

Erhvervsmagasinet Dental

EFFEKTIV DRIFT AF TANDLÆGEKLINIKKEN

NR. 108 / FEBRUAR 2021



DENTALE NYTÅRSTALER

BRANCHENS CENTRALE AKTØRER
GØR STATUS OG KIGGER FREMAD
EFTER ET TURBULENT ÅR

ER DINE ANSÆTTELSESKON-
TRAKTER OPDATEREDE?

SÅDAN VÆRDIANSÆTTES
KLINIKKEN

HK VIL BEGRÆNSE AKTIVI-
TETERNE PÅ KLINIKKERNE

 eco dry+

LISA AUTOKLAVE -
FANTASTISK INDVENDIG
OG UDVENDIG



Sparer tid

Type B cyklus og perfekt tørt
2 kg gods på mindre
end 30 minutter



lisa

UnicLine S - hygiejnisk og rengøringsvenlig

Med sine lakerede aluminiumsflader og de store glasflader er det nemt og hurtigt at rengøre både konsol og instrumentbordet ved patientskift.



Tag kontakt til en autoriseret Heka Dental forhandler:

AB Dental: 8681 4800

Dental Kompagniet: 7070 7770

Dentalmontering: 4492 4425

DentSupport: 7023 3121

Dentotal Nordic A/S: 7020 3280

Dental 2000: 8622 1721

Focus Dental Service: 4056 5008

Fyns Dental: 6592 6977

Scandinavisk Dentservice: 4343 0039

Vestjysk Dental: 9742 4044

Vestsjællands Dental: 4058 8397

Wessels Dental: 3255 6544

Østjysk Dentalteknik: 4034 0009

Besøg www.heka-dental.dk/da/forhandlere for geografisk placering

UnicLine S

by heka dental

Heka Dental A/S Baldershøj 38, 2635 Ishøj 4332 0990 www.heka-dental.dk

MANGE TANDLÆGER BRUGER OS FORDI:

Indhold:

Leder: Godt nytår	4
Nytårstale: Susanne Kleist	6
Nytårstale: Torben Schönwaldt	8
Nytårstale: Anja C. Jensen	12
Nytårstale: Elisabeth Gregersen	14
Nytårstale: Poul Staal	16
Advokaten: Husk at opdatere kontrakterne	20
Stop nu, HK	24
Revisoren: Værdiansættelse af klinikken	26
Produktnyheder	30

UDGIVER:

Vendemus ApS

Frederiksgade 45, Baghuset
8000 Aarhus C

REDAKTION:

Ansvarshavende: Mads Tjærby

Redaktør: Jakob Rohde-Brøndum - jakob@rbkommunikation.dk - 22 77 36 75

ANNONCER:

Kontakt: Jan Byskou - jan@vendemus.dk - 22 76 70 81

LAYOUT:

Samsing & Bruun - martin@samsingbruun.dk - 86 92 92 99

TRYK:

Jørn Thomsen Elbo A/S

DISTRIBUTION:

Erhvervsmagasinet Dental udkommer til samtlige private tandlægeklিনিকer, private tandteknikere- og tandplejeklinikker samt offentlige tandlæge- og tandplejeklinikker. Hertil cirka 200 eksemplarer til branchens leverandører og mediabureauer. Oplag: +2.800.

Erhvervsmagasinet Dental samt dets annoncører påtager sig intet erstatningsmæssigt ansvar som følge af eventuelle fejl i publikationen.

Erhvervsmæssig affotografering af bladets indhold er ikke tilladt.

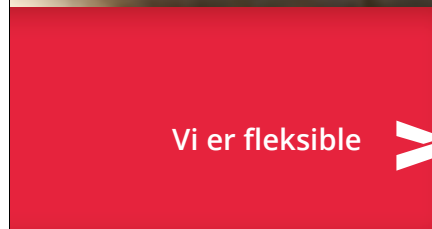
Erhvervsmagasinet Dental modtager gerne redaktionelle indlæg, men forbeholder sig ret til at afvise såvel tekst som annoncemateriale, der strider mod udgivers interesse.

OMDELING:

Bladkompagniet



Vi har glimt i øjet



Vi er fleksible



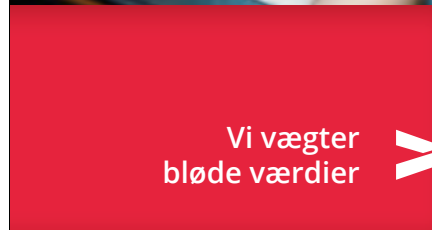
Vi har udstyret
i orden



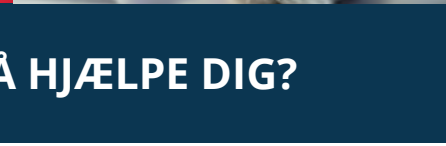
Vi er teknisk
forstandige



Vi har et godt
håndlag



Vi vægter
bløde værdier



SKAL VI OGSÅ HJÆLPE DIG?



I anledning af nytåret og på baggrund af det mest turbulente år nogensinde har Erhvervsmagasinet Dental bedt fem centrale aktører i tandbranchen om at skrive en klumme, hvor de kommer med deres egne betragtninger.
Foto: Colourbox

Godt nytår!

Erhvervsmagasinet Dental har givet tandbranchens centrale aktører mulighed for at holde en slags nytårstale i årets første udgave. I fem klummer gør de status og kigger fremad efter det mest turbulente år i mands minde



Nytårsforsæt. Status. Refleksion. Et nyt år giver ofte anledning til eftertænksomhed. Både omkring det forgangne år, men også hvad der kan være af planer og nye tiltag i det nye.

Og måske i år kalder årsskiftet særligt på status og refleksion. Det er næsten overflødigt at nævne det, men 2020 blev selvsagt det mest turbulente år i tandbranchens historie.

Nedlukning, usikkerhed, genåbning og frustration. Ingen undgik de utallige udfordringer, og mange var hele følelsesregistret igennem.

Den forholdsvis hurtige genåbning betød heldigvis, at den økonomiske katastrofe udeblev. Men mange privatansatte tandlæger blev sendt hjem, mange måtte gå ned i løn, og klinikkerne manglede cirka 20 procent af omsætningen efter nedlukningen.

Sammenholdet på klinikkerne har været udfordret, men har stået sin prøve, og her i begyndelsen af 2021 ser det heldigvis lidt lysere ud. Tandlægeforeningens undersøgelse viser fx, at færre end frygtet er blevet fyret, og at klinikkerne har haft et mindre omsætningstab end forventet.

Ud over trimning af forretningen og vigtigheden af økonomisk polstring til kommende kriser, har coronakrisen også vist, at dialog og fleksibilitet er helt essentielt, når klinikken står overfor uventede udfordringer.

Det krævede selvfølgelig omstilling og nye rutiner, men mange var parate til at yde en ekstra indsats, og andre tænkte alternative tanker i bestræbelserne på at få hverdagen til at fungere under de særlige omstændigheder.

De mange udfordringer har naturligvis presset alle i branchen, men for at bruge en kliché, så gør det, vi ikke dør af, os stærkere, og der er helt sikkert noget at lære af 2020.

Erhvervsmagasinet Dental har derfor bedt fem centrale aktører om at skrive en klumme, hvor de gør status over 2020 og giver deres bud på kommende udfordringer.

De fem aktører er Susanne Kleist, formand for Tandlægeforeningen, Torben Schönwaldt, formand for klinikejerne, næstformand i HK Privat Anja C. Jensen, formand for tandplejerne Elisabeth Gregersen og ny formand for PTO Poul Staal.

God læselyst.

*Jakob Rohde-Brøndum,
redaktør, Erhvervsmagasinet Dental*



LAD OS SAMMEN SKABE EN GOD OG TRYK KLINIKRAMME

Vi leverer en god service. Ikke kun i marken, men også i vores kundeservice.

Hos os har du mulighed for køb, leasingaftaler, support og serviceaftaler med gode fordele.

Vi vil gerne hjælpe jer med at finde den bedste løsning.

Ring til os for aftale for besøg på jeres klinik.

Vores intention er,
at kunden har så lidt
besvær som muligt

I får mere tid til
mennesker – når vi
tager os af de tekniske
problemer

Vi sætter vores
service til dig
i højsædet

Husk hjælpen er
ikke længere væk
end telefonen

Vi har ingen
problemer – kun
opgaver vi løser

Vores målsætning er, at
I skal opfatte os mere
som en partner, end en
tekniker

SCANDINAVISK 
DENTALSERVICE DENMARK A/S

Scandinavisk Dentservice

Din servicevirksomhed – for alle typer udstyr

Lad os varetage
dine tekniske behov
på klinikken

www.dentalservice.dk

tlf. 4343 0039





Formand for Tandlægeforeningen Susanne Kleist, mener bl.a., coronakrisen har afsløret sundhedsmyndighedernes manglende forståelse for og indblik i tandlægenes praksis.
Foto: Tandlægeforeningen

Nytårstale: Af Susanne Kleist, formand for Tandlægeforeningen

Mod lysere tider

Tandlæger bør spille en central rolle i sundhedsvæsenet, og tværfagligt samarbejde bør være en af byggestenene i fremtidens sundhedsvæsen. Vi skal lægge pres på regeringen – coronakrise eller ej

Vi har netop forladt et helt uforudsigeligt år 2020, som vi aldrig vil glemme. Det er tid til at kigge tilbage – og tid til at kigge frem.

