

Utfordringen som skapte milliardbedrift

Siden oppstarten har Dental Sør hatt en omsetning på svimlende 1,2 milliarder kroner. Og det begynte med en tilfeldighet og drivkraften i en unggutts dysleksi.

og hører boret nærme seg med den umiskjennelige lyden av lovet smerte. Du kaldsvetter og kan for melig allerede føle den ubegripelige massakren munnen nå skal utsettes for. Så går det opp for deg; Tannlegestolen, innredningen og resten av tannlegeutstyret er levert av mandalsbedriften Dental Sør. Frykt og smerte forsvinner ut døren til det lekke designbehandlingsrommet. Resten av oppholdet blir en lek.

– Vel, om ikke det skulle gå fullt så smertefritt, er da i hvert fall sannsynligheten stor for at nettopp vi har levert utstyret. Vi har i hvert fall bidratt ganske betydelig til at Norges tannleger og deres pasienter har en noe bedre hverdag, sier gründer Thomassen.

Blant de tre store

Dental Sør er sammen med Norsk Dental Depot og Jacobsen Dental

de tre store aktørene i det spesielle markedet. I tillegg til «unit-ene», altså arbeidsstasjonene med stol, alle «armene», spytteskålen og lyset du blir liggende og stirre i, har firmaet egen «tannlegekontorarkitekt».

– Vi tegner flere tannlegekontorer en noen andre i Norge, sier Thomassen.

I nytt bygg på Saltverket har Dental Sør en utstilling som mer minner om det du vil se hos en kjøkkenleverandør. Her står nå skinnende uniter fra danske Heka og tyske KaVo. Slike arbeidsstasjoner koster mellom 250.000 og 500.000 kroner, avhengig av hvor mye «støsj» du som tannlege ønsker.

Skrur seg inn

De har sju servicesentre, fra Mandal i sør til Trondheim i nord. Til sammen har de 33 ansatte fordelt på avdelingene, med 17 ansatte på hovedkontoret i Mandal. En svært viktig del av de 33 er serviceteknikerne. De har to i hver av byene Stavanger, Bergen, Trondheim og Mandal, sju i Oslo og én i Porsgrunn.

– Jeg pleier å si at vi «skruer oss inn hos tannlegen». For det er på mange måter nettopp service vi selger. Vi vinner stadig offentlig utlyste anbud, og har per i dag avtaler med 14 av 19 fylker. Flere kontrakter har vi vunnet flere ganger på rad, og vi er den største leverandøren til de tre norske universitetene, med samlet leveranse på flere hundre uniter. Universitetsavtalene utgjør det vi kaller dentalbransjens hat trick. Men det sier seg selv at uten et godt fungerende servicetilbud ville vi ha mistet et vesentlig salgsargument, sier Thomassen.

– Og det nyter det private også godt av?

– I høyeste grad. Da vi allerede er lokalisert over store deler av Norge, via de offentlige kontraktene, vil vi jo være der for det private markedet også, sier Thomassen.

En paradoksal drivkraft

52 år gamle Jan Thomassens store utfordring under oppvekst og stu-



Tannsuksess: Han gjorde fokus på tannlegenes arbeidshverdag til suksessbedrift. Nå er han blant de tre største leverandørene av tannlegeutstyr.

dietid ble som sagt også en viktig drivkraft.

– Jeg vokste opp en tid der «dysleksi» fremdeles ikke var noe skolelære forholdt seg til. Ble sendt til

logoped og sendt ut igjen med beskjed om at jeg jo «kunne lese». Det var jo ikke nytt for meg. Det var skrivingen jeg slet med. Det preget da også både hele grunn-

skolen og tiden etter, sier Thomassen.

Det gikk trått på skolen inntil han skjønte at elektrofag og svakstrøm lå for ham. Han fikk bestemannsprisen på elektro grunnkurs i Risør. En helt ny erfaring for unge Thomassen som ikke var vant med å hevde seg på skolen. Og etter litt påtrykk fra tanten, var dermed veien heller ikke lang til jobb i Televerket, der han stadig steg i gradene.

