visualisere informationen til patienterne og vise de kliniske fund, der er blevet opdaget ved undersøgelserne. Det medvirker til at give en bedre forståelse af, hvorfor der bliver foreslået den pågældende behandling eller at give patienten en forståelse for, hvorfor der sker en forværring, hvis de har afvist behandlingen.



Scanningerne bruges til at visualisere information og kliniske fund for patienterne. Foto: Canva

Resultaterne fra den intraorale 3D-scanning kan samtidig bruges til at dokumentere resultater i forhold til f.eks. patienttilfredshed og marketingsføring eller ved forsikrings- og klagesager.

3. Guidet Biofilm Terapi – en teknologi, der er kommet for at blive!

Traditionelle metoder til tandrensning fra 60'erne er forældede og forårsager ofte følsomhed, ubehag og smerter. Det afholder nogle patienter fra at gå til tandlægen, især patienter der lider af tandlægeskræk eller har følsomme tandhalse.

GUIDED BIOFILM TERAPI (GBT) er en ny teknologi, som er en systematisk, moderne og minimalt invasiv håndtering af dental biofilm indenfor professionel forebyggende tandpleje. GBT kan anvendes på tænder, blødt væv, restaureringer, ortodontiske apparater og implantater ved hjælp af avancerede AIRFLOW, PERIOFLOW og PIEZON teknologier.

GBT er en fantastisk protokol til smertefrit at forebygge og behandle tandkødssygdomme. Samtidig fjerner den ubesværet misfarvninger forårsaget af bl.a. te, kaffe og rygning for naturligt at give tænderne en lysere nuance.

Dental biofilm er den primære årsag til caries, parodontitis og periimplantat-infektioner. Parodontitis kan forøge risikoen for systemiske sygdomme som

kardiovaskulære sygdomme, luftvejssygdomme, leddegigt og diabetes.

GBT-teknologien er videnskabeligt bekræftet og sikrer, at biofilmen bliver afsløret supragingivalt hver gang, ved hjælp af indfarvning. Det giver tandlæger og tandplejere en bedre patient compliance og mulighed for samtidigt at levere en professionel nonkirurgisk behandling, der både er smertefri og ikke beskadiger tænder eller blødt væv.



Det kan være svært at se biofilmen med det blotte øje, men med afsløring af biofilmen, er det muligt at se alt, der ikke skal være der. Fotos: EMS Dental

Tandrensning, ved hjælp af GBT-teknologien, er ikke kun mere skånsomt for behandleren, men opleves i langt højere grad også mere behageligt for patienten. For mange patienter er denne metode også med til at afhjælpe tandlægeskræk og reducerer dermed afbud og udeblivelser på grund af frygten for smerter.

GBT-teknologien er kommet for at blive! Den er på nuværende tidspunkt allerede meget brugt i England, og den spås at blive meget mere populær i Norden i en nær fremtid. For når patienterne først er introduceret til denne behandling, vil de ikke nøjes med andet.

I England er det LUKSUS at gå til tandlæge

Efter at have boet i England i snart et halvt år, har jeg oplevet nogle store forskelle mellem det engelske og danske system. Der er nogle oplagte muligheder, hvor danske tandlægeklinikker med fordel kan kigge mod England og lade sig inspirere.

NSH dominerer på nuværende tidspunkt, stadigvæk tandplejen i England, mens der samtidig etableres flere privatpraktiserende tandlægeklinikker, der konkurrerer intenst mod hinanden.

Konkurrencen mellem de privatpraktiserende tandlæger betyder, at de enkelte klinikker tilbyder et bredt udvalg af kosmetiske tandbehandlinger, såsom tandblegning og tandregulering, samt mere avancerede behandlinger som protetiske rekonstruktioner, implantater og andre kirurgiske indgreb.

Private tandlægeklinikker er fokuseret på patientoplevelsen og patientrejsen, hvor der er et stort fokus på en mere luksuriøs oplevelse, med "state-of-the-art teknologi". Det skal være afslappende og luksus at gå til tandlæge, og derfor er omgivelserne komfortable med afslappende musik og endda muligheden for at se TV under behandlingen. Alt sammen for at optimere patientoplevelsen. Dette kan også være noget, som danske tandlægeklinikker kan lade sig inspirere af, for at gøre patientoplevelsen og patientrejsen mere behagelig.

Engelske privat tandklinikker prioriterer ofte efteruddannelse og faglig udvikling af deres personale. Dette sikrer, at tandlæger og klinikpersonale er opdaterede med de nyeste behandlingsmetoder og teknologier. De danske klinikker kan opmuntre deres personale til at deltage i flere efteruddannelsesprogrammer og være opmærksomme på ny forskning og udvikling inden for tandpleje.

Endelig har engelske tandlægeklinikker også tendens til at have mere fleksible åbningstider, herunder aften- og weekendtider, for at imødekomme travle patienter og tilbyder ofte forskellige betalingsmuligheder. Dette er noget, som danske tandlægeklinikker kan overveje at implementere for at gøre det lettere for deres patienter at få tid og råd til tandpleje.

Fremtidens kvantitative tandpleje

Kvantitativ tandpleje inkorporerer test og analyser, der kan vise præcise data om en patients mund- og tandsundhed. Datadrevne konsultationer giver personlig præcisionsbehandling, og kan bruges til at overbevise patienter, til at acceptere den foreslåede behandling.

