



## Akkurat passe stor

Er det best å være stor, eller er man vel så lykkelig som liten? Tidende besøkte en stor og en størrelsesmessig mer standard tannlegepraksis for å finne forskjellene i måten å drive på.

**T**annlegesenteret Madlagården (TSMG) i Stavanger, åpnet dørene i 1999. Forretningsideen var å dekke pasientenes behov fra a til å under ett og samme tak, visjonen er å bli best i verden.

– Vi er faglig ambisiøse her i huset, det er det som driver oss, sier daglig leder Ulrik Scheen med et lite smil.

– Det er ikke selvgodhet, bare en djerv målsetning, tilføyer han.

Han påpeker at Norge og Norden allerede er ledende innen tannhelse. Så hvorfor sette begrensninger på ambisjonene?

### Partnere

TSMG Madlagården eies og drives av allmenntannlegene Magne Skomedal og Inger-Johanne Nyland (klinikkjef), begge med spesialistkompetanse i im-



Allmennpraktiker og partner i TSMG, Magne Skomedal, er glad for å ha en administrasjon som tar seg av alt det praktiske.



Daglig leder Ulrik Scheen og administrasjonssjef Ellinor Hauge leder Tannlegesenteret i Madlagården (TSMG) som kan tilby pasientene det meste innen odontologi.

plantatprotetikk, og spesialistene Jan Hunsbeth (protetikk), Eirik Salvesen (periodonti) og Annelaug Stensland (kjeveortopedi), sistnevnte er også styreleder. Virksomheten er partnerstyrt, og har ingen finansielle investorer utenfra.

– Det å være partner her er krevende på den måten at man hele tiden må være opptatt av å drive godt. Fordelen er at man kan påvirke hvordan sentret utvikler seg, og at ingen sitter på sidelinja og kun er opptatt av bunnlinja. Vi har hele tiden pasienten i fokus, sier Scheen.

### 40 årsverk

Til sammen jobber det 17 tannleger ved TSMG Madlagården; åtte allmennpraktiserende og ni spesialister. Blant spesialistene jobber fire fast på huset og fem på deltid. Kompetansen dekker så å si alle spesialiteter. Av øvrig tannhelsepersonell er 24 tannhelsesekretærer og seks tannpleiere.

– Vi genererer en del behov for spesialistavdelingen vår selv, men får også henvisninger utenfra. Da behandler vi det pasienten er henvist for og sender vedkommende tilbake til henvi-

sende tannlege. Vi er veldig bevisste på ikke å stjele pasienter, sier administrasjonssjef Ellinor Hauge.

### Administrerere

Hun leder en administrasjon med fire ansatte i til sammen drøye 2,5 årsverk. – Det er en styrke at vi har en administrasjon som tar tak i det praktiske og tilrettelegger for dem som står i produksjon, sier Scheen.

– Hos oss kan tannlegene konsentrere seg om odontologien mens administrasjonen tar seg av alt det andre.

– Det viktigste for meg er at jeg ser menneskene. Jeg går alltid en morgenrunde og snakker med folk om det de er opptatt av for tiden. TSMG skal være en god leverandør av tjenester og en trygg arbeidsgiver, fastslår Hauge, som har vært med på å bygge opp TSMG fra starten av.

### Kursing

Madlagården legger stor vekt på kompetanseutvikling. Dette gjelder for tannleger og tannpleiere, så vel som tannhelsesekretærer. De aller fleste tannhelsesekretærene er autoriserte.

– Når vi sier at vi har faglige ambisjoner, så får dette konsekvenser for hvordan vi disponerer våre aktiva. I lønssystemet vårt honorerer vi det vi kaller kompetansetillegg. Vi stimulerer til å delta på kurs, enten det er lokale kurs i regi av Rogaland Tannlegeforening, eller landsdekkende kurs i regi av Den Norske Tannlegeforening. Vi vil delta der det skjer, og reiser alltid med en stor delegasjon til Landsmøtet, sier Scheen.

### Internopplæring

En halv dag i måneden stanses all produksjon for internopplæring. Det kjøres da faglige program for alle yrkeskategoriene – eller et fellestema som berører alle, og en gang per uke holder tannlegene en utvidet lunsj med kassumøte. Her diskuteres ett eller flere kasper på tvers av fagområdene.

– I tillegg arrangerer vi i begynnelsen av januar og september et program vi kaller Back in Business, forteller Scheen.

– Programmet har som mål å få opp turtallet etter ferien. På disse møtene informerer ledelsen blant annet om fokusområder det neste halve året.

### Lagspiller

Magne Skomedal, allmennpraktiker og partner i TSMG Madlagården, ser helt klart fordelene ved å jobbe i en stor praksis:

– Pasientene får et bredere tilbud ved at vi besitter så mye kompetanse under samme tak og samarbeider tett. Det er også flott å kunne dra på sommerferie uten å måtte bekymre seg for praksisen. Jeg vet at andre tar hånd om pasientene mine på beste måte mens jeg er borte. I tillegg har vi en administrasjon som tar seg av alt det praktiske. Det er en kjempefordel, understreker han.

– Den som skal jobbe i en stor praksis må like å spille på lag. Er du samarbeidsvillig, vil du ha stort utbytte av å jobbe i et miljø som jobber tverrfaglig. Slike personer vil trives, sier Skomedal.



– Den største utfordringen er å få tid til alt det administrative, sier allmennpraktiker og praksiseier Anders Godberg.

