

Egen praksis og forbeholden optimist

Erland F. Jensen har kjøpt klinikk på Grønland i Oslo. Som fersk praksiseier og eneste tannlege på klinikken har han mer enn nok å sette seg inn i – og han har pusset opp, investert i nytt og brukt utstyr og laget et ekstra behandlingsrom. I tillegg driver han nettbutikk og importerer og selger tannlegeutstyr.

  ELLEN BEATE DYVI

– Det er mye å sette seg inn i som praksiseier, og jeg savner ofte et sted å henvende meg når jeg trenger hjelp og informasjon. Jeg spør kolleger og søker svar i grupper på sosiale medier, og finner ut av det. Samtidig savner jeg et sted der ressurser og forklaringer er samlet. NTF ville vært et naturlig sted for dette, og det er absolutt noe å hente der, og samtidig ikke nok. Jeg savner det jeg egentlig trenger, det konkrete og håndfaste.

Jensen er imidlertid ikke en som klager og er misfornøyd uten selv å gjøre noe. Han er tillitsvalgt både i Oslo Tannlegeforening (OTF) og i NTF sentralt, som henholdsvis sekretær og 1. vara til NTFs hovedstyre.

– Jeg vil gjerne bidra til at OTF og NTF er eller blir det vi trenger, vi som kjøper vår egen praksis og starter opp for oss selv. Vi som er den lille mannen i gata stiller på sett og vis bakerst i alle køer, samtidig som vi får de dårligste tilbudene fra utstyrsleverandørene. Kanskje vi kan få til noen fellesløsninger i et godt kollegialt fellesskap. Jeg vil gjerne at vi skal kunne jobbe sammen om ting, selv om vi er konkurrenter. Et godt nettverk er gull verdt og det er jeg i ferd med å skaffe meg. De jeg studerte med i Polen har jeg

ikke mye kontakt med. Vi var 18 jenter og to gutter fra Norge som gikk sammen, og nå er vi spredt for alle vinder.

– Det ideelle for den som skal etablere seg er forresten å finne en erfaren eier som kan fungere som mentor og sparringspartner i en overgangsperiode. En glidende overgang fra gammel til ny eier er det beste, slik jeg ser det, og sånn ble det dessverre ikke for meg. Jeg har vært alene fra første stund, og er blitt kastet ut i det. Det har vært veldig lærerikt, men det er ikke noe jeg nødvendigvis anbefaler andre å gjøre. Det er nesten for omfattende, og for mye ansvar for en som ikke har erfaring. Men det lar seg gjøre.

– Hvordan ble det til at du kjøpte akkurat denne praksisen?

– Det var litt tilfeldig. Det vil si, etter å ha jobbet noen år i det private, først i Florø og siden på Hamar, etter at jeg var ferdig utdannet i 2013, var jeg i 2020 kommet til at jeg ville inn på eiersiden. På det tidspunktet hadde jeg kontrakt med en større klinikk i Hamar, der jeg gjerne ville fortsatt hvis jeg kunne kommet inn på eiersiden. Det var imidlertid uaktuelt, så jeg begynte å se meg om etter noe annet, og

nå siktet mannen fra Leirsund nord for Lillestrøm seg inn mot Oslo.

– Det viste seg å være litt lettere sagt enn gjort. Når kjedene forsyner seg av kvalitetsklinikker som de gjør, i tillegg til den store konsolideringen som skjer i markedet, er det ikke så mange praksiser igjen til de av oss som ønsker å bli klinikeiere. Det er rett og slett ganske kjedelig. Og jeg synes de har en fin regel i Danmark, hvis jeg har forstått det riktig – der må det være en andel på minst 51 prosent tannlege på eiersiden.

