

Gode råd til klinikejere

I denne vejledning får du gode råd til dig som klinikejer, når du skal indgå en indlejekontrakt. Hvis du er indlejer, kan du i stedet læse vejledningen 'Gode råd til indlejere'.

I vejledningen får du vigtig information, som kan hjælpe dig med at forhandle en holdbar indlejekontrakt og samtidig få et godt samarbejde med indlejer. Du kan få yderligere vejledning og se videoer ved at trykke på 'hjælp', når du går ind i Danske Fodterapeuters kontraktskabelon.

Der følger et stort ansvar med at være selvstændig erhvervsdrivende. Du er selv ansvarlig for, hvad du skriver under på. Sæt dig derfor ind i kontraktens indhold og sæt dit præg på den. Der er som regel ingen hjælp at finde i lovgivningen, hvis du som selvstændig har skrevet under på urimelige vilkår.

Danske Fodterapeuter tilbyder vejledning og skabeloner, så du bedre kan sikre dine interesser i indlejekontrakten – inden du skriver under.

Hvad er en indlejekontrakt?

Når en selvstændig fodterapeut får råderet over faciliteter, inventar og materialer i din klinik, bør I indgå en indlejekontrakt. Hvis din indlejer skal arbejde under dit ydernummer, har du pligt til at indgå en indlejekontrakt.

Formålet med at lave en kontrakt er at aftale din og indlejers rettigheder og forpligtelser i samarbejdet.

En god kontrakt er en investering

Du skal indgå en særskilt indlejekontrakt med hver enkelt indlejer. Dette gælder både længerevarende samarbejdsforhold og vikarer. Du skaber sikkerhed i samarbejdet, når du indgår en indlejekontrakt – fx er du sikret en økonomisk betaling, og du kan til en vis grad beskytte din forretning mod konkurrence.

Gode råd

- Brug Danske Fodterapeuters kontraktskabelon, så du er sikker på, at få det hele med.
- Sæt først din underskrift på papiret, når du har sat dig grundigt ind i kontraktens indhold og konsekvenser for dig.
- Husk at lave en ny kontrakt eller tillæg til kontrakten, hvis I ændrer på tidligere aftalte vilkår.
- Indlejer skal ikke have udleveret din underskrift på kontrakten, medmindre du samtidig får indlejers underskrift.

Pas på ansættelsesproblematikken

Både du og indlejer er selvstændige erhvervsdrivende. Der er derfor ikke tale om, at du er arbejdsgiver og indlejer er lønmodtager.

Du kan derfor ikke pålægge indlejer en rolle som ansat, og du bliver på den anden side heller ikke pålagt at betale for indlejers løn under sygdom, ferie og barsel.

Vær opmærksom på forskellen på at være indlejer og medarbejder:

- Indlejer tilrettelægger selv sin arbejdstid.
- Du har ingen instruktionsbeføjelser overfor indlejer – indlejer skal fx selv bestemme behandlingernes indhold og varighed.
- Indlejers omsætning går ind på indlejers konto – ikke på din konto.
- Du og indlejer har forskellige roller i indlejekontrakten, men I er lige i jeres relation. Du er ikke leder, men derimod en samarbejdspartner.

Jo mere du begrænser indlejers ret til selv at bestemme sin arbejdstid og stiller krav til indholdet af behandlinger, jo større risiko løber du for at blive opfattet som arbejdsgiver.

Hvis der er uenighed, om der er tale om et ansættelsesforhold og ikke to selvstændige erhvervsdrivende, kan domstolene afgøre dette. Det sker gennem en vurdering af indlejekontrakten.

Indlejeafgift

Overvej, hvilken betalingsmodel som passer dig bedst. I foreningens standardkontrakt er der forskellige valgmuligheder. Det er muligt at undgå mange konflikter, hvis du og din indlejer er helt enige om, hvad indlejer får for sin indlejeafgift, og hvad indlejer selv skal sørge for.

Sørg derfor for, at der bliver lavet en så detaljeret og præcis beskrivelse af, hvad indlejer må bruge på klinikken.

OBS: Konkurrenceloven tillader ikke, at indlejer bliver pålagt bestemte priser for egne behandlinger.