Covid-19 forandrede vores hverdag på klinikken fra den ene dag til den anden. Fra den 17. marts måtte vi kun behandle patienter med et kritisk behandlingsbehov. Det var en de facto nedlukning af klinikkerne. Alle blev ramt – både offentligt ansatte, privatansatte og klinikejere. Pludselig stod vi overfor frygten for at miste vores arbejde, frygten for økonomisk tab, frygten for vores livsværk og frygten for smitte.

Efter stort pres fra Tandlægeforeningen kom tandplejen heldigvis med i første bølge af genåbningen. Efter fem uger lukkede vi langsomt og gradvist klinikkerne op, men under særlige og skærpede hygiejniske retningslinjer. Det har været hårdt. Vi har løbende skullet forholde os til nye retningslinjer og hjælpepakker. Vi har måttet skaffe ekstra værnemidler, og vi har måttet lukke færre patienter ind på klinikken – og aldrig har vi savnet et instrument så meget som ultralyd.

Selvom vi kom med i første bølge, havde nedlukningen store konsekvenser. Mange privatansatte tandlæger blev sendt hjem, mange gik meget ned i løn, og klinikkerne manglede cirka 20 procent af omsætningen efter nedlukningen. Sammenholdet på klinikkerne har været udfordret. Her på den anden side af 2020 ser det heldigvis lidt lysere ud. Tandlægeforeningens undersøgelse viser fx, at færre end frygtet er blevet fyret, og at klinikkerne har haft et mindre omsætningstab end forventet.

Det er trygt at gå til tandlæge

Tandplejen er en del af det kritisk vigtige sundhedsberedskab. Vi yder hver dag en kæmpe indsats for at hjælpe vores patienter til en bedre sundhed. Det har myndighederne heldigvis forstået. Så trods nye restriktioner, der har lukket det meste af samfundet ned, har vi fået lov til at holde åbent. Vi arbejder stadig efter særlige forholdsregler, og det vil nok være the new normal i en rum tid. Men det har vi for længst bevist, at vi kan håndtere. Indtil nu er ingen blevet smittet på en tandklinik. Indtil nu har vi modstået alt fra hiv-infektioner og hepatitis til MRSA – og nu også covid-19. Vi kan vores NIR.

Tandlægeforeningens budskab til patienterne er derfor klokkeklart: Du kan trygt gå til tandlæge. Det er vigtigt, at du møder op – ikke mindst fordi sundhed i munden hænger sammen med sundhed i resten af kroppen. Budskaber, som vi har turneret med på både DR og TV2 i bedste sendetid, i radioen, i aviserne – og ikke mindst på de sociale medier.

Vaccinationer, samarbejde og en ny model for voksentandplejen

Der er fortsat masser at kæmpe for i 2021. Det skal stadig være trygt for os og vores patienter at komme på klinikken, og derfor er jeg glad for, at vi er placeret i starten af vaccinationsprogrammet. Både vi og vores personale er placeret i gruppe 4, som består af 350.000 personer, og i skrivende stund er det endnu uvist, hvornår vi kan blive vaccineret.

Coronakrisen har afsløret sundhedsmyndighedernes manglende forståelse for og indblik i tandlægenes praksis. De har udsendt retningslinjer i sidste



Tandlæger og det øvrige personale på klinikkerne er placeret i fjerde vaccinationsgruppe. Foto: Colourbox

øjeblik – og til tider retningslinjer, der ikke gav faglig mening. Tandlægeforeningen har været massivt opsøgende overfor Sundhedsstyrelsen og sundhedsministeren, men vi har fået henholdende og uklare svar. Jeg har derfor aftalt med Sundhedsstyrelsen, at vi fremover skal have et tættere fagligt samarbejde, en mere systematisk dialog og meget tydeligere begrundelser for beslutninger.

Jeg vil også arbejde for, at tandlæger tænkes med i den kommende sundhedsreform, for det tværfaglige samarbejde halter. Koordineringen mellem tandlæge, praktiserende læge og sygehus er essentiel for patienter med en

lang række alvorlige sygdomme som fx diabetes, hjerte-kar-sygdomme og mund- og halskræft. Tandlæger bør derfor spille en central rolle i sundhedsvæsenet, og tværfagligt samarbejde bør være en af byggestenene i fremtidens sundhedsvæsen.

Covid-19 overskygger stadig alle andre udfordringer på sundhedsområdet. Men vi er blevet lovet en ny model for voksentandplejen – og den vil jeg fortsat kæmpe for, at vi får. Det skal være en model, der skaber mindre ulighed i sundhed og mindre bureaukrati i tandplejen. Vi lægger pres på regeringen – coronakrise eller ej.



Midt i coronakrisen forhandlede Torben Schønwaldt ny overenskomst med HK Privat. "Jeg har ikke tilgivet HK for retorikken," skriver han. Foto: Tandlægeforeningen

Nytårstale: Af Torben Schønwaldt, formand for klinikerne

En lige højre i mellemgulvet

Coronakrisen har lært os, at vi skal være agile og forberedte, så vi kan modstå kriser i fremtiden. Vi skal sikre den nødvendige økonomiske polstring og tilpasse driftsbetingelserne efter devisen "cash is king"

Coronakrisen ramte tandklinikkerne som et lyn fra en klar himmel. Vi blev lukket ned uden en klar sundhedsfaglig begrundelse, og de private tandklinikker stod til en ordentlig økonomisk blodtud. Coronakrisen har lært os, at vi skal være klar til at kæmpe for tandklinikkerne, både politisk, fagligt og økonomisk. Vi er nødt til at geare klinikkerne til at være mere modstandsdygtige overfor nye kriser.

Den 11. marts holdt Mette Frederiksen det berømte pressemøde, der de facto lukkede det meste af Danmark og sendte en stor del af befolkningen ned for at hamstre toiletpapir. Danske tandklinikker blev også ramt. Ganske vist ikke af en total nedlukning, men med store begrænsninger i driften, så vi kun måtte foretage akutte behandlinger.

Av, av, av! Udsigten til en nedlukning af privat praksis i flere måneder gav samme fornemmelse i mellemgulvet, som var man ramt af en lige højre fra Mike Tyson.

Formand for klinikerne Torben Schønwaldt følte nærmest, han var blevet ramt af Mike Tyson, da Mette Frederiksen lukkede klinikkerne 11. marts. Foto: Colourbox



Da jeg havde fået vejret, var min første tanke: Var det virkelig nødvendigt at beordre tandklinikkerne lukket ned? Et erhverv, der er vant til at håndtere smitterisiko og forebygge smittespredning? Vi har jo brugt handsker, mundbind og beskyttelsesbriller og har sprittet af til den store guldmedalje, lang tid før coronavirus blev en modstander. Nej! Jeg var meget uenig i sundhedsmyndighedernes beslutning dengang – og det er jeg stadig.

I banken med hatten i hånden

Som kliniker og formand for klinikerudvalget i Tandlægeforeningen kunne jeg se, hvad klokken havde slået for et liberalt erhverv, der er helt afhængig af patientflow og daglig omsætning. Nedlukningen betød, at nogle tandlæger skulle i banken med hatten i hånden, og det kunne i yderste konsekvens betyde konkurs for andre.

Ja, det er rigtigt, der blev lovet hjælpepakker fra statens side. Men omfang og vilkår var uklare fra starten. Og vi skulle jo stadig betale de faste omkostninger

fortsættes ►

Cone Beam 3D Imaging

NewTom

what's next



Newtom 5G XL

- Safebeam TM-teknologi
- Lav dosis
- CBCT-system
- Fov fra 6x6 op til 21x22 cm
- Højde motordrevet patientbord
- Liggende patient for høj stabilitet
- Nem og tilgængelig betjening
- NNT software teknologi



Newtom Giano HR 2D/3D

- Med eller uden Ceph
- Fov fra 4x4 op til 16x18 cm
- Nem touch betjening
- Safebeam TM-teknologi
- NNT software teknologi
- Multi PAN funktion
- 70-80 micro

Newtom Go 2D/3D

- Med eller uden Ceph
- Safebeam TM-teknologi
- Lav dosis
- Nem betjening
- Fremragende ergonomi
- NNT software teknologi
- FOV fra 6x6 til 10x10 cm
- Multi PAN funktion



Komplet hybrid for 2D/3D, med højopløselige billeder, som viser de mindste detaljer.

Ring til Henrik på 70 22 99 44 og få mere info.



Find os på facebook
[#dentshop.dk](https://www.facebook.com/dentshop.dk)

Tlf. 70 22 99 44
mail@dent.dk
www.dent.dk

dent

Torben Schönwaldt er glad for, at sundhedsmyndighederne kom til fornuft, så klinikkerne hurtigt kunne åbne. Foto: Colourbox



og ikke mindst løn til de medarbejdere, der ufrivilligt var beordret hjem på sofaen.

Heldigvis kom sundhedsmyndighederne til fornuft, godt hjulpet af Tandlægeforeningen. Efter fem hårde uger fik tandklinikkerne lov at åbne for almen patientbehandling.

Nu kunne man så tænke, at alt var som før. Men perlerækken af pressemøder med statsministeren og sundhedsministeren, flankeret af Kåre Mølbak og Søren Brostrøm med dybe panderynker, fik ikke just patienterne til at strømme tilbage til klinikkerne. Omsætningen kom ikke bare tilbage af sig selv, så min egen løn kunne jeg kigge langt efter.