Tandlæger kan med fordel indarbejde:

CAD/ CAM-teknik

CAD/CAM er den engelske forkortelse af 'Computer-Aided Design/Computer-Aided Manufacturing', som refererer til, at computerteknologi anvendes til både at designe og producere dentale restaurationer. Det er altså tid til at lægge de klassiske aftryk på hylden og få endnu mere præcision i dagligdagen. Ved hjælp af CAD/ CAM-fræser og ovne kan man fremstille kroner og broer på klinikken.

AI-diagnosesystem

Software, der bruger computersyn til at undersøge røntgenbilleder, finde patologier og beregne deres progression ved hjælp af kunstig intelligens. Når AI identificerer parodontale sygdomme, cyster eller tandforfald - og knytter et tal til det - er patienter mere tilbøjelige til at acceptere behandling.

Osteoporosescreening

Undersøgelserne viser at der er en direkte sammenhæng mellem knogletæthed i underkæben og hoften. Ved at spore knogletæthed i kæben over tid, kan tandlæger advare patienter, hvis de er i risiko for osteoporose.

Oral mikrobiom-test

Oral mikrobiom-test analyserer spyt for de mest kendte patogene bakterier, der er forbundet med inflammation og kan hjælpe tandlæger med at bestemme årsagen til parodontitis. Når tandlægerne ved, hvilke bakterier, der er kilden til problemet, kan de ordinere den rette antibiotika, og dermed opnå den bedste mulige effekt. Det kan også hjælpe patienterne med bedre at forstå deres overordnede risikoniveau for parodontale sygdomme.

DNA-test

En genetisk test, men for dine tænder kan vise disposition for parodontale sygdomme, knogledbrydning og endda om din patient har den genetiske markør for en "sød tand." Disse undersøgelser kan være gavnlige til forebyggelse og tidlig diagnose.

Ved at kombinere kvantitative metoder med klinisk ekspertise kan tandlægeklinikker opnå bedre resultater og forbedre den orale sundhed hos deres patienter.

OFFENTLIGE OG PRIVATE SYSTEMER I SKARP KONKURRENCE

Af Marija Darwish, Tandplejerchef på Implantatklínik København og ved Odontologisk Institut, Forskningsområdet Parodontologi, på Københavns Universitet.



I England er tandplejesystemet opdelt, hvor det på den ene side hovedsageligt er et offentligt, nationalt system, som er organiseret under NSH (National Health Service). Priserne for tandbehandlinger er fastsat af NHS, som også delvist dækker en del af tandplejedydelserne, mens resten er brugerbetaling.

NHS er yderst presset, da både Covid, Brexit og regeringens underfinansiering af NHS tandlægetjenester har skabt en "kritisk" situation. Samtidig er der stor mangel på tandlæger, og eksperter peger på, at NHS kan kollapse, hvis ikke de effektiviserer. Det har blandt andet betydet, at man i nogle områder af landet har implementeret teledentistry, som kan være en effektiv metode til uddannelse, tandhenvisninger, tidligt påvisning af tandsygdomme, behandlingsplanlægning, compliance og behandlingslevedygtighed.

Sideløbende med NHS er der etableret flere succesfulde privatpraktiserende tandlægeklinikker, som selv

fastsætter deres priser. Priserne kan være ekstremt høje, men klinikkerne er alligevel utroligt populære, særligt i den velhavende del af befolkningen. Det skyldes, at mange ser NHS-tandplejesystemet som "et råddent system", så patienterne har mere tillid til de privatpraktiserende tandlæger.

Konkurrencen mellem de privatpraktiserende tandlæger er stor, hvor nye teknologier og fremgangsmetoder er med til at skabe en mere moderne og effektiv behandling for patienterne, og dermed opnår de større succes i en konkurrencepræget branche.

UNIQ ADVICE



UNIQ Byg



UNIQ Dental



UNIQ Care



UNIQ Pet



- Tegningsmateriale
- Til- og ombygning
- Byggetilladelse



- Visualisering (3D)
- Bestilling og koordinering af håndværkere
- Salg af inventar og møbler

LINK dispenser berøringsfri hygiejneserie



- Designet og produceret af UNIQ Advice
- Serien overholder gældende NIR
- Anbefalet til sundhedsbranchen



Bag **UNIQ Advice** står Mia Glad Thomsen. Med mere end 25 års erfaring med indretning af klinikker i dentalfaget, er hun er særdeles stærk spiller i branchen.

Erfaringen og det samlede kundekartotek gennem årene tæller foruden 50% af de danske tandlægeklinikker også flere store kommuner, universiteter i Danmark og Norge, samt en række læge- og dyrlægeklinikker.

glad@uniqadvice.dk - 601 24 601



FRA ANALOG TIL DIGITAL KLINIK

DEN DIGITALE OMSTILLINGSPARATHED ER ALTAFGØRENDE FOR VIDEREUDVIKLING AF DIN KLINIK SOM TIDSSVARENDE OG FREMTIDSORIENTERET.

Af Michael Fynboe, CEO, ClinicDrive

Fra 2018 til 2030 forventes antallet af tandlæger at falde næsten 10 % - fra 4.260 til 3.905. Det viser en prognose fra Sundhedsstyrelsen.

I samme periode kommer der langt flere specialister, da antallet af tand-, mund- og kæbekirurger stiger med 80 %. I rapporten fra Sundhedsstyrelsen ses det også, at der i samme tidsperiode vil være væsentlige stigninger i antallet af tandplejere og kliniske tandteknikere.



Ændringer i arbejdsstyrken, kombineret med et større behov for øget specialisering, kræver, at tandlægebranchen omstiller sig til en ny virkelighed.