Klausuler

Der er to klausuler: en patientklausul og en konkurrenceklausul. Klausulerne er valgfrie og kan på forskellige måder sikre dig mod at miste en del af dit nuværende eller fremtidige patientgrundlag. Overvej følgende:

- Er det nødvendigt med en klausul? Har du fx ydernummer og er sikret på anden vis?
- Patienterne har frit valg. Du kan ikke sikre dig mod, at nogle patienter forlader klinikken, når din indlejer stopper.
- Klausuler kan være med til at begrænse indlejers fremtidige erhvervsmuligheder.
- Fokuser på at sikre dig mod konkurrence i nærområdet, hvor de fleste af dine patienter bor.

Det gode samarbejde

En god kontrakt forebygger samarbejdsproblemer, fordi der er styr på forventningerne til samarbejdet.

Du kommer til at arbejde tæt sammen med indlejer, og I kommer til at tilbringe mange timer sammen. Det er ikke rart at arbejde et sted, hvor der er konflikter. Patienter fornemmer også hurtigt, hvis der er en dårlig stemning på klinikken. Derfor er det gode samarbejde helt nødvendigt, og I har begge et ansvar for at skabe og pleje det.

Gode råd

- Aftal klinikmøder, hvor I kan vende stort og småt.
- Tal om, hvordan I vil håndtere problemer, inden de bliver for store og ødelægger jeres samarbejde.
- Prioriter en fælles frokostpause, når det er muligt.
- Inviter indlejer til at komme med input til din klinikprofil, som beskriver klinikkens værdier over for patienter og nye kollegaer. Det kan handle om, hvordan I møder patienterne, om I er fleksible med hensyn til tidsbestilling, og hvordan I håndterer uenigheder. Har du ikke en klinikprofil, bør I udarbejde en i fællesskab.
- Bliv enige om det praktiske samarbejde i klinikken, fx om rengøring, telefonpasning m.v.
- Hold følelser og forretning adskilt. Hvis I er venner, så lav klare rammer for, hvordan I får adskilt jeres venskab og forretninger.

Undgå at lade tidligere uheldige oplevelser med indlejere påvirke samarbejdet med en ny indlejer ved at lade mistro og kontrol påvirke kontrakten og samarbejdet. Del i stedet for dine dårlige erfaringer med den nye indlejer og tal om, hvordan I undgår at ende i samme situation.

Forhandling

Indlejekontrakten er oftest udgangspunkt for forhandling, fordi du og indlejer har forskellige interesser på nogle områder.

Forhandling er en disciplin, som er svær at læse op på – det er ofte noget, man lærer hen ad vejen i rollen som selvstændigt erhvervsdrivende.

Gode råd

- Forbered dig altid grundigt, når du skal drøfte kontraktens indhold med indlejer.
- Find dokumentation, som kan understøtte dine krav.
- Overvej hvilke krav, der er vigtigst for dig, og hvilke du måske kan give slip på.
- Lyt og vis forståelse for indlejers argumenter.
- Forsøg at forstå, hvad der ligger bag et bestemt ønske fra indlejer til kontrakten. Ønsker indlejer fx at droppe konkurrenceklausulen, fordi indlejers adresse er inden for klausulen?
- Hold en venlig tone, selvom du er uenig.
- Vær vedholdende i forhold til dine vigtigste ønsker og hav is i maven.
- Tænkepauser er helt i orden. En forhandling kan godt foregå over flere møder.
- I en forhandling får du noget – og du giver noget. Husk at se kontrakten som en helhed, og overvej om I kan skrue ned nogle steder (for at imødekomme indlejer) mod, at du kan få lov at skrue op andre steder. En kontrakt, hvor I begge har fået tilgodeset jeres interesser, er et rigtig godt udgangspunkt for et godt og holdbart samarbejde.

Husk de bløde sider af samarbejdet

Indlejekontrakten indeholder alle de grundlæggende rettigheder og forpligtelser i jeres samarbejde. Husk dog også at tale med hinanden om de mere bløde dele af samarbejdet, som fx:

- Værdigrundlag
- Faglig profil i klinikken
- Samarbejdet i dagligdagen
- Planlægning.

Lyt til din mavefornemmelse

Du skal ikke skrive under på kontrakten, hvis du ikke har en god mavefornemmelse. Find ud af, hvad der er i vejen. Kontrakten kan se fin ud, men måske er du i løbet af forhandlingen blevet i tvivl, om I vil få et godt samarbejde. Find ud af, om I kan løse problemet.