Jeg har ikke tilgivet HK for deres retorik

Samtidig blev vi trukket ind i en åben krig med HK. Tandlægerne havde nemlig tilladt sig at stemme nej til overenskomstresultatet. Vi kunne ikke forsvare at hæve lønniveauet midt i en krise. Det tog HK meget fortrydeligt op og indledte en sand shitstorm mod tandklinikkerne. Coronareder, coronabomber og cow-boyland blev vi kaldt, og i pressen såede HK tvivl om, hvorvidt klinikkerne havde styr på hygiejnen.

Alle kneb gjaldt, og man truede med strejke. Jeg synes, det var en meget ufin måde at behandle en aftalepartner på. Det skabte stor utryghed, ikke mindst blandt HK's egne medlemmer, som skulle være med til at bære klinikkerne

igennem krisen. Jeg er glad for, at vi til slut fik lavet en overenskomstaftale, men jeg har ikke tilgivet HK for retorikken.

Hvad kan vi lære af krisen?

Forhåbentligt kan vi nu snart se enden på coronapandemien med en virksom vaccine. Vi kan begynde at kigge tilbage på, hvordan det er gået, og hvad vi kan lære af krisen?

Heldigvis er forårets dystre økonomiske udsigter blevet mindre end frygtet. Det har klinikejerne selv det meste af æren for. Mange klinikejere har ligesom jeg fokuseret på at trimme i driften. Vi har skåret i omkostningerne og sendt medarbejdere hjem, og vi har arbejdet igennem for at indhente noget af forårets omsætningstab.

Coronakrisen har lært os, at vi skal være agile og forberedte, så vi kan modstå kriser i fremtiden. Bl.a. ved at lave aftaler med ansatte tandlæger og tandplejere om løn og ansættelsesvilkår i fredstid, så vi kan håndtere krisesituationer i fremtiden. Vi skal sikre den nødvendige økonomiske polstring og tilpasse driftsbetingelserne efter deisen "cash is king". Vi skal simpelthen have likviditet til at modstå krisen, når den rammer.

Coronakrisen er en sundhedskrise, men det er også en af de mest alvorlige økonomiske kriser i nyere tid. Det vil være naivt at tro, at en lignende hændelse ikke dukker op igen. Måske i en anden indpakning, men den vil komme.

Don't let anything come in between

Din mund er vigtig. Med munden knytter du sociale relationer og venskaber. Pas godt på den.

TePe EasyPick™ rengør nemt og effektivt mellem tænderne og giver dig en sund og frisk mund. Den koniske form med en fleksibel og holdbar kerne, gør den behagelig at bruge. TePe EasyPick™ er tilgængelig i tre overlappende størrelser (XS/S, M/Log XL) og er udviklet i tæt samarbejde med tandeksperter.

Pas godt på din mund.
Don't let anything come in between.

TePe EasyPick™ XL - enkel og effektiv rengøring til store mellemrum.



NEW!
EasyPick™ XL



Anja C. Jensen forstår stadig ikke, at klinikerne kæmpede imod, at klinikassistenterne skulle have mere i løn. Foto: HK

Nytårstale: Af Anja C. Jensen, næstformand HK Privat

Et år, vi skal se tilbage på – og fremad fra

Denne klumme vil blive modtaget forskelligt, alt efter om du, læser, er kliniker, tandplejer, ansat tandlæge eller klinikassistent. Men læn dig tilbage og prøv at læse så rummeligt, som det er dig muligt

2020 var et heftigt år på tandklinikkerne. Corona, værnemidler, nedlukning og hjemsendelser var ord, der enten pludselig fik en anden tone, eller blot pludselig blev helt naturlige i hverdagen. En hverdag, der var usikker og hård for alle parter, og som i ret høj grad var påvirket af udefrakommende omstændigheder.

HK Privat er en samfundsaktør, og herunder organisation for de tusindvis af klinikassistenter, der hver dag øver deres virke på tandklinikkerne. Derfor ved vi, at denne klumme også vil blive modtaget forskelligt, alt efter om du, læser, er kliniker, tandplejer, ansat tandlæge eller klinikassistent. Men læn dig tilbage og prøv at læse så rummeligt, som det er dig muligt.

2020's nye corona-hverdag skyllede ind på et tidspunkt, hvor der skulle forhandles nye overenskomster for både tandplejere og klinikassistenter. En overenskomstforhandling er altid interessant og fyldt med både samarbejdsånd og empati, men også modsætninger og desværre af og til uvidenhed om, hvordan landet ser ud fra "den modsatte side".

Den danske model i en nøddeskal

Overenskomstforhandlingen skal forsøge at gøre så meget som muligt til fælles stof og sikre, at den fornyede aftale kan tilgodese både medarbejdere og

arbejdsgivere. Det er den danske model i en nøddeskal: Vi skal forsøge at nå til enighed. Men det er også en art strid. En forhandling. Hvor begge sider ønsker at opnå så god en aftale som muligt for dem, de repræsenterer.

Selvfølgelig skulle klinikassistenterne have en ny overenskomst med en lønfremgang, der svarede til den, de øvrige funktionærer på det private (ditto coronaramte) arbejdsmarked fik! At der skulle være modstand mod det for en vigtig personalegruppe, der ikke i forvejen er blandt de højest lønnede på klinikken, er mig helt uforståeligt.

Det er åbenlyst en kilde til kiv, at en forhandling som denne kommer oveni de skærpede arbejdsmiljøkrav under en international sundhedskrise. Den krævende dobbelthed kan let komme til at betyde, at den ene sag skader den anden. Derfor var situationen med klinikernes meget varierede tilgang til corona og værnemidler ikke ønsket, heller ikke hos os. Vi blev utallige gange beskyldt for at misbruge den, men vi havde oprigtigt talt helst været det foruden, for det hjalp ikke det gode forhandlingsmiljø på vej.

Af samme grund var vi ekstremt opmærksomme på at skille tingene ad. Vi nævnte aldrig de meget forskellige temaer samtidig, og vi kædede dem ikke sammen. At de så indeni både hos os og blandt medarbejdere og arbejds- gi-



Ifølge HK Privat var vi oplevede flere klinikassistenter, at klinikerne ikke tog sundhed og sikkerhed alvorligt nok. Foto: Colourbox

vere, og således også i medierne, selvsagt følelsesmæssigt hang sammen, kan næppe overraske. Vi gjorde vores til at undgå det, men blev mødt med anklager om det modsatte.

Voldsomt chokerede

I HK Privat var vi voldsomt chokerede over den måde, vi oplevede, at vores klinikassistenter flere steder blev behandlet. Og den mur af forsvar og den meget lidt lytten, vi blev mødt med i Tandlægeforeningen, når vi henvendte os, enten lokalt eller fra centralt hold.

Der VAR ingen problemer, måtte vi forstå! Og alligevel blev vi ved med at få henvendelser fra medlemmer. Henvendelser om problemer med arbejdsmiljø, fysisk og psykisk, problemer med sikkerhed og sundhed. Med klinikerne, der lod hånt om beskyttelsen eller slet og ret mente, at en sund ansat også godt kunne tåle lidt corona. Det var en stor skuffelse at opleve, at vi bare blev afvist, af og til imod bedre vidende.

Vi har tillid til landets tandlæger og deres dygtige personale. Vi anerkender deres faglighed. Men evnen til at se indad og modtage en bekymring for folkesundhed og medarbejdernes arbejdsmiljø med en mere konstruktiv tilgang – det kunne have sparet begge parter for en del arbejde. Og det er vores håb, at det kan præge vores samarbejde fremover – at vi i fællesskab ønsker at løse problemerne, før de opstår, ikke blot afvise dem med en hovedrysten. Det gavner virkelig ingen.

For HK Privats klinikassistenter er 2021 også et håbets år. Både for et smittefrit Danmark og for velkonsoliderede, gode arbejdspladser. Det er nemlig også året, hvor vi tager hul på vores nye samarbejdsforum, hvor vi kan tale med hinanden om, hvad der rører sig på hver vores side, og måske få taget nogle ulmende problemer i opløbet. Det glæder jeg mig til – for i bund og grund er en stor del af vores målsætning den samme.

Godt nytår.



Formand for Danske Tandplejere Elisabeth Gregersen understreger, at coronakrisen har vist, at tandplejerne ikke kan undværes på klinikkerne og i folkesundhedsoplysningen.
Foto: Danske Tandplejere

Nytårstale: Af Elisabeth Gregersen, formand for Danske Tandplejere

Ifølge Elisabeth Gregersen
udviste tandplejerne stort
ansvar under coronakrisen.
Foto: Colourbox



Dialog er vejen frem under kriser

Hvis vi engang i fremtiden igen møder en krise, vil Danske Tandplejere og alle medlemmer fortsat stå fast på, at vores danske model skal bevares og ikke undergraves eller løbes udenom

2020 blev på ingen måde det år, som vi i Danske Tandplejere havde forestillet os. Da covid-19-epidemien ramte Danmark med nedlukning midt i marts måned, havde vi netop lavet en aftale om en ny overenskomst for alle tandplejere ansat på private tandlægeklinikker landet over, og foran os lå et år med kurser, arrangementer, Folkemøde og meget andet. Vi skulle mødes, vi skulle ses, men sådan blev det som bekendt ikke. Vi skulle hurtigt finde en vej gennem nedlukningen og finde en ny hverdag.

Når jeg ser tilbage over år 2020, glæder det mig først og fremmest, at ingen tandklinikker gik konkurs under nedlukningen. Der var en periode fra midt i marts til midt i april, hvor aktiviteten på landets tandklinikker var droslet markant ned, men da genåbningen af samfundet blev iværksat, gik det heldigvis stærkt.