Større klinikker i fremtiden

Den øgede specialisering følger den generelle samfundstendens, hvor viden og muligheder for behandling bliver mere og mere avanceret. Sundhedsstyrelsens rapport peger på, at digitaliseringen af udstyr og flere behandlingsmuligheder i de kommende år vil forme tandlægebranchen mod større klinikker og udnyttelsen af synergier i fælles netværk, for at sikre en tilfredsstillende kompetenceanvendelse. Fokus vil være på at sikre, at mest mulig tid går til behandlinger samt fortsat uddannelse og specialisering af medarbejderne.

Hverdagen bliver endnu mere digital

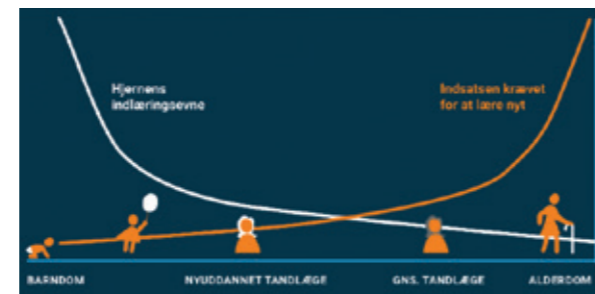
Digitale journalsystemer og adgang til patienters medicinske oplysninger (FMK) har forbedret kommunikationen og samarbejdet mellem tandlægerne og det øvrige sundhedsvæsen. Ligeledes er digitalt røntgen, CAD/CAM-teknologi og intraorale scannere

eksempler på digitalisering af arbejdsredskaber, som bidrager til hurtigere og bedre patientbehandlinger. Digitale løsninger, som fokuserer på at styrke ledelseffektiviteten på arbejdspladsen med bedre tilrettelæggelse af arbejdet, lette dokumentationsopgaven og styrke overblikket på klinikken, er således også en væsentlig del af løsningen på fremtidens udfordringer for arbejdsstyrken.

Omstillings-paradokset

I erkendelse af at klinikker er forskellige, er udfordringerne de står overfor tilsvarende forskellige. Der er dog nogle fælles tværgående betragtninger, som vi kalder omstillings-paradokset.

"Alle vil gerne udvikling, men ingen vil forandring". Den gennemsnitlige klinikejer er +50, mens en nyuddannet tandlæge er 29 år. Det er grundlag for et naturligt paradoks: yngre vs. ældre.



Omstillingsparatheden blandt branchens ledere er lavere end tilsvarende blandt kommende og nyuddannede tandlæger.

Omstillingsparathed er afgørende

Nyuddannede tandlæger har en hurtigere indlæringskurve og er vokset op med digitale løsninger som en naturlig og integreret del af hverdagen; eksempelvis sociale medier som Facebook, Snap og Instagram.

På den ene side har branchen et klart behov for at omfavne digitale løsninger, samtidig er branchens ledere ikke på samme måde vokset op med digitale løsninger som en selvfølge. Tværtimod har

mange været udfordret af den hastige digitale udvikling, og det har en direkte betydning for hele branchens evne til at udvikle og forny sig med den hastighed, som samfundet har brug for.

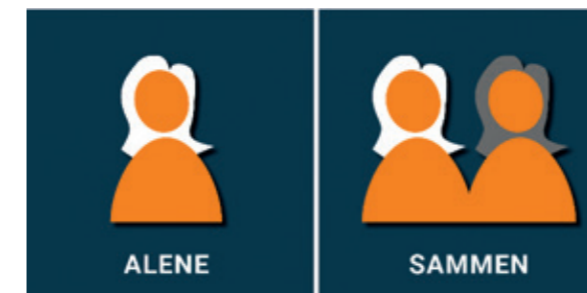
Omstillingsparatheden er således et kritisk parameter for tilrettelæggelse og forståelse af klinikernes digitale udviklingsrejse.

Nogle klinikker forbliver analoge fremfor digitale, for at undgå de omstillingskrav, som er naturlige følgevirkninger af de digitale løsninger. Det kan eksempelvis være struktur, orden, systematik og regelafklaringer. Andre omfavner de digitale løsninger, fordi de øger produktiviteten og uafhængigheden af den enkelte og skaber en mere velfungerende og effektiv virksomhed – og den styrker fællesskabet.

Omstillingsparatheden i klinikkerne er en afgørende dimension for videreudvikling af klinikken som en tidssvarende og fremtidsorienteret klinik.

Størrelsens betydning

Er du alene, er du uden ansvar for andre. Omvendt er du også mere sårbar. Desto flere I er, desto større ansvar har du for at sikre, at alle kender retningen og forventningerne. Den selvstændige tandlæge står overfor en svær balance: Administration vs. patientbehandlinger.



De fleste foretrækker fokus på faglighed og gerne yderligere specialisering. Fremfor alt ønsker de færreste en hverdag med mere administration og ledelse. Du er jo uddannet tandlæge, ikke administrator.

Hos de store klinikker er økonomien i stigende grad til stede til at ansætte dedikerede ressourcer til administration til fordel for patientbehandlingen.

De mindre klinikker

Erfaringerne viser, at klinikker med under fem medarbejdere som udgangspunkt er ekstra sårbare overfor behandlerens fravær, ofte klinikejeren. Klinikker med op til 10 medarbejdere synes at kunne overskue planlægningen, og fokuserer derfor mere på kvalitetssikring og personuafhængighed.



Generelt kendetegner det de mindre klinikker at netop uafhængighed fra den sårbarhed, som skyldes personlige relationer, ofte opbygget gennem mange år, er et tvægget sværd. På den ene side er de personlige relationer, som nogle steder næsten er familiære forhold, limen i klinikken. Samtidig er det også de samme relationer, som oftest er grundlaget for en afhængighed, som løbende har skabt en sårbarhed.

