

## Bli god til å lede deg selv

Petter N. H. Urdal er bedriftsrådgiver og spesialist på strategi, økonomi og ledelse. Han har jobbet i og med mange bransjer, i det siste også med tannleger. Nå er han leid inn for å ta hånd om første modul i en ny serie med skreddersydde kurs for privatpraktiserende tannleger. Det blir noe annet enn moms og regnskap.



Petter N. H. Urdal i Stavanger har levd lenge innen business, og er spesialist på strategi, økonomi og ledelse. I januar gir han tannlegene et grunnkurs i bedriftsledelse.

**P**å hvilken måte har du arbeidet med tannleger tidligere, Urdal?

– Jeg var med som rådgiver i forbindelse med en kjedeetablering for en stund siden. I løpet av de åtte månedene fikk jeg litt innsikt i tannlegenes virkelighet.

– Og hvordan vil du karakterisere den?

– Tannlegene er en god blanding av akademikere og gode håndverkere. Men de mangler en del kunnskaper når det gjelder økonomi og ledelse. Ganske enkelt fordi de ikke er opplært til det.

For øvrig vil jeg si at jeg synes tannlegene er tøffe. De kaster seg ut i det og starter for selv, med dyrt utstyr og ganske stor grad av risiko. Det skal noe til å få det til å gå rundt. Og det skal se skikkelig ut. Særlig hos en tannlege, skal det se veldig skikkelig ut.

Jeg trenger bare se på meg selv. Jeg tenkte ikke på at det fantes andre muligheter enn å ta ansettelse et sted da jeg skulle ut i arbeidslivet. Det er først nå i den senere tid at jeg har funnet ut at det er noe annet som passer for meg, og nå driver jeg for meg selv og trives med det. Riktignok sitter jeg i et fellesskap med mange andre, hovedsakelig advokater, her i Stavanger. Og nå er vi

inne på noe vesentlig: Man må finne ut hva som passer for en selv og legge en strategi i tråd med det. Det er ikke gitt at det passer for alle tannleger å drive egen virksomhet. Jeg tror det går mot større konstellasjoner og enheter. Etter hvert som det blir et flertall av kvinner, vil dette tre tydeligere frem. Moderne kvinner vil ikke stå i solopraksis. De vil ha fellesskap og være en del av noe større. Med dette møter man også nye utfordringer i forhold til markedsføring, økonomi, og ikke minst personalhåndtering og ledelse.

– Hvordan kommer du til å legge opp kurset ditt?

– Jeg kommer til å drive litt research nå frem mot kursstart, for å få et så klart bilde som mulig av tannlegenes verden. Ikke minst vil jeg ta for meg deltakerlisten når den er klar, og ta kontakt med hver enkelt per e-post og spørre dem hvilke behov de har. Jeg tenker meg en gruppe på maksimalt 20 deltakere, og da er dette en helt overkommelig måte å arbeide på. På selve kurset som blir en lang åtte timers arbeidsdag, vil jeg basere meg på en del gruppearbeid, og heller litt kortere innledninger fra min side. Innholdet i kurset blir skreddersydd avhengig av hva deltakerne sier at de ønsker og trenger innenfor de tre viktigste områdene: strategi, økonomi og ledelse.

– Hvilke temaer kan du tenke deg at det blir aktuelt å ta opp?

– Jeg kan si med en gang at her blir det lite moms og regnskap. Men mer de store linjene, som valg av driftsform, for eksempel. Dette blir et grunnkurs i bedriftsledelse, og vi går bredt ut. Målet er først og fremst å sette i gang noen tanker hos den enkelte.

Strategi er et viktig stikkord. Jeg tror vi vil se mer av kjeder fremover. Stordrift lønner seg. Men det er stor forskjell på tannleger. Noen trives med å drive i det små, og er fornøyde med

405 00 06

## Praksisadministrasjon for tannleger

### Del 1 – Tannlege og bedriftsleder

#### Kursgiver

Bedriftsrådgiver Petter N. H. Urdal.

