

VERDEN OG VI

Noen tanker rundt eierskap i tannlegebransjen.



Rart med det, vi vil at mest mulig skal være på norske hender. Vi uffer oss når Helly Hansen, Freia, Jøtul, Mills og Elkem ikke lenger er «norske». Bare for å nevne noen. For fem år siden var 10% av norske bedrifter eid av utenlandske investorer.

Litteratur:

Rapport bestilt av SIVA: Industrielt eierskap i Norge: Eierskapets betydning for verdiskaping og vekst i industribedrifter og tilknyttet næringsvirksomhet.

<http://www.menon.no/wp-content/uploads/09industrielt-eierskap.pdf>

Tannedammen fornekter seg heller ikke. Colosseum er nå nærmest heleid fra Sveits. Flere er på vei. Ikke bra mener NTF og mange av medlemmene. Norske tannleger bør eie norske praksiser. Presidenten skriver i siste Tidende om alle fordelene ved å eie praksisen, og viser til friheten ved fri prissetting, fri etablering og fri konkurranse, samt styre egen tid. Akk ja, var det så vel. For det går bare ikke den veien.

Verden har ikke stått stille, konkurranseforholdene er helt anderledes. Både krav og pasientgrunnlag endres. De unge pasientene av idag er shoppere, bruker nettet, finner tilbud, har liten karieserfaring og binder seg neppe til en behandler i samme grad som foreldre/besteforeldre. Kropp og helse er «in», konsekvenser på sikt er «ut».

Tenner skal synes, være hvite, gjerne «forskjønnes» med inngrep. Behandlerne kappes både i behandlingspanorama og utstyr. Det skal scannes og tas rgt over en lav sko, med apparater som koster. Klinikken «fresh» og «moderne». Samtidig øker offentlige krav.

Helsenett og NPE gir en utgift på omtrent førtitusen årlig. Skal vi leke litt med tall, og tenke at en tannlege omsetter for 3,2 mill (40 uker) med et utgiftsnivå på 60%, går det en ukes jobbing bare for å betale disse to regningene. Kostnader som NTF absolutt har vært mer eller mindre tvunget til å gå med på.

En trenger ikke å være spåkvinne for å se vilken vei vi sparker høna. Vi har sagt det før, tannlegene presses fra alle kanter: Pasienter ser på pris, utstyr, tilbud. Praksiseiere har krav, assistentene presses med arbeidsforhold og betingelser. Kjeden

kan ha gode kort på hånden: Bedre med noe jobb og mindre lønn enn usikkerhet og lange dager. Kjeden blir flere og flere. Tankkors at flere gamle NTF tillitsvalgte «selger seg» eller oppretter egne kjeder. Stor overvekt av kvinner som utdannes ofte av ikke-etnisk opprinnelse, virker også å søke seg til kjeder. Samtidig er spesialistene nærmest et must i bynære strøk (det er forsvunnet der de er også). Også de trekker mot kjedene.

Hvilken makt får så kjedene? Er de prisdrivende? Behandlingsdrivende? Kjeder med mange kontraktører har større muligheter for aggressiv markedsføring. Bunnlinjen skal være blå, omsetningen økende. Her er markedskreftene i fritt spill.

Den lille praksisen får snart samme status som lokalkjøpmannen på hjørnet. Fritid i egen praksis? Drøm søtt.



KLINIKKEIER-NETTVERK

Kollegialt klinikk-nettverk der medlemmene er selvstendige klinikkeiere



Folkvang er et Klinikkeier-nettverk med noen vesentlige forskjeller fra Klinikk-kjedene: Bakgrunnen for etablering i 2016 var at tannlege Skjelin registrerte økt kjedeaktivitet, økt press på bunnlinjen til den enkelte klinikk- samt en generell usikkerhet i blant kolleger. Man ønsket å etablere en plattform for samarbeid og et frivillig alternativ til kjedeaktørene.

Folkvang er «av og for tannleger», og tannleger står for aksjemajoriteten. Ved å eies av tannleger tror man på et konkurransefortrinn fordi man er i et marked man selv er en aktiv del av. Strategien er at samhold gir styrket forhandlingsmakt for et nettverk bestående av små og store klinikker innen den norske tannhelsebransjen. Siktemålet er å skape bedre forutsetninger for å lykkes med å redusere kostnadene, noe som kan være en forutsetning for å overleve i tannhelsebransjen i Norge på sikt.