Rollen som den "grå eminence"

Sårbarheden kan illustreres med den grå eminence. Personen har mange års erfaring igennem klinikken, patienterne og alle kollegaerne. Nogle gange har vi mødt hende i skikkelse af en klinikassistent, som nærmer sig pensionsalderen. Hun gør klinikejeren opmærksom på, at det nok er på tide at digitalisere klinikken og få mest mulig viden om klinikken forankret i systemerne, så det er tilgængeligt for andre.

Andre gange har den grå eminence en anden rolle, som den der yder stor og intens modstand mod digitaliseringen, ofte pga. manglende interesse, kendskab eller kompetence til at bruge de digitale løsninger. En undersøgelse fra Ældre Sagen viser, at op mod hver fjerde medarbejder føler sig nødsaget til at bruge digitale løsninger.

De større klinikker

Ledelse og administration fylder naturligt mere på en større klinik. Der er flere behandlere, assistenter og patienter. Du kan ikke være over det hele, og samtidig skal du sikre, at den faglighed og de kompetencer, som har bragt dig hertil, også rækker på en større klinik.

Ledelseerfaringer viser, at et team på 6-8 personer, eksempelvis tandlæger eller klinikassistenter, er mest effektivt. Herefter reduceres kvaliteten af kommunikation, og det koster på de personlige relationer. Det er væsentligt at være bevidst om dette, for at forholde sig til, hvordan og hvad, der deles med hvem.



(Fortsættes)

Større klinikker og fællesskaber er fremtiden

Tandlægebranchen har et utal af forskellige forretningsmodeller. Fra individuelle klinikker til netværksklinikker, klinikfællesskaber og kæder. Netværksmodellerne er kendetegnet ved fælles driftssynergi for flere klinikker.

Nogle klinikker deler personalet på tværs af klinikkerne, andre steder er fokus på fælles administration og branding. Kendetegnet for alle er et stærkt fokus på den enkelte klinik. Her er det faglighed og fællesskab, der er i højsædet. Det er på klinikken, at pengene investeres og tjenes.

Den grundlæggende tendens går mod større klinikker med flere behandlerrum og fællesskaber med fokus på synergier og fokusering på faglighed og patientbehandling.

Sådan kommer du i gang med din digitale rejse

Baseret på omstillingsparathed og størrelse kan vi gruppere klinikkerne i fire arketyper, som giver et godt afsæt for tilrettelæggelse af din digitale rejse.

Arketyper giver et afsæt for, hvilke overvejelser du skal gøre dig i forhold til timing, team og tid.

Type 1: Det sammentømrede team

Klinikstørrelse: mindre, omstillingsparathed: lav, Mål: gør klinikken uafhængig af den enkelte til fordel for hele teamet.

I har arbejdet sammen i mange år, kender hinanden privat, passer på hinanden og holder af jeres arbejdsdag, som den er i dag. Netop de mange år og det stærke sammenhold betyder også, at det meste kører på rutinen. Alle kender sine opgaver og ved, hvad der kræves for, at klinikken fungerer optimalt. Heri ligger også sårbarheden. For med årene er arbejdsbeskrivelser og lignende ikke blevet opdateret eller beskrevet.

Når en medarbejder stopper, efterlader det derfor ofte en stor opgave (1) at finde en erstatning for den fantastiske kollega, som også passer ind i fællesskabet og (2) at finde dokumentation og arbejdsbeskrivelser, som kan overleveres til de gamle og/eller nye kollega(er).

Med andre ord: Klinikken er sårbar og afhængig af alle kollegaer på klinikken.

Den digitale rejse starter med at lave en fælles målsætning om, at teamet skal være mest muligt uafhængigt

af individet, både i tilfælde af eksempelvis sygdom, barsel, ferie eller fratrædelse.

Når alle er enige om, at timingen er rigtig, så skal den digitale rejse startes til fordel for teamet og fællesskabet.

Type 2: Det unge team

Klinikstørrelse: mindre, omstillingsparathed: Høj, Mål: Gør klinikken uafhængig af den enkelte til fordel for hele teamet.

Målet er ligesom type 1 det samme. På klinikken hersker en iver og oprigtig interesse for den digitale rejse. Alle kollegaer får ild i øjnene og engagement, når snakken falder på de teknologiske muligheder for at udvikle klinikken.

Den digitale rejse faciliteres i stigende grad nedefra, og det handler her om at supportere og støtte initiativet og vigtigst af alt; sikre at alle kollegaer kommer med på rejsen og der ikke sættes gang i for mange initiativer, så fokus fastholdes på at blive færdig – dvs. en faktisk forankring af teknologien i de daglige arbejdsprocesser.

Type 3: Udviklerne

Klinikstørrelse: større, omstillingsparathed: lav, Mål: skab overblik og produktivitet i klinikken med fokus på klinikken.

Klinikken er større og er ofte drevet af en eller flere aktive og engagerede klinikejere, som har arbejdet sammen i flere år og med succes. De har udviklet klinikken, så der er kommet flere og flere ansatte.

Administration har typisk ikke haft den store interesse. Bogholderiet varetages enten eksternt eller er uddelegeret, og regnskabet gennemgås årligt med revisoren. Derfor er der heller ikke stor fokus på produktivitet.

Der hersker lidt mere kaos end orden, fordi der konstant er nye initiativer i gang. Derfor er der også begrænset tid til at indføre nye teknologier, og når det sker, skal det gerne gå hurtigt – også med gevinsterne – så der igen kan fokuseres på nyudvikling af klinikken.

