



Lavprisklinikker på framvekst i Sverige

I Sverige er de første lavprisklinikkene som tilbyr tannbehandling et faktum. Blant pasientene er også nordmenn, som drar over grensen for å halvere kostnadene til behandling. Mange spør seg når den første lavprisklinikken åpner i Norge.

«**H**ele tenner til halve prisen», er slagordet Egon Demand AB Tandklinik i Karlshamn markedsfører seg med. Klinikken på østkysten i Sverige åpnet i mai i år med fire behandlingsrom, og er den nyeste lavprisklinikken i Sverige. Her jobber fire tannleger i fire behandlingsrom i dag. Alle er utdannet i Polen. En av dem kommer opprinnelig fra Sudan, de øvrige er polske. Tannlegene snakker med pasientene på engelsk, og får hjelp av de svensktalende tannhelsesekretærene til oversettelse.

– Jeg reiste hit for å få en ny erfaring, sier en av tannlegene, polske Zanetta Mlynska (26). Hun har tidligere jobbet ett og et halvt år som tannlege i Polen etter fullført utdanning. I Sverige mottar hun bedre lønn enn i Polen, men ikke like mye som svenske tannleger. En annen gulrot er at hun har håp om senere å få jobb med bedre lønn innen Folketandvården, som har behov



SNAPPER ENGELSK: Den polske tannlegen Zanetta Mlynska (26) i Tandklinik snakker engelsk og får hjelp av den svenske tannhelsesekretæren til å kommunisere med svenske pasienter. Pasientene kan se tennene sine på LCD-skjermen.

for flere tannleger. Men først må hun lære å beherske det svenske språk. Lave lønninger til tannlegene er ikke hele forklaringen på hvorfor prisene kan holdes nede. Mye av det tanntekniske arbeidet blir gjort i Costa Rica, og utstyr kjøpes inn billig. Men kvaliteten holder mål, forsikrer lavprisklinikken.

– Norge høyinteressant

Kundene kommer til klinikken i Karlshamn fra store deler av Sverige, men også fra Norge og Danmark.

– Vi er fullbooket en måned fram i tid, opplyser eieren, Andreas Levin, til Den norske tannlegeforenings Tidende. Fram til slutten av juli har klinikken behandlet rundt 120 pasienter. Et titalls av dem er norske pasienter som har kjørt til Karlshamn for å få tannbehandling. Svensker kommer hit helt fra Nord-Sverige.

– De fleste kommer hit på grunn av prisen, sier Andreas Levin. Han garanterer at alt utstyr i klinikken er topp

moderne, og at pasientene får første-klasses kvalitet på behandlingen. Hvert behandlingsrom har digitalt røntgenutstyr, produsert i Italia, som avbilder tennene direkte på en 17-tommers LCD-skjerm. Skjermen er plassert ved stolen, slik at den er synlig for pasienten under undersøkelse og behandling. Det gjør det enklere for pasienten å ta stilling til hvilken behandling tannlegen foreslår.

– Mange pasienter sier at de for første gang forstår hva som blir gjort, sier Andreas Levin. Stolene er produsert i Slovakia, og utstyret i sterilrommet er kjøpt inn fra Kina og Taiwan.

I Karlshamn er konkurransen blant tannleger stor, med til sammen ti klinikker innen privat og offentlig virksomhet fra før. Lavprisklinikken er et pilotprosjekt, med tanke på utvidelse. I slutten av august skal erfaringene evalueres med tanke på å etablere nye, store klinikker i andre byer. Egon Demand AB Tandklinik har planer om nye klinikker i Göteborg og enten



BIG BUSINESS: Andreas Levin (25) eier Egon Demand AB Tandklinik i Karlshamn, og har planer om å etablere 25 lavprisklinikker over hele Sverige innen utløpet av 2007.

Malmö eller Helsingborg innen utløpet av 2006. Målet er å åpne et nettverk av 25 klinikker i hele Sverige i perioden 2006–2007. – I Norge er prisene hos tannlegene enda høyere enn i Sverige. Vi har ikke besluttet å åpne klinikker i Norge ennå, men jeg ser det som høyinteressant. Jeg har kontakt med investorer som er interessert i å komme i gang i Norge, sier Andreas Levin. Men først står de største byene i Sverige for tur. Han forteller at han blant annet vurderer kjøp av de tidligere lokalene til Folketandvården i Stockholm på ett tusen kvadratmeter, med plass til 25 behandlingsrom.

Unge forretningsmenn

Når Egon Demand AB Tandklinik åpner en ny, stor lavprisklinikk i Stockholm, utfordrer han ikke bare tannleger i offentlig og privat virksomhet som har høyere priser, men også den andre lavprisklinikken i Sverige, City Dental, som åpnet i midten av november 2005. Bak begge lavprisklinikkene står unge, fremadstormende forretningsmenn, som har sin bakgrunn i økonomisk utdanning. 25 år gamle Andreas Levin, som er fra Helsingborg, forteller at han begynte å gjøre business i det små allerede som åtteåring. Han lærte entrepre-

nørskap og økonomi på det private gymnaset Pro Civitas, og var for utålmodig til å fullføre de økonomiske studiene han begynte på etter videregående. Bak City Dental står Mattis Santesson (36). Han har økonomisk utdanning fra USA, og er sønn av finansmannen Joakim Santesson, kjent for å ha stiftet de private klinikkene City Akuten og Synpunkten. City Dental har lokaler med femten behandlingsrom sentralt i Stockholm, og skal utvide med to nye rom i høst. I dag jobber seksten tannleger i City Dental. De fleste er polske tannleger som jobber i Sverige seks måneder av gangen. Også City Dental har planer om ekspansjon, og vil åpne nye klinikker i Malmö og Göteborg.