– Så var det min onkel, tannlege Roar Larsen som i 1983 skulle skaffe seg en ny unit fra en leverandør i Oslo. I mangel på servicefolk på Sørlandet, ba han om hjelp av meg til å montere unitten. Jeg sa jeg skulle prøve å finne ut av det. Og fikk det til. Tror forresten det er noe som preger en del dyslektikere; en økt drivkraft og et ønske og behov for å få noe til.

Han fikk samme oppgaven i Farsund, og snart utstyrte han et større senter i Kristiansand med seks uniter og utstyr til en verdi av hele 2,5 millioner. Og derfra var det ingen vei tilbake. Etter 10 år i Televerket gikk han ned til 50 prosents jobb som telemontør i 1988. Året etter tok han spranget fullt ut, gjorde tannlegeutstyr til fulltidsbeskjeftigelse, og kunne ganske snart ansette den første. Siden da har det bare godt opp-

over. Thomassen forteller at fra den spede begynnelsen i 1983 har Dental Sør og underselskapene omsatt for om lag 1,2 milliarder kroner.

Ny «jobb»

Thomassen har et skilt med påskriften «Truckfører» stående på døren til kontoret. Kanskje et uttrykk for en begynnende langsiktig nedtrappingsplan.

– Og for en tid tilbake overlot du ledervervet til andre?

– Ja. Jeg kom til et punkt hvor det sa stopp. Jeg traff nok ikke den berømmelige veggen, men hadde god visuell kontakt med den. Det er definitivt ikke noen 9 til 4-jobb å etablere et firma, noe jeg heller aldri trodde det skulle være, men

det er viktig å ta signalene i tide, og endre kurs. Løsningen ble å ansette daglig leder, og jobbe meg selv og Dental Sør ut av gründerfasen.

Da Dental Sør og Thomassen vokste ut av bygget på Vestnes og bestemte seg for å bygge på Saltverket, så ble det et nytt interessant prosjekt for Thomassen.

– Jeg la nok ned minst et årsverk på det og mener resultatet er blitt kjempebra. Og det er viktig, å kunne være fornøyd, altså. Jeg har i høyeste grad grunn til å være det, sier Thomassen.

– Hvordan opplever du å bli en av kandidatene til Æresgründerprisen?

– Jeg er både oppriktig stolt og beæret over det, sier Thomassen.

◆ FAKTA

Dette er Æresgründerprisen

- En videreføring av Gründerprisen som ble etablert 2009 i et samarbeid mellom Lindesnesregionen Næringshage, SpareBank 1 SR-Bank og avisen Lindesnes. For 2013 har arrangørene valgt å jubilere, og deler ut første «Æresgründerpris», 20. februar. Frist for å sende inn forslag til kandidater var satt til 24. januar.
- Prisen, et kunstverk finansieres av SpareBank 1 SR-Banks gavefond.
- Juryen i år består av Are Østmo (Lindesnesregionen Næringshage), Anne Lise Aukland (SpareBank 1 SR-Bank), Alf Arne Nøsted (Mandal Industriforening) og Per Henrik Didriksen (Lindesnes avis).

Av DAG LAUVLAND

MANDAL: – Dysleksien ble gjennom hele barne- og ungdomsskolen et alvorlig hinder for mine prestasjoner. Og ingen oppdaget hva det dreide seg om. Samtidig har dette hinderet også vært min viktigste drivkraft, sier Jan Thomassen.

Bedre tannlegehverdag

Du har tatt plass i tannlegestolen



Morgenmøte på Dental Sør: Fra venstre: Petter Hærås, Grete Frostestad, Lena Holmegaard Winje Christensen og Ørjan Fjeldsgaard Hagen på logistikk og lager. Nærmest til høyre, Tone Thomassen Egeland på lager og kontor.



Roterende enheter: Et såkalt vinkelstykke til tannlegebor. Denne «roterende enheten» jobber med hele 350.000 omdreininger, og koster om lag 10.000. En stor salgsvare for Dental Sør.



Designplater: Som i en hvilken som helst kjøkkenforretning finner man et utvalg vareprøver på benkeplater.



Nytt praktbygg: Byggingen av det nye Dental Sør-bygget på Saltverket ble en stund heltidsbeskjeftigelse for Thomassen. Og fornøyd ble han.