Digitaliseringsrejsen starter her med klinikejeren, som skal erkende behovet for at styrke produktiviteten, hvis organisationen skal følge med og ikke risikere at brænde sammen over tid. Timingen er bedst, når digitaliseringsrejsen starter, inden stress og dårligt arbejdsklima bliver en del af hverdagen.

Type 4: Specialisterne

Klinikstørrelse: større, omstillingsparathed: høj, Mål: skab overblik og produktivitet i klinikken med fokus på klinikken.

Specialister vil have det nyeste værktøj og er med helt fremme for at lære fra de bedste. Mottoet er ofte "kun det bedste er godt nok". Når der kommer noget nyt, erhveres det straks. Kommer det i flere udgaver, så er det den mest avancerede og største udgave, der startes med.

Klinikken er præget af positiv indstilling overfor alt, hvad der faktisk kan vise og dokumentere forbedringer i arbejds gange og patientbehandling. Sammenholdet og interessen er stor, ligeledes er forventninger til kvaliteten af de løsninger som tilbydes også høje. Specialisterne vil have det bedste og er derfor også meget kritiske i deres valg – det næstbedste er bare ikke godt nok her.

Team, timing og tid

Når der skal implementeres nye teknologier på klinikken, er det vigtigt at have en grundig forståelse af de forskellige arketyper, som kan opstå blandt medarbejderne. Ved at identificere og forstå disse arketyper kan man bedre tilpasse sin kommunikation og planlægning, så man kan sikre en succesfuld implementering.

Uanset arketype, er det dog vigtigt at have fokus på team, timing og tid, da teknologi alene ikke kan løse problemer og drive udviklingen. Det er også vigtigt, at teknologien bidrager til værdiskabelse på klinikken, så man kan skabe endnu mere sundhed for de samme midler.

Ved at have dette in mente, kan man skabe en mere effektiv klinik til gavn for både patienter og medarbejdere.



Om ClinicDrive

ClinicDrive er markedets førende klinikadministrationsløsning, som samler planlægning og kvalitetsstyring i én løsning. Vores mål er at skabe fremtidens klinikker med mest muligt fokus på patientbehandling og tid til faglig udvikling.

Derfor ser vi det som vores vigtigste opgave at lette administrationen og give alle tryghed for, at der er styr på klinikens drift. ClinicDrive er din tryghed for en professionel klinikadministration og bliver i dag anvendt af klinikker i hele Danmark.

KlinikDag 2023



22. september 2023

Vingsted Hotel & Conferencecenter

Velkommen til en verden af dental inspiration

Saml hele klinikens team til en dag i fællesskabets, faglighedens og festens tegn. Kom til KlinikDag 2023. Dagen er for hele klinikken, hvor både klinikejere, tandlæger, tandplejere og klinikassistenter kommer hjem med faglig inspiration, ny viden og ømme lattermuskler.

Glæd dig til faglige indspøjtninger

Faglige oplæg	Workshops	Debat
Arbejdsglæde og trivsel på klinikken, Rune Green Trends 2024, Anne Mette Stougaard	Vedligeholdelse af instrumenter/ instrumentslibning, Connie Fuglsig / Ann Berit Hansen	Vi diskuterer højaktuelle emner
Forebyggelse og behandling af caries – er det kun fluorid?, Svante Twetman	Den perfekte rodfyldning, Kenneth Jordy	
Komposit i vanskelige cases, Marcin Krupinski	Den svære samtale, Dacapo	
Delegering til Tandplejere og Klinikassistenter, Helle Hornhaver	1:1 ledelsessparring, Få sparring af et kompetent rådgiverkorps	
Soft tissue management, Jens Nolte Lys, Ellen Bruzell		
Clear Aligners i praksis, Jesper Hatt		
Lys er ikke bare lys, Ellen Bruzell		
Hella Joof retter linsen mod tandlægebranchen		

Kom og hør mere om: Arbejdsmiljø, Fremtidens tandklinik, Caries, Komposit, Effektiv klinikdrift, Clear-aligner behandlinger ...og meget meget mere.

Tag med til FESTEN

Bare rolig du behøver ikke gå hjem, når det officielle program til KlinikDag 2023 slutter! Kl. 18.30 ruller vi den røde løber ud og åbner dørene til FESTEN.

Glæd dig til en forrygende netværksaften med et sjovt, fascinerende og indsigtfuldt besøg fra den psykologiske entertainer, Niels Krøjgaard. Oplev et show, der kommer helt udover scenekanten med en blanding af trylleri, suggestion, psykologi og ikke mindst – showmanship. Glæd dig til en uforglemmelig oplevelse.

Øv dig også allerede nu på din svedigste luftguitar, find danseskoene frem og vis dine kollager dine fedeste danse-moves...

DJ, sangskriver og producer Chief 1 sparker FESTEN i gang, når han efter middagen fyrer op under salen med nogle af de største danske og udenlandske hits. Glæd dig, det gør vi!!

Sted

VINGSTED Hotel & Conferencecenter, Vingsted Skovvej 2, 7182 Bredsten

Pris

Dagsprogram: **Kr. 1.098,- / person** Prisen er inklusiv alle kurser og forplejning i løbet af dagen.

Dagsprogram + FESTEN: **Kr. 2.096,- / person**

Prisen er inklusiv alle kurser og forplejning i løbet af dagen + middag og drikkevarer under middagen til FESTEN.
OBS: Det er ikke muligt at tilmelde sig FESTEN uden at tilmelde sig dagsprogrammet.

Tilmelding

Se det fulde program og læs meget mere om KlinikDag på PTO's hjemmeside. Det er også her, du tilmelder dig. Der er kun et begrænset antal pladser, så tøv ikke med at booke din plads.