Det krævede selvfølgelig omstilling og nye rutiner, men mange fandt hurtigt tilbage til et normalt behandlingsniveau, hvor antallet af patienter dagligt

mindede om tiden før nedlukningen. Nogle udvidede endda åbningstiden på klinikken med aften- og weekendåbning, så en del af det tabte kunne indhentes hurtigt.

Tandplejere er der for deres arbejdspladser

Både i nedluknings- og genåbningsperioden stod et forhold lysende klart for mig: Tandplejerne er der for deres arbejdspladser. Der var rigtig mange tandplejere, som blev sendt hjem på lønkompensationsordningen. Mange arbejdsgivere bad endda om yderligere fra deres tandplejere, hvilket kunne være færre timer, lavere løn og mere fleksibilitet. Det var ikke lige kønt alle steder, og Danske Tandplejere hjalp mange tandplejere med at undgå nogle uspiselige krav fra arbejdsgiverne.

Heldigvis blev flertallet hjemsendt efter de gældende regler og intentioner. Lektien for os og tandplejerne er fremover, at vi fortsat skal have is i maven og ro på. Hvis vi engang i fremtiden igen møder en krise, vil Danske Tandplejere og alle medlemmer fortsat stå fast på, at vores danske model skal bevares og ikke undergraves eller løbes udenom. Selv i krisetider skal vi kunne sætte os til forhandlingsbordet og finde løsninger, som sikrer, at vi alle kommer gennem krisen med acceptable forhold i behold.

Tandplejernes engagement og involvering i deres arbejdspladser viser ikke kun et tæt og positivt forhold til arbejdsgiverne, men også til tandplejernes patienter. Vi modtog ofte henvendelser fra tandplejere, som var bekymret for, om nedlukning mv. nu kunne vare så længe, at det ville gå ud over patienternes sundhed. Det er der naturligvis ingen, der har interesse i.



Et tandeftersyn, en parodontitisbehandling og en fissurforsøgning kan i en kort periode udsættes. Det blev også gjort i den korte nedlukning i foråret 2020. Men på længere sigt og med en nedlukning, som kan vare mere end nogle uger, kan der opstå komplikationer for patienterne. For mig at se, så viser det med al tydelighed, at tandplejerne ikke kan undværes på klinikkerne og i folkesundhedsoplysningen. Og vi kan også tydeligt mærke, at tandplejerne er en efterspurgt gruppe, hvor der på trods af det, som 2020 har budt os, fortsat er en lav ledighed og en høj efterspørgsel.

Lad os fortsat anerkende hinandens faglighed

Her ved årsskiftet mellem 2020 og 2021 glæder jeg mig over, at epidemi og frygt for masselukninger af tandklinikker ikke har ført til, at tandplejerne er kommet arbejdsmæssigt i klemme.

Der er nogle tandplejere, som er endt i situationer, hvor vi som deres fagforening naturligvis kommer dem til hjælp. Det gør vi, og det vil vi gøre. Men det er heldigvis kun et fåtal, og de får nu en hjælpende hånd til at komme videre.

Pres på personalet, trusler om nedgang i arbejdstid og løn, og fortællinger om klinikens endeligt har vist sig ikke at være vejen frem, når ikke bare en branche, men et helt land står med en kæmpe udfordring. Min opfordring er derfor fortsat den samme: lad os i dialog finde løsninger og vejen frem – og lad os fortsat anerkende hinandens faglighed og nødvendighed på tandklinikkerne. Det gavner både klinikker, tandplejerne og patienterne. Og det er på den baggrund, at vi i Danske Tandplejere nu tager hul på 2021, hvor overenskomstforhandlinger, tandplejernes autorisationsområde samt voksentandplejereformen står højt på dagsordenen.

Byt til nyt



Ring på
44 92 44 25

og få den helt nye
Sirona DAC Universal S
til markedets bedste
ombyttepris

44.625 kr.
inkl. moms

Ny Sirona DAC Universal S

Det fuldautomatiske program starter med ét tryk - og 21 minutter efter er instrumenterne rengjort, smurt og steriliseret; økonomisk, effektivt og miljøvenligt. Med DAC Universal S overholder du let hygiejnestandarder og sikrer dine patienter og medarbejdere. 3 års garanti ved årligt eftersyn.

Se skarpt i en mørk tid



G.COMM
Nuvolina LED
loftbelysning

Superkvalitet
Direkte og indirekte lys
Justerbar farvetemperatur
Nem ophængning

14.600 kr.
inkl. moms



Tlf.: 44 92 44 25
mail@dentalmontering.dk
www.dentalmontering.dk



Poul Staal er nytiltrådt formand for PTO.
Foto: PTO

Nytårstale: Af Poul Staal, formand for PTO

Opgaven for PTO er enkel

Vi skal sikre ejerskab, retssikkerhed,
attraktive økonomiske aftaler og et godt
omdømme

PTO er de praktiserende tandlægers forening og skal varetage klinikejernes interesser. PTO samarbejder med både ATO, Tandlægeforeningen og Tandplejerforeningen, og som formand for foreningen bliver det min og den øvrige nyvalgte bestyrelses opgave at sætte rammerne for et PTO version 2.0.

Ud af krisen – nye aftaler på vej

Tandlægebranchen er i en stadig forandring, og PTO skal finde sin plads i et sundhedsvæsen, hvor kravene til klinikerne er blevet flere, og udfordringerne større. Tandlægeklinikkerne har i det forgangne år haft et omsætningstab under nedlukningen, og nogle klinikker har været mere ramt end andre.

Kompensationsordningerne har dækket en del af klinikernes udgifter til hjemsendt personale, men har ikke dækket omsætningstab. PTO vil derfor i løbet af det kommende år præsentere klinikkerne for en række nye partnerskabsaftaler, der skal være med til at styrke tandlægeklinikernes vilkår for en god økonomisk drift.

Tandlægeklinikkerne har en høj faglighed og et godt omdømme hos deres patienter. Dette skal vi have i fokus, og PTO har som mål at styrke tandlægebranchens image.

Der er også andre udfordringer.



Ejerskabet er en forudsætning, men...

Tandlægepraksis er i en brydningstid, hvor nye måder at organisere praksisdriften på vinder indpas. Flere af dem udfordrer kravet om ejerskab, hvor tandlægen efter sundhedsloven skal have den bestemmende indflydelse. Ejerskabskravet er forudsætning for at kunne praktisere med offentligt tilskud og fungerer som en garanti for, at den, der har det økonomiske ansvar for klinikken, også er den, som har det faglige ansvar.

Ejerskabskravet betyder i praksis, at tandlægen skal eje mere end halvdelen af klinikken, og giver derfor også mulighed for, at andre end tandlæger kan købe sig ind i en tandlægeklinik.

Klinikker genstand for spekulation

Kravet om, at tandlægen skal have den bestemmende indflydelse, bliver imidlertid udfordret, når tandlægeklinikkerne bliver genstand for spekulation, og når økonomien erstatter fagligheden. Der ses flere eksempler på kæder, hvor man kan sætte spørgsmålstegn ved, om den tandlæge, der står som ejer af majoriteten, reelt har den bestemmende indflydelse. Problemstillingen

fortsættes ►

Tandproteser er vores passion

Et tæt samarbejde med tandlægen er for os afgørende med henblik på at skabe den bedst mulige patientoplevelse. Ved at trække på hinandens kompetencer øger vi vores gensidige faglighed og effektivitet.

Tandprotetikerens kliniske tandteknikere er uddannet og autoriseret til selvstændigt at fremstille, indsætte og korrigere aftagelige tandproteser hos voksne samt implantatforankrede proteser i samarbejde med tandlæger.

Den kliniske tandtekniker har via sin autorisation selv og alene ansvaret for sin del af fælles tandprotetiske behandlinger.

TandproTetikeren

Tandprotetikeren har 25 klinikker i Danmark med autoriserede kliniske tandteknikere.

Besøg os på: **www.tpt.dk**

**“For os er et
tæt samarbejde
med tandlægen
afgørende”**





Ifølge Poul Staal er vi i en brydningstid, hvor nye måder at organisere praksisdriften på vinder indpas. Foto: Colourbox

dukker op, fordi kædeselskabet som minoritetssejer af tandlægeklubben også har et ønske om at få indflydelse på den økonomiske drift og dermed også indirekte kan påvirke de faglige beslutninger. Det er der ikke noget forkert i, men tandlægen skal have den reelle, bestemmende indflydelse både på papiret og i virkeligheden.

Spørgsmålet er således, om alle landets kædeklubber har været berettiget til offentligt tilskud, som de har modtaget, og om regionernes tildeling af ydernumre sker på det rette grundlag. Det vil PTO sætte fokus på i det kommende år.

Vi skal have en fair behandling

Tandlæger har generelt få klagesager, men de manglende muligheder for at få efterprøvet patientklagestyrelsens afgørelser skaber stor usikkerhed for de tandlæger, der rammes af en klagesag. I privat tandlægepraksis, som PTO repræsenterer, har sanktionerne store konsekvenser for klinikdriften.

En tandlæge, der kommer under skærpet tilsyn, kan ikke fungere som klinikens virksomhedsansvarlige tandlæge og skal derfor indsætte en anden som ansvarlig for virksomheden. Bliver tandlægen underlagt påbud om supervision, er tandlægen udelukket fra at overdrage tandlægeopgaver til klinikper-

sonalet. I klubber med kun én ansat tandlæge skal tandlægen derfor reelt ansætte en anden tandlæge.