– Den første klinikken jeg ble interessert i å kjøpe var en større klinikk øst i Oslo. Den glapp for meg, i det jeg vil kalle en høyst uoversiktlig prosess. Det var en opplevelse av at det var mange om beinet, og noe jeg vil kalle ville vesten eller Texas. Som kjøper hadde jeg null innsikt i prosessen som bar preg av mangel på alt som heter reguleringer. Opplevelsen var at selger satt på absolutt alle kortene og kunne styre prosessen helt som hen ville. Plutselig fikk jeg vite at det var kommet et høyere bud enn mitt, uten at jeg hadde mulighet til å sjekke om det stemte. Klinikken glapp i hvert fall og gikk til en annen, og jeg var på leting igjen.

Da dukket klinikken på Grønland opp. Og det ble min mulighet. Her har jeg kjøpt uten å måtte ha lånefinansiering i banken, og det er jeg godt fornøyd med. Takseringsutvalget i OTF var inne i bildet, og jeg mener de var kommet frem til en fornuftig pris, for pasientporteføljen, som er den største verdien, og praksisen som sådan. Det samme gjaldt for den første klinikken jeg var interessert i å kjøpe også. Det virket som den også var helt riktig priset.

Vurderer alle kostnader nøye

– Jeg overtok under covid, og har så langt drevet uten å ha noen ansatte. Ansettelse er noe av det skumleste man gjør som liten klinikeier, da kommer store forpliktelser, utgifter og potensielle problemer på løpende bånd.

Erland F. Jensen er nyetablert med egen praksis på Grønland i Oslo, og savner en ressursbank med alt en trenger å vite som praksiseier.



Han som drev praksisen før meg hadde trappet ned en stund, så selv om jeg har beholdt mange av hans pasienter trenger jeg å bygge meg opp med nye og yngre pasienter. Det er jeg i ferd med. De jeg overtok er stort sett voksne, og der er det en del å gjøre, i hvert fall med enkelte. Noen er forsvunnet, noe som er helt naturlig at skjer ved en overtakelse. Det er heller ingen hemmelighet at det er stor konkurranse om pasientene i Oslo. Jeg ville for eksempel aldri tatt sjansen på å starte helt fra scratch i et nytt lokale uten å overta en pasientportefølje.

Jeg synes ellers det er hyggelig å drive på Grønland, med pasienter fra mange ulike steder i verden. Jeg møter interessante mennesker hele tiden. Og det er hyggelig å drive et sted der det har vært tannlege til alle tider. Han som jeg kjøpte av overtok etter en dame som var her i mange år. Det har visst vært tannlege her i hundre år.

– Det er utvilsomt en del utgifter forbundet med oppstart. Klinikken jeg overtok hadde både oppussingsbehov og trengte fornyelse på utstyrssiden. Jeg har rett og slett kjøpt en del brukt utstyr. Det eneste som er nytt er en kompressor, som jeg leaser. Jeg har importert noe selv også, for å få ned prisen, og samtidig startet en nettbutikk.

Tanken var at dette skulle hjelpe mindre klinikker med å få tak i nødvendig og moderne utstyr, uten at det skulle føre til et gigantisk finansieringsbehov der man må være obs på alle løpende utgifter. Nettsiden (sDental.no) får en ordre her og der, og poenget er ikke å tjene penger. Tanken er at siden skal gå i null over tid.

En kuriositet er at det har vært bestillinger fra andre yrkesgrupper, blant annet fra veterinærer, som trenger rotfyllingsutstyr og herdelamper. Den så jeg ikke komme. Men det er klart det er behov for tannbehandlingsutstyr til dyr også.

– Nettbutikken er ikke det jeg bruker mye tid på. Det krever en overskuddsenergi, som jeg ikke har akkurat nå i tillegg til alt annet. Det er myndighetskrav og mye papirarbeid i forbindelse med praksisen også. Det koster å sette det bort, så jeg gjør mye selv. Alt skal læres.

– Jeg må også si jeg er ganske spent på hva som kommer i forbindelse med Tannhelseutvalget som skal avgi sin innstilling i juni. Det er mange variabler og en god del uvisshet for tiden – og jeg er forbeholden optimist, sier Erland F. Jensen.

Klokka 0000 på utgivelsesdato

www.tannlegetidende.no