ER DU TANDLÆGE, ER DU OGSÅ MUNDLÆGE

Mange sygdomme kan spottes i munden, før symptomerne viser sig andre steder i kroppen. De tandprofessionelles arbejde har derfor stor betydning for udredning af systemiske sygdomme.

Af Anita Leth Jensen, Praktiserende Tandlægers Organisation

Tandprofessionelle er den eneste sundhedsfaglige faggruppe, der ser deres patienter til regelmæssigt rutinetjek, og de har derfor en særlig forpligtelse til at tage ansvar for patienternes samlede helbred, siger Camilla Kragelund, der er tandlæge og ph.d. specialiseret i oral patologi og medicin.

- Munden er umiddelbart det eneste sted på kroppen, hvor de fleste i Danmark, én eller flere gange om året hele livet, får et rutinemæssigt sundhetstjek. Der er mange sygdomme, der kan spottes i munden, før symptomerne viser sig andre steder i kroppen. Derfor har de tandprofessionelles arbejde stor betydning for udredning af systemiske sygdomme, hvilket har betydning for sygdommens forløb og prognose. Derfor er det også vigtigt, at vi undersøger mundens væv grundigt og ikke bare kigger ind i munden uden reelt at vurdere, om alt ser normalt ud. Vi har et stort fagligt ansvar, og det skal vi tage alvorligt, siger Camilla Kragelund.

Hvad er oral patologi og medicin?

Oral patologi og medicin er en gren af tandlægevidenskaben, der fokuserer på sygdomme, lidelser og tilstande, der påvirker mundhulen og tilstødende væv. Det omfatter en bred vifte af sygdomme og tilstande i mundslimhinden, spytkirtler og kæbeknogle, hvor sygdomme i og omkring tænderne også spiller en afgørende rolle.

Mundslimhinden i fokus

Tandlæger har traditionelt set primært været fokuseret på risikofaktorer og forebyggelse af caries og parodontitis – og med stor succes. Umiddelbart har der været mindre fokus på andre sygdomme i mundhulen, hvilket har betydet, at forebyggelse og behandling af disse lidelser kun har udgjort en mindre del af tandlægers daglige, kliniske indsats, sådan bør det dog ikke være, siger Camilla Kragelund. Hun argumenterer nemlig for, at tandlæger og deres hjælpepersonale bør have et langt større fokus på mundslimhinden og spytkirtlernes funktion.

- Som mange systemiske sygdomme udvikler mundens sygdomme sig over tid, og mundslimhinden bør være et større fokuspunkt ved de regelmæssige tandeftersyn. Mundslimhinden skal tjekkes grundigt ved hver undersøgelse, da det her er muligt at diagnosticere sygdomme, følge deres udvikling og sikre den rigtige behandling, fortæller Camilla Kragelund, og understreger, at også hjælpepersonalet skal uddannes til at kunne se forandringer i mundslimhinden.

- Hjælpepersonalet skal være rigtig dygtige, hvis vi skal uddelegere opgaver til dem. Det er tandlægens opgave og ansvar at sikre sig, at hjælpepersonalet undersøger mundslimhinden korrekt, og at de er trænet i at observere og rapportere om eventuelle afvigelser eller symptomer til tandlægen, hvis der findes noget unormalt, da det kan indikere en underliggende sygdom, siger Camilla Kragelund.

Hvad siger loven om tandlægen og hjælpepersonalets ansvar?

Tandlægen kan bruge medhjælp ved journalføringen. Det er tandlægen, der er ansvarlig for, at det journalførte er korrekt og fyldestgørende, ligesom det er tandlægens ansvar, at medhjælpen har de fornødne kvalifikationer til at udføre opgaven og kender eventuelle, særlige retningslinjer for journalføring på den pågældende klinik.

Journalen er et fagligt dokument, der henvender sig til tandlægen selv og til andre tandlæger og øvrige sundhedspersoner, der deltager i undersøgelse og behandling m.v. af patienten.

Kilde: Retsinformation.dk

Et tværfagligt samarbejde

Patienter med Burning Mouth Syndrome (BMS) eller recidiverende ulcerationer kan være en udfordring for tandplejepersonalet at udrede.

- Nogle patienter oplever brændende og sviende symptomer fra mundslimhinden hele tiden, mens andre kun har det af og til. Brændende og sviende symptomer i munden kan skyldes oral sygdom, men også tilstande udenfor munden. Vi tandlæger skal sikre os, at det ikke skyldes en oral sygdom, inden vi henviser til videre udredning, da andre sundhedsspecialer ikke kan vurdere munden, som vi kan. Det gælder også for patienter, der har smertefulde recidiverende ulcerationer. Det er patienter, der er svære at diagnosticere, men da den korrekte behandling og kontrol altid er baseret på diagnosen, er udredningen afgørende, og her spiller tandlægen en afgørende rolle, siger Camilla Kragelund. Der findes ikke specifikke test til at påvise BMS, og diagnosen er normalt baseret på en samtale om forskellige baggrundsfaktorer som kendte sygdomme og allergier, medicinforbrug, brug af tobak, nikotin og alkohol og kost, samt en grundig undersøgelse af mundhulen for at identificere eventuelle andre tilstande, der kan have lignende symptomer.

- Når vi har undersøgt hele munden grundigt og lavet relevante parakliniske tests, som for eksempel podning eller slimhindeskrab og vurderet, at der ikke er tale om en årsag i munden, skal vi henvise videre til relevante specialister. Det kan for eksempel være til patientens egen læge eller en neurolog, der kan lave yderligere undersøgelser. Vi skal se os selv som en del af et tværfagligt specialistteam, der alle samarbejder om at sikre patienten den bedste behandling, forklarer Camilla Kragelund.