I mere alvorlige sager kan tandlægen miste retten til at virke som tandlæge, mens sagen undersøges. Tandlægen kan efter sundhedsloven lovligt være fraværende fra klubben i seks måneder og skal herefter afhænde ydernummeret, men styrelsen har to år til at undersøge sagen. Uanset om der er hold i sagen, kan tandlægen derfor blive tvunget til et salg af klubben, inden sagen er afgjort. PTO har derfor en vigtig opgave i at sikre, at sanktioner afstemmes med reglerne for klubdrift.

PTO 2.0 – Foreningen af Selvstændige Tandlæger for Selvstændige Tandlæger

Udfordringerne er mange, og sundhedsområdet er komplekst. Der er mere end nogensinde behov for en forening, der har fokus på at varetage de selvstændige privatpraktiserende tandlægers interesser, men der er ikke mindst behov for sammenhold klubberne imellem.

Derfor en stærk opfordring til de klubber, der ikke er medlem af PTO. Lad os hjælpe hinanden med at skabe ordentlige vilkår – lad os stå sammen i PTO.

Komplet pakke med Whitening lampe M88



(ulåst, dvs kan bruges til alle
klinikkblegmidler) inkl. 5 stk.
32% klinikblegning varenr 6622.
Sælg alle 5 blegninger til 3.000 pr. stk.
og lampen er betalt.

15.000,-

Inkl. moms

Hjemmeblegningskit

Med 4 x 3 ml blegegel (til 20 dage) + 1 x after whitening
mouse til at fjerne isninger. Spar 50% på den første ordre
på webshop.bellabeauty.dk med koden TDL50

400,-

Inkl. moms



Blegeskiner

Produktion af blegeskiner
ud fra alginataftryk, fra

480,-

Inkl. moms



Mulighed for personalekøb
af skønhedsprodukter
til engrospris



Spar ca.
40-50%

Danmarks bedste tandblegning med prisgaranti

Se vores udvalg og opret dig som
forhandler på webshop.bellabeauty.dk

Se (gem)
prislise
- vedlagt som
indstik i
dette blad

Spar
50%
på din første ordre
med koden
"TDL50"

Få altid 10 dages kredit når I handler på webshoppen.

For spørgsmål - skriv til info@bellabeauty.dk
eller ring på telefon 33 15 05 05 mellem kl. 9-13.

WHITESmile

nyt
smil

Kornmarksvej 6, st. | 2605 Brøndby
Telefontid kl. 9.00-13.00 på tlf. 33 13 05 05
webshop.bellabeauty.dk

 bella beauty
medical & beauty products



Peter Bjerre Bøystруп. Foto: Advokatfirmaet Rødstenen I/S

Advokaten:

Af advokat Peter Bjerre Bøystруп og advokatfuldmægtig Anne-Mette Møller Bastrup, Advokatfirmaet Rødstenen I/S og www.tandlaegernesadvokat.dk

Er det tid til en opdatering af ansættelseskontrakterne?

En regelmæssig gennemgang sikrer, at gældende regler og overenskomster overholdes

Tandlægeforeningen indgik i 2020 nye overenskomster for henholdsvis klinikassistenter og tandplejere med HK og Danske Tandplejere.

Det kan derfor for dig som kliniker være relevant at overveje, om det er tid til en opdatering af medarbejdernes ansættelseskontrakter, ligesom du med fordel kan notere et par punkter på huskelisten i forhold til næste gang, du ansætter en ny medarbejder.

En regelmæssig gennemgang af klinikkens ansættelseskontrakter kan være væsentlig for at sikre, at klinikken overholder ansættelsesbevislovens regler, og at ansættelsesforholdene er i overensstemmelse med den gældende overenskomst.

Ansættelseskontrakter generelt

Som kliniker og arbejdsgiver har du pligt til at overholde kravene i ansættelsesbevisloven, der fastslår, at dine medarbejdere har krav på et ansættelsesbevis, hvis medarbejderens gennemsnitlige ugentlige arbejdstid overstiger 8 timer, og ansættelsesforholdet har en varighed ud over 1 måned.

Ansættelsesbevisloven foreskriver således, at en medarbejder har krav på skriftligt at modtage oplysning om alle væsentlige vilkår i ansættelsesforholdet. Medarbejderen skal således minimum have oplyst følgende:

- Arbejdsgiverens og lønmodtagerens navn og adresse.
- Arbejdsstedets beliggenhed eller oplysning om, at lønmodtageren er beskæftiget forskellige steder, hvis der ikke er et fast arbejdssted.
- Beskrivelse af arbejdet eller angivelse af lønmodtagerens titel, rang, stilling eller jobkategori.

- Ansættelsesforholdets begyndelsestidspunkt.
- Ansættelsesforholdets forventede varighed, hvor der ikke er tale om tidsubestemt ansættelse.
- Lønmodtagerens rettigheder med hensyn til betalt ferie, herunder om der udbetales løn under ferie.
- Varigheden af lønmodtagerens og arbejdsgiverens opsigelsesvarsler eller reglerne herom.
- Den gældende eller aftalte løn, som lønmodtageren har ret til ved ansættelsesforholdets påbegyndelse og tillæg og andre løndelev, der ikke er indeholdt heri. Det kan fx være pensionsbidrag og personlige tillæg.
- Lønnens udbetalingsterminer.
- Den normale daglige eller ugentlige arbejdstid, idet du som arbejdsgiver kan vælge, om oplysningen skal angives som et antal arbejdstimer og/eller ugentlige mødetider og klokkeslæt.
- Angivelse af hvilke kollektive overenskomster eller aftaler, der regulerer arbejdsforholdet.

Der er tale om et minimumskrav til de oplysninger, som medarbejderen skal modtage. Øvrige vilkår for ansættelsesforholdet kan således være så væsentlige, at de under alle omstændigheder konkret skal oplyses i ansættelseskontrakten.

Ansættelseskontrakter i tandlægebranchen

I Tandlægeforeningens overenskomster med HK og Danske Tandplejere for henholdsvis klinikassistenter og tandplejere er det indføjet som et krav, at kliniker ved indgåelsen af ansættelsesaftaler anvender de standardkon-



Anne-Mette Møller Bastrup. Foto: Advokatfirmaet Rødstenen I/S



Som klinikejer og arbejdsgiver har du pligt til at overholde kravene i ansættelsesbevisloven. Foto: Colourbox

trakter, som overenskomstparterne i fællesskab har udarbejdet. Standardkontrakterne indgår som bilag til overenskomsterne, ligesom overenskomsterne indeholder vilkår om, at man som klinikejer løbende har pligt til at ajourføre ansættelsesbeviserne.

Pligten til at ajourføre ansættelsesbeviset gælder dog ikke ved ændringer af ansættelsesvilkårene som følge af fornyelse af overenskomsten. Dette fremgår direkte af overenskomsten mellem Tandlægeforeningen og HK for så vidt angår klinikassistenter, men det må ligeledes antages at gælde i forhold til tandplejere, selvom dette ikke fremgår udtrykkeligt af overenskomsten mellem Tandlægeforeningen og Danske Tandplejere.

Mangelfuldt ansættelsesbevis

Hvis man som arbejdsgiver ikke har udleveret et korrekt ansættelsesbevis til sin medarbejder, kan man ultimativt ifalde en godtgørelse, der som udgangspunkt ikke kan overstige 13 ugers løn, men dog kan forhøjes med op til 20 ugers løn, hvis der foreligger andre omstændigheder, der har betydning.

Godtgørelsesniveauet ligger i praksis sædvanligvis i niveau af kr. 1.000-10.000, idet godtgørelsen dog sædvanligvis ikke kan udgøre over kr. 1.000, hvis manglen er undskyldelig og ikke har haft en konkret betydning for medarbejderens ansættelsesforhold.

Overenskomsterne indeholder dog en beskyttelse af klinikejere, der måtte have glemt at opdatere medarbejderens ansættelseskontrakt med ændrede vilkår. Man kan således som klinikejer undgå et krav om at betale godtgørelse for mangelfuldt ansættelsesbevis, hvis klinikejeren retter for sig og udleverer et mangelfrit ansættelsesbevis til medarbejderen inden en nærmere angiven frist efter at have modtaget besked fra medarbejderen eller dennes fagforening.

Overenskomsten mellem Tandlægeforeningen og HK fastslår således, at hvis arbejdsgiverne har udleveret korrekt ansættelsesbevis inden 5 dage efter, at medarbejderen har rettet skriftligt krav til klinikejeren eller 10 dage efter skriftligt krav fra HK til Tandlægeforeningen, kan klinikejeren ikke pålægges at betale erstatning efter ansættelsesbevisloven.

fortsættes ►

Advokaten:

Tilsvarende fastslår overenskomsten mellem Tandlægeforeningen og Danske Tandplejere, at medarbejderen ikke kan kræve godtgørelse, hvis arbejdsgiveren har udleveret en korrekt ansættelseskontrakt senest 10 dage efter, at Tandlægeforeningen har modtaget krav fra Danske Tandplejere. Man skal dog som klinikejer være opmærksom på, at dette kun gælder for mangelfulde ansættelseskontrakter indgået efter den 1. januar 2020 og således ikke for ældre ansættelseskontrakter.

Endelig er det også værd at være opmærksom på, at fritagelsen for at betale godtgørelse ikke gælder, hvis der er tale om, at klinikejeren systematisk har tilsidesat ansættelsesbevislovens krav i forhold til sine medarbejdere.

Modregningsadgang ved overenskomstmæssige stigninger

I forbindelse med indgåelsen af de nye overenskomster blev der aftalt stigninger i tandplejernes og klinikassistenternes minimalløn.