Alle frittstående tannleger som eier sin egen klinikk/praksisdelt og ikke har bindinger til kjeder eller andre samarbeidsnett kan være med i Folkvang. Det koster ingen ting å være medlem, da selve tannlegen/klinikken både er produktet og verdien i nettverket. Mer finner du på <https://www.folkvang.no/>

Klinikk-kjedene ER HER



Vi har tidligere skrevet om at "Kjedene kommer" i Focus høst 2017. Nå kan vi trygt si at de er her. Det virker som de ikke er blitt flere, men har vokst seg større. Signalene kan tyde på at noen nå har fått voksesmerter. I Danmark har det i lengre tid vært stort engasjement omkring kjededannelse, men nå har vi fått klare signaler på at "Kjedens innkjøpsraid har stoppet", og Tandlægebladet forsøker å få en begrunnelse for hvorfor. Det lykkes de dårlig med. Det samme kan være i ferd med å skje i Norge. Årsaken kan være at investeringen ikke gir forventet inntekt. Da kommer omsetningspress og høyere priser som et resultat. Press på utgift kan gi mindre %-andel til klinikeren, og da er vi igang...



Colosseum Tannlege. Colosseum Tannlege ble i 1986 etablert av tannlege Gard Lauvnes, en innovatør i et tradisjonelt marked. Kjeden er solgt til et sveitsisk firma. Det betyr at den største kjeden ikke lenger er norsk.

Vekstmodellen er å kjøpe mindre praksiser og legge inn i nybyggede, større klinikker.

De siste årene har man kjøpt større og veletablerte praksiser, som kan fortsette i egne lokaler. I 2018 skiftet eierne ut ledelsen. Fra juletid 2018 ble det tydelig at innkjøpstakten skal reduseres kraftig, og at man må konsolidere. Når en så betydelig aktør signaliserer bråstopp i oppkjøp, kan det være et varsko om at forventet prisnivå kan falle på praksiser som tilbys for salg. Ting tyder også på at utgiftssiden gjennomgår kritisk.

Colosseum Academy er et undervisnings- og treningssenter på Majorstuen som vil tilby interne og eksterne kurs.

Mer finner du på <https://colosseumklinikken.no/>



Odontia består av veletablerte tannlegeklinikker rundt om i Norge.

Med basis i ideen om å kombinere småskala behandlingstilbud av høyeste kvalitet med samarbeid, videreutvikling og erfaringsutbytte på tvers av klinikker, ble Odontia-gruppen etablert i 2016.

Odontias visjon er å skape fremtidens tannlegeaktør sammen med Norges flinkeste tannleger.

Odontia utvikles kontinuerlig gjennom åpning av nye klinikker eller kjøp av eksisterende klinikker.

Mer finner du på <https://odontia.no/>



Oris Dental er en tannlegekjede med 22 klinikker fordelt rundt om i landet. Virksomheten teller i dag ca. 400 mennesker og administrasjonen er lokalisert i Trondheim. Oris er etablert av tannleger og har tannleger på eiersiden og i sentrale lederroller.

Administrasjonen består av 12 mennesker som bistår klinikkene med støtte på alle

administrative områder, slik som markedsføring, HR, økonomi og teknologi/IT mm. Oris har også systemer for kvalitet & HMS, personal, vaktplanlegging, regnskap mm.

Oris Academy har fokus på faglig utvikling gjennom fysiske fagsamlinger og videomøter.

Mer finner du på <https://orisdental.no/>



Focus har kontaktet daglig leder Magnus Pedersen, med epostadresse til Odinkapital, som ikke finner det interessant å informere om selskapet.

Da føler Focus seg fri til å informere fra informasjonsmøtet 16.feb. 2017 der vi var tilstede: Investor Ulf Pedersen, gründer av Odin Kapital, informerte om planer, og

engasjerte kolleger var tilstede for å fortelle om strålende utsikter.

De samme tannleger har nå meldt seg ut, og forteller om "dårlig og dyrt", styrt av finansfolk som ikke kan tannhelsesektoren.

Det kan virke som om **Vital Tannhelse** har avgått en stille død. Facebooksiden virker ikke oppdatert, og det er fint lite å finne på <https://vitaltannhelse.no/>