Hun pointerer samtidig, at en dygtig specialist ved, hvornår andre specialister skal inddrages og tit må tage ansvar for, at patienterne ikke ender som kasterbold mellem forskellige specialer.

Journalen – et vigtigt arbejdsredskab

Når flere faggrupper samarbejder, kan en præcis og grundig journalisering være afgørende for en korrekt diagnose og behandling af de sygdomme, der udvikler sig over tid. Ifølge Camilla Kragelund, skal man derfor notere alt i journalen, også hvis man ikke umiddelbart

75-årig mand med længerevarende brændende fornemmelse i munden uden tydelige kliniske forandringer, er det BMS? Nej, cytologisk undersøgelse viser at han har en kronisk candidainfektion, og han behandles med succes med antimykotisk behandling.

Foto: Arkivfoto



ser noget unormalt, da det kan hjælpe med at tidsfæste, hvornår en tilstand første gang er opstået.

- Hvis der pludseligt sker en ændring af forhold i munden, har tandlægen en sikker indikation på, i hvilket tidsrum forandringerne er opstået, og må desuden supplere sin vurdering og beskrivelse af forandringerne med beskrivelse af spytmængden, slimhindens farve, integritet (sår, blærer og vesikler), hævelse og induration og altså om der er tegn på malignitet eller ej. Det hjælper i ens udredning, at man er grundig i sin journalisering, men det er også

medvirkende til at forebygge fejl og misforståelser i kommunikationen mellem sundhedspersonale, siger Camilla Kragelund.

Kompetencefølelsen er vigtig

Ifølge Camilla Kragelund behøver tandlæger ikke at frygte de ekstra undersøgelser og mere grundig journalisering, for tandlægerne har kompetencerne.

- Man tror måske, at de oral medicinske undersøgelser er sindssygt svære, men tandlægerne har kompetencerne til det. Vi er uddannede til at behandle alle mundsygdomme, og vi har stor viden om mundens normale anatomi og funktioner. Det gør os i stand til at opdage og diagnosticere en lang række sygdomme og tilstande, som både kan have konsekvenser for patientens orale og generelle sundhed. Vi er specialisterne, når det kommer til hele munden, og det ansvar skal vi tage på os. Vi burde hedde mundlæger fremfor tandlæger, og vi skal turde at se os selv som specialister med kompetencer og faglighed på linje med andre speciallæger, slutter Camilla Kragelund.



Camilla Kragelund slår et slag for, at tandlæger skal turde se sig selv som specialister på lige fod med speciallæger. Foto: Privat

Om Camilla Kragelund

Camilla Kragelund er tandlæge fra Århus Universitet og ph.d. fra Det Sundhedsvidenskabelige Fakultet, Københavns Universitet.

- 20 års ansættelse ved Københavns Universitet som klinisk og histopatologisk specialist i Oral Medicin og Oral Patologi med undervisning af tandlægestuderende og forskning.
- Klinisk erfaring som tandlæge i privat praksis, Børne- og Ungdomstandplejen samt Omsorgstandplejen.
- 50 foredrag, kurser og efteruddannelsesoplæg for borgere og sundhedsprofessionelle (Tandlæger, tandplejere, klinikassistenter, sygeplejersker, ergoterapeuter, fysioterapeuter, diætister og speciallæger).
- Specialistområder: Udredning, diagnostik og behandling af sygdomme i mundslimhinden, spytkirtler og kæbeknogle.
- Fokusområder er medicinbivirkninger i munden, forandringer i munden som følge af systemiske sygdomme og udefrakommende påvirkninger, senfølger i munden til kræft samt forandringer ved tobak og misbrug.
- Valgt til Kræftens Bekæmpelses Hovedbestyrelse i maj 2022 og skribent på online platforme med information til både borgere og sundhedsprofessionelle.

KURSUS

BMS og recidiverende ulcerationer – diagnosticering og behandling

Vil du vide mere om, hvordan brændende og sviende mundslimhindsymptomer og recidiverende ulcerationer i mundslimhinden udredes, diagnosticeres, behandles og efterfølgende kontrolleres, og hvad der kan håndteres i privat tandlægepraksis og hvornår, der skal henvises til andre sundhedsspecialer, så skal du tilmelde dig kurset " Burning Mouth Syndrome og recidiverende ulcerationer – diagnosticering og behandling" med Camilla Kragelund.

Kurset er primært målrettet tandlæger og tandplejere, der har ambitioner om at behandle patienter på et højt kompetenceniveau og som har et tværfagligt og helhedsorienteret patientfokus.

Hvor og hvornår:

Århus: 16. november kl. 17.00-20.30

Tilmeldingsfrist: 23. oktober

København: 23. november kl. 17.00-20.30

Tilmeldingsfrist: 2. november

Læs mere om kurset og tilmeld dig via PTO's hjemmeside www.pto.dk

Annonce

PRAKSIS+

Klinikforsikring:

Har du også fået brev om at skifte?
- så er Praksis+ måske noget for dig.

Praksis+ dækker også skader på udstyr i din klinik.

All-risks og sumløs dækning på klinikudstyr

All-risks er din garanti for, at du er dækket mod uforudsete og pludselige skader af enhver tænkelig art, medmindre de ikke er direkte undtaget. Sumløs er din garanti for, at du ikke kommer i en situation, hvor du har underforsikret dit klinikudstyr. Driftstab som skyldes skader på klinikkens bygninger og udstyr erstattes sumløst uden loft i op til 12 måneder.