Dette giver ikke i sig selv anledning til at opdatere medarbejdernes ansættelseskontrakter, da der som ovenfor nævnt ikke gælder et sådant krav ved æn-

dringer af overenskomsten. Det sætter dog til gengæld fokus på, at når man indgår ansættelsesaftaler med sine medarbejdere, bør man som klinikejer være opmærksom på, hvorvidt man aftaler, at man har modregningsadgang i personlige tillæg ved stigninger i minimallønnen.

Det er sædvanligt forekommende, at man aftaler, at medarbejderen får et nærmere fastsat personligt tillæg til minimallønnen. Spørgsmålet er imidlertid, om du som klinikejer kan modregne den overenskomstmæssige regulering af minimallønnen i det personlige tillæg, eller om medarbejderen har krav på at modtage reguleringen i tillæg til sin eksisterende løn.

For tandplejere gælder efter overenskomstens § 10, stk. 5, at overenskomstmæssige stigninger efter aftale mellem arbejdsgiver og medarbejder kan modregnes helt eller delvist i tandplejers eventuelle personlige tillæg, hvis dette er aftalt i parternes ansættelseskontrakt. Modregningsadgangen gælder således kun, hvis man som klinikejer på forhånd har taget højde for dette ved at anføre dette i ansættelseskontrakten. Ellers er man som arbejdsgiver afskåret fra at foretage modregning.

Foto: Colourbox



For klinikassistenter fremgik det oprindeligt af overenskomsten, at personlige tillæg ikke kunne modregnes i overenskomstmæssige reguleringer. Dette er imidlertid senere blevet ændret i protokollet II til overenskomsten, hvor det er anført, at udgangspunktet er, at personlige tillæg kan modregnes. For klinikassistenter gælder således, at man som kliniker har modregningsadgang, medmindre andet er aftalt.

Standardansættelseskontrakten for klinikassistenter er udformet på en måde, sådan at man som arbejdsgiver skal tage udtrykkeligt stilling til, om personlige tillæg skal kunne modregnes, hvorimod standardansættelseskontrakten for tandplejere ikke indeholder en tilsvarende bestemmelse. Det er derfor navnlig ved indgåelsen af ansættelseskontrakter med tandplejere vigtigt at være opmærksom på at få taget udtrykkeligt stilling til dette forhold.

Anbefaling

Har du som kliniker ikke modregningsadgang i forhold til dine medarbejdere på nuværende tidspunkt, kan du overveje at indføre dette.

Du bør og skal naturligvis altid indlede med en konstruktiv dialog med medarbejderen om at indgå en frivillig aftale om at indføre en modregningsadgang i ansættelseskontrakten.

Er dette imidlertid ikke muligt, kan du varsle indførelsen af modregningsadgangen som en vilkårsændring til ansættelseskontrakten. En sådan ændring vil betragtes som en væsentlig ændring, der alene kan gennemføres med medarbejderens opsigelsesvarsel efter funktionærloven.

Ønsker medarbejderen ikke at tiltræde ændringen, kan medarbejderen betragte sig som opsagt med fratræden efter varslingsperiodens udløb. Det er derfor også væsentligt at være opmærksom på, at ændringen af ansættelsesvilkårene skal være sagligt begrundet, så du ikke ifalder en pligt til at betale godtgørelse for usaglig opsigelse.

Ovenstående artikel kan ikke erstatte juridisk rådgivning.

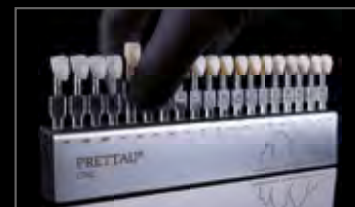
Zirkonzahn®

SE VIDEOGALLERIET!



Prettau® 3 Dispersive® zirkonstruktur på anodiseret titanbro

*Materialefarve udvalgt med den nye
Zirkonzahn Shade Guide Prettau® Line
Monolitisk Prettau®-zirkondioxidfarvenøgle magen til den
endelige genopbygning*



Patienter skal bruge mundbind og håndsprit, når de går ind på klinikken, og de skal holde god afstand i venteværelset. Foto: Colourbox

Stop nu, HK!

Tandlægeforeningen, ATO og PTO undrer sig over, at HK opfordrer til at lukke ned for al unødigt aktivitet på tandklinikkerne

Af Jakob Rohde-Brøndum

I skrivende stund er tandlægeklinikker ikke omfattet af nedlukningen, men den 13. januar blev klinikker, som foretager kosmetiske behandlinger og operationer, også en del af de seneste restriktioner.

Det samme ønsker HK Kommunal og HK Privat for landets tandlægeklinikker. I et brev til Sundhedsstyrelsen og Sundhedsministeriet opfordrer HK til, at aktiviteten i tandplejen og på tandklinikker begrænses.

Opfordringen kommer efter, at tandklinikassistenter på både private klinikker og i den offentlige tandpleje i starten af januar kontaktede HK, fordi de har

svært ved at forstå, at den nuværende nedlukning ikke gælder dem. Særligt det høje smittetryk og den nye muterede engelske variant af coronavirus skaber bekymring og forundring blandt klinikassistenterne.

Risiko trods hygiejne og sikkerhed

Ifølge HK skaber tandklinikernes procedurer stor spredning af dråber og aerosoler i rummet, som påvirker både patienter og personale. Det er dråber, som hænger i luften og sætter sig på tøj og udstyr. HK anerkender, at tandlæger generelt er dygtige til netop hygiejne og sikkerhed, men behandlingerne indebærer alligevel en risiko, som HK ikke mener står mål med at fortsætte med almindelige behandlinger.

"Alle må gøre, hvad de kan for at slå smitten ned. Selvom vores medlemmer er pakket ind fra top til tå, så er der stadig risici. Jeg mener ikke, at vi i en tid, hvor vi bliver opfordret til at aflyse aftaler og holde os så meget hjemme som muligt, kan forsvare, at klinikassistenterne skal møde på arbejde for at lave tandrensninger og rutinetjek, som kan vente," siger Anja C. Jensen, næstformand i HK Privat til Ritzau.

Hun understreger, at der er tillid til den faglige vurdering ude hos tandlægerne i forhold til opdeling mellem, hvad der er akut, og hvad der kan udskydes. Det er blot nødvendigt, at politikerne indfører de nødvendige restriktioner, så tandklinikkerne ved, hvad de har at rette sig efter.

Stor undren fra tandlægebranchen

HK's udmelding møder stor undren hos tandlægenes organisationer. I et åbent brev til Sundheds- og Ældreministeriet, Sundhedsstyrelsen og Statens Serum Institut har en samlet tandlægebranche taget afstand fra HK's opfordring til at indstille al unødig aktivitet på tandklinikkerne.

I brevet, der er underskrevet af Susanne Kleist, Poul Staal og Hanne Jacobsen, påpeger Tandlægeforeningen, PTO (Praktiserende Tandlægers Organisation) og ATO (Ansatte Tandlægers Organisation) vigtigheden af, at man fastholder fokus på forebyggelse og behandlinger i tandplejen under covid-19.

"Der er en dokumenterbar høj sikkerhed på tandlægeklinikkerne. De tandlægefaglige organisationer stiller sig derfor undrende over for den af HK rejste tvivl om den almene tandpleje kan fortsætte under de givne retningslinjer.

Tandlægeorganisationerne skal samlet henlede opmærksomheden på den folkesundhedsmæssige vigtighed af, at man fastholder fokus på forebyggelse og behandlinger i tandplejen under den nuværende pandemi, så længe de

centrale sundhedsmyndigheder vurderer, at tandpleje ikke udgør en risiko," skriver organisationerne i brevet.

Tandpleje er nødvendig

Tandlægeforeningens formand, Susanne Kleist, understreger, at sundhedsmyndighedernes vurdering er, at tandpleje er sikkert og uden risiko.

"Stop nu, HK. Tandpleje er nødvendig for folkesundheden – ikke mindst under corona. Det undrer os, at HK rejser tvivl om tandplejen på trods af myndighedernes vurderinger," siger Susanne Kleist.

Regeringens seneste landsdækkende restriktioner på grund af covid-19 frem til den 7. februar har ingen indvirkning på, hvordan tandlæger og klinikpersonale må udføre tandbehandling, da tandlæger er en del af sundhedssystemet. Børne- og ungdomstandplejen i kommunerne holder også åbent, så børn og unge kan gå til tandlæge som normalt.

Susanne Kleist understreger, at tandlæger allerede følger strenge hygiejniske retningslinjer fra Sundhedsstyrelsen. Hun er bekymret for, at nogle patienter i denne tid afholder sig fra at gå til tandlægen og derfor ikke får opdaget tandsygdom i tide.

"Det er meget vigtigt, at man fortsat går til tandlæge regelmæssigt, så vi kan forebygge og opdage sygdomme i tænder og mund. Ikke mindst fordi der er sammenhæng mellem sundhed i munden og sundhed i resten af kroppen. Tandlæger følger strenge hygiejniske retningslinjer fra Sundhedsstyrelsen for at beskytte både patienter og personale, så man kan trygt gå til tandlæge," lyder opfordringen fra Susanne Kleist.

Patienter skal bruge mundbind og håndsprit, når de går ind på klinikken, og de skal holde god afstand i venteværelset.