En dyktig tannlege må lede seg selv, velge organisasjonsform og kanskje lede andre. Hva skal du velge? Jobbe som leietannlege, kjøpe en innkjørt praksis, drive i et fellesskap eller starte noe større? Mulighetene er mange, hver må velge den strategi som passer for seg og for markedet.

Deltakeren skal få en bred innføring i det å lede og utvikle en virksomhet. Vi fokuserer på områdene strategi, økonomi og ledelse.

Målsetningen er at dette blir et «grunnkurs» i bedriftsledelse og at vi bygger på med flere moduler der vi går mer i dybden og blir bedre kjent med våre ambisjoner.

#### Målgruppe

Tannleger som står foran et valg av arbeidsform og tannleger som er i en situasjon der de leder andre.

trenger å vite hva som forventes av dem, og de trenger tilbakemeldinger. Min visjon er at jeg vil gjøre folk gode til å lede seg selv.

Selv har jeg drevet mitt eget firma i cirka ett år nå. Jeg leder meg selv og er bevisst hva jeg bruker tiden til. Tidstyver og tilbud finnes over alt; i mediene og i butikkene. Mange tror at de må reise mye. Det er ikke så sikkert. Min erfaring er at det viktigste ligger snublende nær. Mitt viktigste bidrag vil kanskje være å hjelpe folk til å se muligheter og feilkilder, og være seg dem bevisst, avslutter Petter N. H. Urdal, som gleder seg til å møte tannlegene på kurs i Oslo i januar.

*Tekst og foto: Ellen Beate Dyvi*

en million i omsetning. En annen klarer glatt fem millioner. Vi skal se på disse forskjellene, og hvordan og hvorfor de oppstår.

Økonomi og ledelse har ikke tannlegene lært så mye av, og jeg kommer til å ta for meg det viktigste på dette kurset, og besvare spørsmål som hva det koster å starte for seg selv, både i form av penger og utfordringer. Et annet spørsmål er hva det koster å ha ansatte? Og hvilke lønnsmodeller finnes?

Ansettelse er et stort ansvar. Der har jeg flere kjepphester: det viktigste er å finne ut hvilken person bedriften har behov for. Når man har funnet ut hvem man leter etter er neste bud; sjekk referanser grundig. Og husk at prøvetid er prøvetid. Den er reell.

– Hvilke andre tanker har du gjort deg om tannlegenes virkelighet så langt?

– Tannlegene er relativt ukjente med markedsføring, er mitt inntrykk, og en kunde- eller pasientportefølje representerer ingen liten verdi. Jeg tror kanskje at det etter hvert blir hardere konkurranse om pasientene. Pasienter har den verdien at de er villige til å legge igjen penger hos deg. Hva koster det å skaffe en ny pasient? En tusenlapp kanskje? Minst. Det er i hvert fall dyrt hvis pasienten slutter.

Det skjer også ting i helsevesenet og ellers i tannlegenes omverden. Det kommer både trusler og muligheter etter hvert som terrenget endrer seg. Bransjen må følge med.

Videre er jeg opptatt av dette med å være tannlege og leder. Ledelse handler om å lede både seg selv og andre. Jeg kommer til å snakke en del om det med å være rollemodell, og gjøre det du sier at du skal gjøre.

– Hvor kommer du fra?

– Jeg kommer fra byggebransjen, olje og finans. Jeg har et langt liv i business bak meg, og i løpet av tiden har jeg sett mange uklare mål. Folk

#### Kursplan

- \* Selskapsform og strategiplan. Investeringer og markedsføring. Trusler og muligheter i markedet.
- \* Ansettelse, lønnsmodeller, kontrakter, ledelse og hvordan beholde ulike medarbeidere
- \* Utvikling av en effektiv klinikk
- \* Økonomi og budsjett. Skatt, moms og regnskap.

#### Antall deltakere

Maks. 20

#### Sted

Oslo Kongressenter, Folkets Hus, Youngsg. 11, Oslo

#### Tid

Tirsdag 11. januar 2005, kl. 0900–1830

#### Kursavgift

Kr 2500 inklusiv mat og pausekaffe

#### Påmeldingsfrist

5. november 2004