Praksis+ er meget mere

Praksis+ er et samarbejde PTO har indgået med Købstædernes Forsikring om en forsikring for klinikejere. Du får som klinikejer med Praksis+ de forsikringer, du har brug for.

Kontakt PRAKSIS+ vi ved, hvad du har brug for.

T 3012 8022 / E kontakt@praksisplus.dk

Praksis+ er ét samlet forsikringsprodukt og omfatter:

- + Klinikforsikring (skader på klinikudstyr og inventar)
- + Tandskadeerstatning (skader under 10.000 kr. og ned til 1.000 kr.)
- + Praksisforsikring (arbejdsskade, erhvervsansvar, retshjælp, sikringsordning)
- + Kriminalitetsforsikring (medarbejder, cyber- og netbankkriminalitet)

Du ved det sikkert allerede

Ydernummer og sygesikringstilskud tildeles af regionerne og er helt uafhængig af hvor du har tegnet dine forsikringer og hvor du er medlem. Praksis+ er for alle tandlægeklinikker. Og er du medlem af PTO, får du en medlemsrabat, der mere end betaler dit medlemskab af PTO.

Forsikringsformidling - Store Torv 9 - DK - 8000 Aarhus C
Telefon 3012 8022 - [praksisplus.dk](mailto:kontakt@praksisplus.dk) - kontakt@praksisplus.dk
CVR. nr. 42678767

ANNONCEBESTILLING 2023

pto@pto.dk eller 33 12 00 20

ANNONCEPRISER 2023:

Annonce:	Mål (mm):
Helsides til kant	B:215 X H280 + 3 mm
Praktiserende Tandlæger Klinikejernes Magasin	Pris: kr. 13.500,- Pris: kr. 18.500,-

Ved køb af fire på hinanden følgende annoncer opnås en rabat på 15% pr. annonce.

REDAKTIONELT INDHOLD

Har du idéer til en artikel, er du velkommen til at kontakte redaktionen på pto@pto.dk. Vi modtager både tips samt skrevne artikler. Redaktionen forbeholder sig retten til at redigere i indsendte artikler.

UDGIVELSER 2023

Magasin		Deadline for annoncer og materiale	Udkommer
Klinikejernes Magasin	2023	14. juli	7. september
Praktiserende tandlæger	Nr. 3	7. november	14. december

PRAKTISERENDE TANDLÆGERS ORGANISATION

JYLLAND Store Torv 9
8000 Aarhus C

Tlf.: 33 12 00 20 (9.00-15.00)
Mail: pto@pto.dk

Redaktion Ansvh. Redaktør, Kenny Deneke Sørensen
Line Helena Bak Unold, PTO

Design Michael Møllegaard / manifesto.dk

Tryk PE Offset



AFSENDER

Praktiserende Tandlægers
Organisation
Gunnar Clausens Vej 34
8260 Viby J

PTO KURSER

2023

Dato:	Kursus/sted	Tilmeldingsfrist
22. sept	KLINIKDAG 2023 Vingstedcentret	Så længe der er ledige billetter
16. nov 23. nov	Oral Patologi & Medicin Burning Mouth Syndrome	Så længe der er ledige billetter
30. aug 7. nov	GDPR i praksis (Onlinekursus)	Så længe der er ledige billetter
11. sept 4. okt	Din medarbejder er syg - hvad gør du?	Så længe der er ledige billetter
5. okt 26. okt 2. nov	Sådan håndterer du patienter med tandlægeskræk	Så længe der er ledige billetter

HAR DU IDEER OG HOLDNINGER?

Har du en mening, om de kurser PTO udbyder?

Har du gode ideer til kommende kurser eller fyraftensmøder til dig eller de ansatte i klinikken? Du er altid velkommen til at kontakte os med ideer og ønsker.

Har du ekstra engagement og lyst til at til at blive en del af vores kursus advisory board. Så vil du et par gange om året modtage en mail med spørgsmål om konkrete emner eller blive bedt om at komme med feedback på nye tiltag. Vi vil så gerne have input for at sikre relevans for alle medlemmer.

Du kan til enhver tid afmelde dig igen. Skriv til PTO's Kursus- og eventkoordinator Karen Falkenberg Lund på kfl@pto.dk.

Læs mere om kurserne, der afholdes flere steder i landet, på pto.dk

Kom godt fra start i klinikken

Nyt gratis medlemstilbud til alle medlemmer, som har ansat en nyuddannet tandlæge eller tandplejer – eller de af PTO's medlemmer, som blot ønsker et brush-up efter sommerferien.

PTO tilbyder to online konferencer med temaerne:

Forståelsen af behandlingsydelserne. Den 24. august.

Dette kursus giver den nyuddannede tandlæge, den viden, der er nødvendig for at kunne bruge alle de basale ydelser i både voksentandplejen (særloven) og BUT-ydelserne i aftalen om den vederlagsfrie tandpleje for de 16-21-årige. I får en effektiv og praksisrettet gennemgang af de enkelte ydelser i begge systemer og hele klinikken kan med fordel lytte med.

Journaler i praksis. Den 31. august.

Vi har sammensat et effektivt kursus, som er specielt tilpasset den nyuddannede tandlæges behov for at forstå alle de nye aspekter af journalføring i praksis kontra under deres uddannelse, og hvordan man i praksis bliver mere effektiv i hverdagens journalføring. Vært for kurserne er Tandlæge Ole Marker, MPA, Sundhedsfaglig direktør i PTO. Begge kurser tilbydes vederlagsfrit til alle medlemmer. De kører kl. 19 til ca. kl. 21 og tilmelding foregår på pto.dk.