HK Kommunal og HK Privat ser gerne, at der bliver lukket ned for al unødvendig aktivitet på landets klinikker. Foto: Colourbox



Kai Ambrosius er statsautoriseret revisor og partner i Redmark Tandlægeafdeling.
Foto: Redmark

Revisoren:

Af Kai Ambrosius,
statsautoriseret revisor, partner i Redmark Tandlægeafdeling

Værdiansættelse af tandklinikken

Med tandlægekædernes indtog blev der for få år siden ændret i de principper, som gennem mange år har været anvendt ved klinikhandler. Hvordan er praksis i dag?

Da jeg tilbage i 1990'erne begyndte at beskæftige mig med klinikhandler og værdiansættelse af tandlægeklinikker, blev klinikkerne handlet til en goodwillprocent af omsætningen med tillæg af klinikinventar og et eventuelt lager. Goodwillprocenten kunne f.eks. være 60 %. Dvs. for en klinik med en omsætning på 4 mio. kr., blev prisen på goodwill fastsat til 2,4 mio. kr. Hertil kom værdien af klinikinventar, lager af forbrugsvarer mv.

Princippet for værdiansættelsen var en såkaldt "branche kutyme". Praktiserende læger benyttede fx en anden goodwillprocent af omsætningen. Værdiansættelsen tog sjældent højde for forskelligheden i indtjening fra klinik til klinik og den enkelte kliniks særlige forhold.

Værdiansættelsen af goodwill beregnet som en procentdel af omsætningen blev siden afløst af en prissætning, hvor goodwill opgøres på grundlag af en pris pr. aktiv patient. Prisen pr. patient er i væsentlig grad geografisk bestemt, og på større klinikker anvendes også en differentieret pris for de yderste patienter, som behandles af ansatte behandlere.

Begge metoder kaldes for substansbaseret værdiansættelse og er i store træk uafhængig af klinikens indtjening.

Prisfastsættelse på grundlag af klinikens indtjening

Da tandlægerne begyndte at opkøbe klinikker for få år siden, anvendte de nogle andre principper for værdiansættelse. Tandlægekæderne værdiansætter typisk tandklinikken på grundlag af samme principper som værdiansættelse af enhver anden virksomhed i det frie marked, dvs. på grundlag af et forventet afkast af den investerede kapital.

Den samlede pris beregnes med udgangspunkt i klinikens såkaldte EBITDA ganget med en multipl. EBITDA defineres som klinikens overskud før renter og afskrivninger og skatter, men fratrukket den løn, som den sælgende tandlæge vil/ville skulle have som ansat tandlægeassistent. Desuden korrigeres for den sælgende tandlæges særømkostninger (bil, kurser mv.).

Prisen for klinikken dækker i dette tilfælde både goodwill og klinikinventar. Prisen er som nævnt beregnet på grundlag af klinikens indtjening. Denne værdiansættelse kaldes derfor for indtjeningsbaseret. En tandklinik som f.eks. har et reguleret overskud på kr. 700.000 før renter, afskrivninger og provision til klinikejeren, vil med en multipl på 5 have en værdi på 3,5 mio. kr. Prisen svarer til en forrentning på 20 % af købers investering.

Ovenstående værdiansættelse medfører, at en klinik med en høj indtjening ofte værdiansættes til en væsentlig højere pris end prisfastsættelsen, som



Udviklingen netop nu er, at kæderne ikke foretager opkøb i samme omfang som tidligere. Dette har medført, at der igen handles klinikker mellem tandlæger. Foto: Colourbox

anvendes af klinikmæglere baseret på pris pr. patient + værdi af klinikinventar. Da tandlægekæderne begyndte at opkøbe klinikker, kunne man derfor opleve, at den samme klinik blev værdiansat med to forskellige priser, afhængig af hvem der skulle købe.

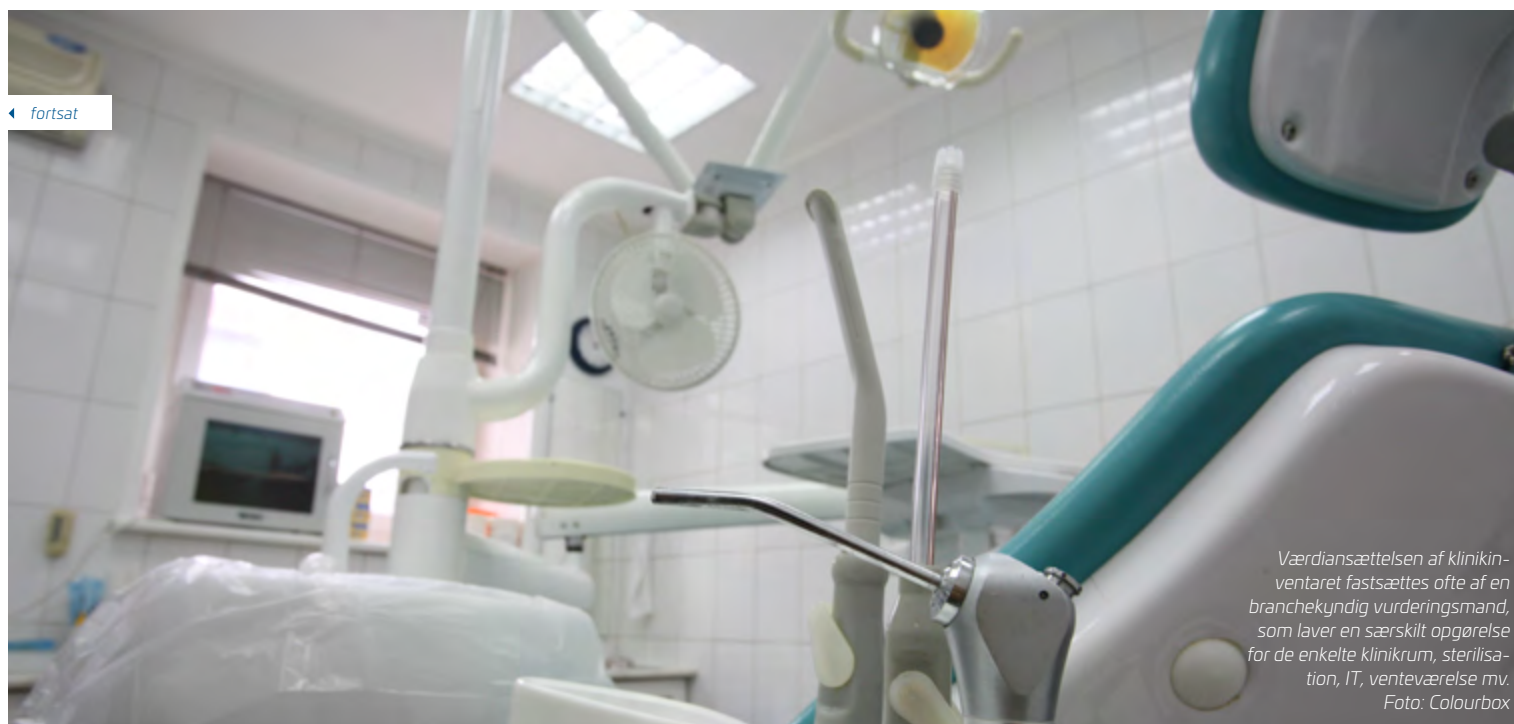
Hvordan prisfastsættes klinikken i dag?

Udviklingen netop nu er, at kæderne ikke foretager opkøb i samme omfang som tidligere. Dette har medført, at der igen handles klinikker mellem tandlæger, og at prisfastsættelsen igen sker med udgangspunkt i en substansbaseret værdiansættelse, dvs. pris pr. patient og værdi af klinikinventar.

Tendensen er dog også, at prisen også fastsættes på grundlag af, hvordan klinikken har været drevet i årene frem mod generationsskiftet/salget. Klinikken kan således, som enhver anden virksomhed, salgsmodnes og gøres klar til generationsskifte for at opnå den bedste pris. Der er i dag øget fokus på klinikkens forpligtelser, fx i form af overtagelse af lejemål med reetableringsforpligtelse ved fraflytning og ikke mindst en vurdering af klinikkens medarbejderforpligtelser.

Som køber af en klinik bør det altid anbefales, at du udarbejder din egen beregning af prisen baseret på den forventede indtjening. Dette skyldes, at du som

fortsættes ►



Værdiansættelsen af klinikinventaret fastsættes ofte af en branchekyndig vurderingsmand, som laver en særskilt opgørelse for de enkelte klinikrum, sterilisation, IT, venteværelse mv.
Foto: Colourbox

køber nøje bør overveje forudsætningerne for klinikens fremtidige omsætning, når det er dig, som kommer til at drive klinikken.

Enhver klinikejer ved, at omsætningen på et patientkartotek kan variere betydeligt afhængig af den enkelte tandlæges ydelser, arbejds hastighed, klinikens effektivitet, prispolitik mv. Dette er årsagen til, at en goodwill fastsat på grundlag af historisk omsætning kan medføre en højere prisfastsættelse end en pris opgjort pr. patient.

Klinikinventaret

Værdiansættelsen af klinikinventaret har også stor betydning for den samlede pris. Prisen fastsættes ofte af en branchekyndig vurderingsmand, som laver en særskilt opgørelse for de enkelte klinikrum, sterilisation, IT, venteværelse mv. Disse vurderinger kan variere ganske betydeligt fra vurderingsmand til vurderingsmand, og som køber er det vigtigt at få beskrevet principperne for, hvordan klinikinventaret er værdiansat, inventarets stand mv.

Mange klinikker har i dag leaset klinikinventar i stedet for købt. Det er her væsentligt, at som køber gennemgå de underliggende leasingkontrakter herunder tilbagekøbsværdien af udstyret ved udløb.