### Fint å være stor

TSMG Madlagården er sammensatt av mange ulike faglige og menneskelige kvaliteter. Foretaket legger stor vekt på å ansette de riktige personene, og har så langt blitt belønnet med en stabil personalgruppe. Folk blir i Madlagården.

– Vi føler at vi nå har nådd vår optimale størrelse. Skrekken er å bli så store at det blir byråkratisk og upersonlig. Hittil har vi klart å skape en god bedriftskultur med lave terskler, hvor en yngre tannlege ikke behøver å være redd for å banke på hos en eldre kollega. Vi har mye sosial aktivitet; felles reiser, og arrangementer til jul og sommer. Her hos oss er det mye latter og vennlighet. Det, sammen med vår faglige styrke, skaper resultater, avslutter Scheen.

### Ventelister

Hos tannlege Anders Godberg i Sarpsborg er klokken blitt ti minutter over fire. Dagens siste pasient har betalt og gått, og sekretærene er snart på vei hjem. Praksiseier Godberg er også fer-

dig for dagen, kun et intervju med Tidende gjenstår.

– Vi har ventelister, så egentlig kan jeg jobbe så mye jeg vil. Men jeg forsøker å unngå det. Som regel er jeg ute av kontoret for halv fem, forteller han.

### Hektisk hverdag

En god del overtid blir det likevel, både på kveldstid og i helgene. For det er mye å ta stilling til for den som driver egen praksis.

– Det er møter med regnskapsfører, gårdeier og advokater, finlesing av kontrakter og HMS-arbeid, for å nevne noe. I tillegg er det hele tiden spørsmål å svare på, både utenfra og fra ansatte. Heldigvis har jeg dyktige sekretærer som tar seg av alt det praktiske hva pasientene angår, men mange av beslutningene er det likevel jeg som må ta, sier Godberg.

– Den største utfordringen er å få tid til alt. Jeg har ikke nok omsetning til at det lønner seg å ansette en administrator, kun en regnskapsfører som tar seg av tallene. Resten er helt avhengig av meg, som eier. Den største forskjell-

len på å drive stor og liten praksis, er nok at jeg i tillegg til å jobbe for fullt med faget, også må gjøre alt det administrative. Det er ikke alltid like lett når timeboka er stappfull, sier han.

### **Faglig tyngde**

Godberg virket blant annet som distriktstannlege i Nord-Norge og assistenttannlege ved to privatklinikker på Østlandet, før han kjøpte praksisen i Sarpsborg for tre år siden. Ved siden av ham selv, består arbeidsstokken av en assistenttannlege, tre tannhelsesekretærer på fulltid, en tannpleier i halv stilling og en tannhelsesekretær på deltid.

Hver fredag er det allmannamøte, hvor alt fra HMS-problematikk til egnet sted for sommeravslutningen blir diskutert. Med unntak av én, er alle tannhelsesekretærene autoriserte, og Godberg selv har nylig gått på kurs i regi av DNF og fått spesialkompetanse i implantater.

– Vi er alltid med på NTFs landsmøte, og finner vi noe av interesse lokalt, sørger vi for å kurse oss. Vi er opptatt av at vi hele tiden skal være faglig oppdaterte, sier Godberg.

– Kunne du tenke deg å jobbe i et fellesskap med større tverrfaglighet?

– Ja, muligens, men under riktige betingelser. Det er mange tannleger som har veldig sterke meninger om mangt. Før man går inn i et slikt samarbeid, må det være helt klare retningslinjer for hvordan klinikken skal drives. Jeg kjenner flere som har forsøkt og mislyktes. Mange er av den oppfatning at det kun er de store klinikkene som kan drive effektivt, men slik er det ikke. Hos oss er vi to tannleger og en håndfull sekretærer, noe som gjør det enkelt å trekke i samme retning, sier Godberg.

### **Tett samarbeid**

I følge Godberg, er det av største betydning at han og assistenttannlegen har sammenfallende syn på hva som er god behandling, og hvilken standard man skal jobbe etter. Det er også viktig å være samkjørte når det gjelder valg av instrumenter og utstyr.

– Selvfølgelig er det rom for noen forskjeller, men alt blir mye enklere når vi kan bruke det samme komposittet og det samme avtrykksmaterialet. Vi må i det hele tatt være enige om det meste hva jobb angår, fastslår Godberg, som tilføyer at assistenttannlegene har det godt:

– Assistenttannlegen kan tjene vel-

dig godt, og slipper samtidig unna det administrative. Som eier må du sørge for at han eller hun har nok pasienter, riktig utstyr og sekretær. For meg er det likevel best å være eier, og jeg har aldri angret på at jeg kjøpte denne praksisen. Det kommer nok an på hvilken type du er. Hvis du liker å få siste ordet, da er eierskap noe for deg, sier Godberg med et lurt smil.

### **Pasienten i fokus**

Siden pågangen av pasienter er stor, regner Godberg med på sikt å måtte kjøpe større lokaler og ansette enda en tannlege.

– På grunn av etterspørselen vil det nok fremtvinge seg en utvidelse. Men det er ikke noe poeng i seg selv å vokse; det kan være et problem å finne en assistenttannlege som kjemien stemmer med, og som står for det samme som meg faglig. Det viktigste for meg er tross alt at pasientene våre får den beste behandlingen, ikke hvor stor praksis jeg driver, slår Godberg fast.

*Tekst og foto: Tone Elise Eng Galåen*