Begge lavprisklinikkene reklamerer med å tilby halve prisen av det som er vanlig hos private tannleger og Folketandvården. Begge lavprisklinikkene gjør bruk av billig arbeidskraft ved å ansette tannleger fra Øst-Europa. Rundt ti av de seksten tannlegene i City Dental er polske tannleger som selger



EIER: Mattis Santesson (til venstre) så seg lei på høye tannlegepriser i Sverige. Økonomen startet likegodt sin egen lavprisklinikk. Her sammen med kommunikasjonsrådgiver Harald Ullman.

sine tjenester gjennom egne foretak i Polen. De jobber i Sverige seks måneder av gangen og betaler sin skatt i Polen. Egon Demand AB Tandklinik tar sikte på å rekruttere tannleger fra Øst-Europa som ønsker å etablere seg permanent i Sverige. De er ansatt i Sverige med lavere lønn, som del av en plan for opplæring som skal gi dem muligheter til å jobbe innen Folketandvården. De betaler skatt i Sverige. Andreas Levin er nå også i ferd med å gjøre avtaler med et stort antall tannleger i Polen og Romania, som ønsker å jobbe i Sverige fra januar 2007. Begge klinikkene baserer seg på å skaffe nødvendig utstyr og lokaler til lave kostnader, ved å utnytte stordriftsfordelene som store klinikker og lange åpningstider gir.

Eksempel på priser (NOK/SEK)	City Dental	Egon Demand AB Tandklinik	Folketandvården	Private tannleger, Stockholm (fra – til)
• Undersøkelse + enklere forebyggende behandling	240 (280)	305 (356)	608 (710)	375 (437)–1 523 (1 777)
• Undersøkelse + forebyggende behandling + reparasjon av hull i kinntann	711 (830)	554 (646)	1 504 (1 755)	1 036 (1 209)–2 712 (3 164)
• Undersøkelse + forebyggende behandling + rotfylling + stift og krone (ikke inkludert rotfylningsmaterialer og edelmetaller)	4 156 (4 850)	4 504 (5 256)	6 194 (7 228)	5 666 (6 612)–10 716 (12 504)

(Kilder: Expressen, City Dental og Tandklinik)



POLSK TANNLEGE:
Maria Gorecka er en av flere polske tannleger som bidrar til at svenskene kan få tannbehandling til lavpris – i sitt eget hjemland.

Nytt marked

– Andre private tannleger fryktet at vi skulle ta kunder fra dem, men det har vist seg at vi først og fremst har åpnet et nytt marked. Rundt femti prosent av våre pasienter er folk som ikke gikk til tannlege før, sier eieren og stifteren av klinikken City Dental i Stockholm, Mattias Santesson. Han forteller at enkelte ikke hadde vært hos tannlege på opp til ti år da de kom hit.

– Mange har mye å gjøre med tenene sine, og må ha omfattende behandling. De vet selv at de har dårlige tenner og at det blir dyrt. Flere har vært hos tannlege på forhånd og fått et kostnadsoverslag, og har ventet i kanskje over ett år fra da til de tok skrittet fullt

ut og kom til oss. Det blir ikke gratis her heller, men billigere, sier Mattias Santesson. En annen stor gruppe blant pasientene, rundt 30 prosent, er innvandrere. De fleste pasientene kommer fra Stockholm og nærliggende områder i Sverige, men klinikken har også hatt norske pasienter. På en vanlig hverdag behandler klinikken 150–200 pasienter, og er ifølge kommunikasjonsrådgiver Harald Ullman størst i Sverige, både når det gjelder private og offentlige tannklinikker. Til nå har rundt 15 000 pasienter fått behandling. Klinikken har til sammen 45 ansatte. De fleste er ansatt med svenske lønninger, og betaler sin skatt til Sverige, ifølge Mattias Santesson. Han sier at de lave prisene

først og fremst skyldes stordriftsfordeler og lange åpningstider, og ikke at et titall av de polske tannlegene mottar lavere lønn. Av de 16 tannlegene er fem svenske, en fra Latvia og en fra Hellas. Alle har godkjent lisens til å jobbe som tannlege i Sverige.

Den norske tannlegeforening kjenner ikke til konkrete planer om lignende tilbud i Norge.

– Vi er ikke negative til konkurranse. På et prinsipielt grunnlag kan vi heller ikke diskriminere utenlandske tannleger fordi de ikke er norske. Min eneste innvending, er at polske tannleger bare ville få arbeidstillatelse her seks måneder av gangen. Dersom det oppstår problemer etter en tannbehandling, er det en fordel å kunne gå tilbake til den samme tannlegen, sier president i Den norske tannlegeforening, Gunnar Lyngstad.

Tekst og foto: Sidsel Valum