Præstationsbaseret prisfastsættelse

Ved salg til nogle tandlægekæder er prisen ikke endelig fastsat på salgstidspunktet, men er præstationsafhængig fx i en periode på tre år fra kliniksælget. Den endeligt opgjorte købesum afhænger af den sælgende tandlæges fremtidige omsætning eller klinikens indtjening. Desuden er der tandlægekæder, hvor en del af salgssummen geninvesteres i tandlægekæden i håbet om, at klinikejeren kan tage del i en forventet fremtidig værdistigning på aktierne. I begge tilfælde skal sælger gøre sig klart, at den reelle salgspris ikke kendes på salgstidspunktet. Dette kan sammenlignes med at sælge sit hus på vilkår, hvor prisen ikke er endelig fastsat.

En stigende pris for en tandlægeklinik i det frie marked vil alt andet lige være udtryk for en øget indtjening på klinikken. Det kan ske ved sparede omkost-

ninger og synergier, men også forøget omsætning. Kædens mål vil derfor ofte være en højere omsætning pr. patient. Dette bør du som køber undersøge på forhånd og spørge ind til. Specielt i de tilfælde, hvor prisen for klinikken delvis er afhængig af fremtidig indtjening.

RixTANDteknik

– speciale i den digitale tandprotese

Tandproteser – uden aftryk!

Scan

Design

3D-print

BØRS-
GAZELLE



2016-2020



Find os også på
Facebook!

Don't die another day: Hygiejne-systemet fra Dürr Dental dræber vira, bakterier og svampe!



Hygiene saves lives!
System-Hygiene from Dürr Dental
More at: duerrdental.com/hygiene-saves-lives

En profi arbejder med system: Et virksomt og omfangsrigt hygiejneprogram til alle områder af klinikken. – Effektivt og sikkert. Profi-præparaterne fra Dürr System-Hygiejne har et bredt virkningsspektrum, hurtige indvirkningstider og beskytter hele klinik-teamet effektivt mod infektioner. **Se mere under:** www.duerrdental.com

Nye produkter

til tandlægebranchen

Producenter og leverandører præsenterer her en række nye produkter til behandling af patienter og optimering af klinikdriften. Send gerne produktnyheder ind løbende til redaktionen på mail: jakob@rbkommunikation.dk

Mundbind uden kemikalier

Dental Webshop forhandler franske kvalitetsmundbind. Mundbindene er type IIR, og de har en BFE på 99%, som er den højeste sikkerhed. Mundbindene er lugtfri og uden kemikalier.

De er desuden latexfri, allergivenlige og naturligvis CE-mærket.

Mundbindene fås i ni forskellige farver.

Se udvalget på www.dental-webshop.dk eller kontakt Dental Webshop på tlf. 39 64 42 12 eller info@dentalwebshop.dk.



G-COMM Iris LED lampe

G-COMM Iris LED lampe med det moderne design har den nyeste teknologi inden for LED operationslamper, hvor bevægelse og brugervenlighed er optimeret. Armen har øget bevægelsesfrihed og indstilles let med et nyudviklet system, hvor rullelejer forbedrer rotation mellem led og mobilarm.

Iris LED lampe har mange monteringsmuligheder og er egnet til de fleste units. Lampehovedets design gør den nem at rengøre og har autoklaverbart håndtag. Lysstyrken og farvetemperaturen kan justeres på operationslampen, så hver behandling får den rigtige farvetemperatur.

Iris LED lampe er designet med flere overlappende lysstråler, som reducerer skyggerne på arbejdsområdet og giver et perfekt afgrænset lysfelt.

Specialpris 20.900 kr. inkl. moms, levering og montering hos Dental Montering.

Kontakt Dental Montering: Tlf.: 4492 4425 / 3114 4425. E-mail: mail@dentalmontering.dk



Ny Prettau® 3 Dispersive® zirkondioxid med Gradual-Triplex-Technology

Prettau® Dispersive® zirkondioxid-materialer – leveret af den sydtyske virksomhed Zirkonzahn – bliver allerede under fremstillingsprocessen udstyret med en blød og naturlig farvegradient ved hjælp af en trinløs, farvespredende nuanceovergang.

Med Gradual-Triplex-Technology er en tredobbelt gradient blevet udviklet til den nye Prettau® 3 Dispersive® zirkondioxid: Zirkonzahn har faktisk opnået, at ud over en trinløs farvegradient, får de også gennemskinnelighed og bøjningsstyrke til at variere.

Hvor tiltagende gennemskinnelighed op mod skærekanten medfører en yderst gennemskinnelig skærekant, giver en op mod tandhalsen voksende bøjningsstyrke en særdeles høj bøjningsstyrke ved selve tandhalsen. Dermed kan Prettau® 3 Dispersive® anvendes til alle slags zirkondioxid-genopbygninger, selv om materialet er særlig egnet til monolitiske genopbygninger. Materialeblanketten kan også fås i 98 mm diameter med trin.

Flere oplysninger findes på www.zirkonzahn.com.



Rengøringservice i mere end 20 år

Delta
Rengøring

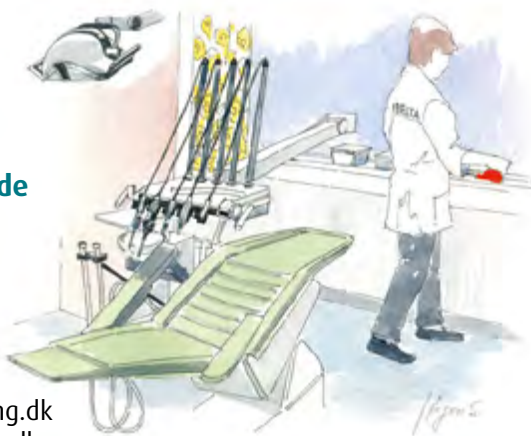
Rengøring af tandklinikker

Vi overholder NIR'en i tandklinikker.
Med høj faglighed er vores medarbejdere
rustet til opgaven.

Ring eller skriv

Vi er landsdækkende

Delta Rengøring
Teglvej 1
4990 Sakskøbing
Tlf. 4054 6546
delta@delta-rengoering.dk
www.delta-rengoering.dk



+DEN LILLE TANDFE

VIKARBUREAUET FOR KLINIKASSISTENTER OG TANDPLEJERE

- Erfarne
klinikassistenter
og tandplejere
- TryB4Hire
- Rekruttering
- Dækker hele
Danmark

Kontakt os på:
70 20 40 24
info@denlilletandfe.dk



Læs mere på: denlilletandfe.dk

Vikartoteket

Vikarbureauet for
klinikassistenter



Århus...

Ålborg...

Odense...

København...

Vikar for din

klinikassistent eller tandplejer.

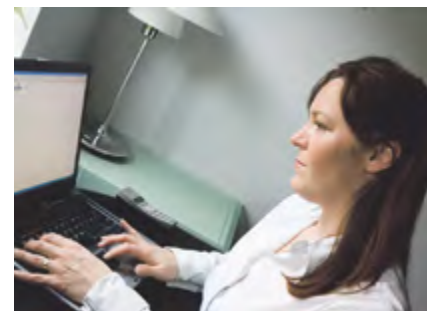
Ring på **40401218**

Landsdækkende vikarservice

For vikariater af kortere og længere
perioder, eller rekrutteringer.
Ved sygdom, barsel, ferie eller
når eleven skal på skole.

Med 2 timers varsel kan
vor vikar møde på din klinik.
Vi sender en vikar
som matcher dine krav.

Vi har åbent alle dage døgnet rundt.



www.vikartoteket.dk

Klinikhandel

I Redmark har vi et indgående kendskab til tandlægebranchen,
og vi er specialister på klinikhandler og værdiansættelser.
Såfremt du overvejer at sælge din klinik så kontakt Redmark.

Aalborg



Jens Nørgaard
Partner,
Statsautoriseret revisor
+45 41 86 57 34
jno@redmark.dk

Aarhus



Kai Ambrosius
Partner,
Statsautoriseret revisor
+45 20 27 20 89
ka@redmark.dk

Aarhus



Marianne Fog Jørgensen
Partner,
Statsautoriseret revisor
+45 51 68 10 50
mfo@redmark.dk

København



Darnell Vagnild
Partner,
Statsautoriseret revisor
+45 41 96 58 10
dva@redmark.dk

redmark.dk

Redmark
VI STÅR TIL REGNSKAB

Nyhed hos Dent Support: Lej din nye unit og få arbejdsro

5-årig lejeaftale med styr på økonomien og ro i maven

- Fast månedlig ydelse
- Ingen forudbetaling
- Ingen uforudsete udgifter
- Driftssikker hverdag
- Fuld fleksibilitet

Efter de 5 år vælger du frit, hvad der skal ske med din unit:

Forlæng aftalen med 5 år – til nedsat pris på samme vilkår

Køb den til den reelle restværdi – med transparente afskrivninger, så du ikke betaler for meget

Indgå en ny lejeaftale – få en spritny unit med den seneste teknologi og returnér den gamle uden ekstra omkostninger



Få den unit, der passer perfekt til dig

Vælg mellem units fra KaVo og Heka, som begge er førende producenter. Glæd dig til høj funktionalitet, enkel betjening, intuitive arbejdsprocesser og utallige muligheder for personlig tilpasning, som gør din arbejdsdag mere effektiv og behagelig.

Vil du leje? Ring 70 233 121 og hør mere om mulighederne og de forskellige units



70 233 121

info@dentsupport.dk . dentsupport.dk

Dent Support