

Dentalleverandør i 100 år

Norsk Dental Depot (NDD) fyller 100 år i år. Bedriftens fjerde direktør, Finn Wichstrøm, som har sittet ved roret siden 1977, karakteriserer NDD som en solid bedrift, med en stabil stab. Halvparten av de rundt 100 medarbeiderne har vært der mer enn ti år. Siden 1995 er NDD finskeid og en del av Planmeca-konsernet – men like norsk som før, bedyrer Wichstrøm, som forteller at de driver slik de alltid har drevet; til beste for standen. En gang gikk deler av overskuddet direkte inn i NTFs pensjonsfond og pensjonsforening. Men det er lenge siden – før Folketrygden og NTFs pensjonskasse. Tradisjonen med å invitere alle avgangskull til middag og bestikkløst, i håp om å kapre nye livslange kunder, lever imidlertid videre.

– Hvordan har markedssituasjonen for Norsk Dental Depot utviklet seg i din tid som direktør, Wichstrøm, og hvordan vil du si at det finske oppkjøpet i 1995 har preget utviklingen?

– Tidligere var det fire store depoter i Norge, men i dag vil jeg si at vi er den eneste totalleverandøren til alle områder innen odontologien inklusive tannteknikkerne, og helt klart det største depotet i landet. Samtidig har vi fått langt flere konkurrenter. Nå er det snakk om rundt 20 firmaer fra postordre til tradisjonelle depoter med større eller mindre produktutvalg. Kun to depoter driver tilnærmet sesvis som oss. Likevel har NDD størst markedsandel på alle felter. Da jeg ble ansatt i 1972 hadde vi en omsetning på 35 millioner, mens vi i fjor var oppe i 177. Vi driver med det jeg vil betegne som en tilfredsstillende fortjeneste og har aldri hatt underskudd, i hvert fall ikke i min tid. Per i dag er vi 100 ansatte, hvorav halvparten har vært her i over 10 år, og hele 20 har hatt NDD som arbeidsplass i over 30 år. Jeg har også vært med på å pensjonere fem medarbeidere som hadde vært ansatt i over 50 år. Vi driver slik vi alltid har drevet, både før og etter at vi ble kjøpt. Forskjellen er at vi tidligere hadde units fra de



Mangeårig direktør i NDD, Finn Wichstrøm, er advokat med stor interesse for tannhelse og invitert medlem av OTS. Han er ofte å se på faglige samlinger for tannleger og har selv bidratt med både foredrag og artikler i Tidende.

fleste utstyrsleverandører, mens vi fra og med oppkjøpet har funnet det naturlig å bare selge Planmeca, som er et av de største dentalfirmaene i verden, med 1 700 ansatte og en omsetning på mellom tre og

tre og en halv milliarder kroner. Finnene er helt på høyde med de beste, for ikke å si lengst fremme både teknisk og når det gjelder design og ergonomi. Den gang vi valgte ny eier, fikk vi også 99 prosent opp-

slutning blant aksjonærene. Det var snakk om rett tid, rett pris og rett kjøper. Vi var veldig bevisste på at det skulle være et firma som var og ville bli i bransjen. Det er nok av dem som er blitt kjøpt av finansgrupper og solgt igjen etter kort tid. Finnene tar godt vare på oss og vi har et veldig godt samarbeid.

– Hva vil du si er hovedutfordringen deres i tiden som kommer?

– Vår ambisjon er å kunne fortsette å være en totalleverandør, av varer, utstyr og teknisk service. Av den nye generasjonen tannleger, som ikke kjenner historien og vår rolle før i tiden, vil vi naturlig nok bli bedømt ut fra det vi er og kan yte per i dag. Ikke minst på informasjonssiden, faglig sett. I så måte ligger det en utrolig kunnskapsbase i våre eldre medarbeidere. Samtidig fyller vi opp med yngre folk, etter hvert som utviklingen går fra arkivskuff til digitalt. Den elektroniske hverdagen og virkeligheten har de unge et helt

annet kunnskapsnivå om enn de eldre. Jeg ser det som svært viktig å ha en stab hvor alle aldersgrupper er representert. Nå har vi en fin blanding av progressive unge og erfarne eldre medarbeidere. De fleste er basert i huset vårt her på Bryn i Oslo, og noen ved avdelingskontorene i Trondheim og Bergen. I tillegg har vi salgs- og servicerepresentanter i de fleste fylker i landet. Hele 34 prosent av vår stab er faktisk ansatt ved teknisk avdeling. Det sier hvor viktig den delen av virksomheten er for oss, selv om det er ressurskrevende å tilby teknisk service til alle i et langstrakt land som Norge.

– Hvordan skal jubileet feires?

– NDD ble grunnlagt i september for 100 år siden. Det skal feires så å si nøyaktig på dagen. Det gjør vi ved at alle våre ansatte som har lyst og anledning blir med når vi stenger butikken og reiser til Helsingfors fredag den 12. september. Der skal vi holde det gående i tre dager, med fest-

middager, omvisning hos Planmeca, sightseeing i Finlands hovedstad og tid på egen hånd til shopping eller et sportslig arrangement, eller hva man måtte ønske. Finlandsturen er det mange som gleder seg til og jeg vet det er flere som planlegger å ta med seg bunaden. Videre inviterer vi til fødselsdagsselskap for alle som vil komme til vår stand på Nordental på ettermiddagen fredag 10. oktober. Det blir også en mottakelse for spesielt innbudte ved den finske ambassaden i Oslo onsdag 8. oktober. I tillegg kommer vi med en flott jubileumsbok som vi vil sende til alle våre kunder, forteller Finn Wichstrøm, som gleder seg til feiringen. Og vi ønsker god fornyelse og gratulerer så mye.

Tekst og foto: Ellen Beate Dyvi