



Den frie konkurransens pris

1 Norge er vi vant til at østeuropeere kommer for å plukke jordbær – men snart kan de begynne å reparere tenner også. Den svenske lavpriskjeden City Dental søker nå investorer for å starte en stor tannklynke i Oslo. Det norske markedet for tannhelse synes modent for plukking.»

Dette sto det å lese i Kapital nr. 4/07. Forbruker.no og regionavisene hadde uka før en helsides reportasje om tannhelseriser til europeiske lavkostland. Året 2007 har altså startet som fjoråret gjorde, med søkelys på tannlegenenes priser. Mediene opplyser om høye priser på tannhelsetjenester, men samtidig finner Kapital ut at det er lite penger å tjene på investeringer i denne bransjen. Det tror ikke jeg heller at det er. Her til lands har helsetjenesten liten tradisjon for at såkalte «tredjepersoner» skal forsyne seg av lasset. Tannleger tar ikke høyere priser enn at bedriften gir rimelig godt utkomme for den som investerer i og driver sin egen praksis. For det koster å drive tannlegevirksomhet på høyt faglig nivå.

Drift av privat tannlegepraksis er i endring, noe som også var tema for Kapitals artikkel. Som påpekt, kan det være mulighet for besparelser når flere kolleger slår seg sammen med tanke på stordrift. Men hvilken plass er det for investorer? Kan disse bidra med annet enn fokus på utbytte og gevinst hvis de investerer i tannhelsetjenesten? Det er vanskelig å se dette fra mitt ståsted i dag. Tannklinikker har ikke så stort behov for kapital at det er nødvendig med støtte fra storinvestorer, i alle fall ikke når tilgang til rimelig kapital for tiden også finnes andre steder.

Det er derfor nærliggende å spørre seg hvordan en slik kjede, som tenker seg til Oslo, faktisk skal kunne levere tjenester til så mye lavere pris enn det Oslotannlegene i dag gjør. Det hevdes at tannlegelønningene minst skal konkurrere med lønningene i Den offentlige tannhelsetjenesten. Da må det være

de sosiale omkostningene som er lavere i et slikt konsept, sammen med at stor driftsfordeler gir lavere kostnader på innkjøpssiden. Skal dette veies mot forventet utbytte for investorene, kan ikke jeg se annet enn at prisene må presses også hos dem.

Samfunnsodontologene ved universitetet i Oslo har lagt en krevende periode bak seg. I forbindelse med arbeidet med stortingsmeldingen om tannhelsetjenesten i Norge har de samlet inn, analysert og konkludert omkring kostnader, inntekter og arbeidsinnsats hos både allmenntannleger og spesialister. Vi kan fastslå at det «går rundt» for våre privatpraktiserende medlemmer, og det er selvsagt noe vi som forening må være tilfreds med. Men vi kan også slå fast at svært mange påstander omkring privat praksis bygger på myter og løse påstander. De nevnte undersøkelsene viser at tannleger flest har svært edrue priser, og mange ligger med god margin under det som for eksempel fylkeskommunene tar i behandlingshonorar. Det blir derfor interessant å se hvor mye våre nyankommende kolleger klarer å ligge under i pris – og hvor lenge.

Fokus på lavpris – hvis det nå faktisk viser seg at noen er i stand til å levere tannhelsetjenester til vesentlig lavere pris enn hva norske tannleger gjør i dag – kan muligens få pasientgrupper som i dag ikke ser seg råd, til å oppsøke tannlege. Dette er grupper som det uansett bør etableres støtteordninger for. Men ikke minst viktig er det at disse pasientene etablerer god og langsiktig kontakt med tannhelsetjenesten, slik at de kan bli fulgt opp over tid – helst av en behandler som har sett dem før. Kontinuitet er viktig for både pasienter og tannleger.

Det er også viktig at vi som fagpersoner gjør folk oppmerksom på mulige ulemper ved å dra utenlands for å få tannbehandling. For eksempel får man i dag ikke trygdestønad som man kanskje kunne fått ved behandling her

hjemme. Og hvis noe går galt, kan det være problem med både rettigheter og praktisk tilgjengelighet hvis man må ut og reise for å få gjort behandling på nytt.

I NTF har vi vedtatt å arbeide for fri etablering og fri prisfastsettelse. Dermed må vi akseptere konkurranse også fra utenlandske etablerere og fra dem som tilbyr tjenester i utlandet. I Norge betaler den voksne befolkning i stor grad for sin tannbehandling selv. Slik er norsk tannhelsepolitikk, fastsatt av norske myndigheter. Men det er grunn til å tro at vi i årene fremover vil få bedre offentlige ordninger for støtte til tannpleie, slik at alle her i landet kan få nødvendig behandling – fortrinnsvis av norskutdannede tannleger. Det bør være det overordnede målet. For det er et paradoks at «rike» nordmenn reiser på tannhelseriser til land som ikke kan behandle sine egne innbyggere. Likeså at vi gjør oss avhengig av å rekruttere tannleger fra land som har bruk for sine fagfolk til å yte tjenester til egen befolkning. Det må være et mål at vi klarer å utdanne de tannlegene vi selv har bruk for.

Det gjenstår å se om økt konkurranse i de deler av Norge hvor tilbudet er størst fra før, vil ha noen som helst effekt på spredningen av tannleger utover i landet. Så langt er det lite som tyder på en folkevandring av tannleger ut fra storbyene. Jeg har liten tro på at det vil bli resultatet av lavprisetableringer heller. Tannleger er som andre folk. Konkurranse kan de takle. Det må andre virkemidler til for å presse dem ut av markedet, enn si ut i landet. Her ligger utfordringen for alle som er opptatt av at tannhelsetjenester skal være tilgjengelig i hele landet: Få fram de gode stimuleringsordningene, og betal skikkelig lønn. Det er konkurranse om tannlegene – ikke bare om pasientene!

Gunnar Mørstøl