

Gjorde hobby til millionbutikk

I 1983 ble svakstrømsmontøren Jan Thomassen bedt om å hjelpe sin tannlegekonk med monteringen av hans nye tannlegestol. Seks år senere sa han opp jobben i Televerket for å linære seg på salg av utstyr og forbruksprodukter til tannlegekontorer. I dag har Dental Sør 36 ansatte i avdelinger og datterselskaper over hele landet.

Dental Sør er en av suksesshistoriene som viser at det er mulig å gjøre hobby om til millionbutikk. Fem år etter at Thomassen etablerte bedriften tok hobbyen så mye tid at han måtte trappe ned til 50 prosent stilling, og året etter forlot han jobben i Televerket.

- Forklaringen på vår suksess ligger i hardt og målrettet arbeid, med fokus på service og kundetilfredshet. Dette har vi klart, takket være dyktige og engasjerte medarbeidere. At familie og venner trodde jeg var gal som sluttet i en "sikker" jobb i staten, gjorde bare ønsket om å lykkes sterkere, sier Jan Thomassen.

I 2006 var omsetningen i Dental Sør 120 millioner kroner, en økning på 30 millioner kroner fra året før. Gruppen er blant de største i Norge på tannlegestyr. Siden 2005 har Dental Sør også solgt forbruksmaterieil, det vil si engangsprodukter som bor og bomulldotter, og er dermed totalleverandør til det dentale markedet. På kundelisten står blant annet universitetene i Oslo, Bergen og Tromsø. Kundene fordeler seg med 50 prosent hver i offentlig og privat sektor.

Stor organisasjon – samme pensjon

I fjor fikk de ansatte i Dental Sør obligatorisk tjenestepensjon (OTP) i Nordea Liv, og hele avtalen ble etablert på web. Økonomsjef Tom Berentsen fremhever nettløsningene som den viktigste utløsende faktor for at valget falt på Nordea Liv.

- Vi er en relativt kompleks organisasjon. Vi har hovedkontor i Mandal og salgs- og serviceavdelinger i Oslo, Stavanger og Trondheim. I tillegg kommer delvis eide datterselskaper for henholdsvis Laboratorieutstyr, Røntgen og Forbruk, samt salgs- og serviceselskaper som dekker Bergen, Telemark og Nord-Norge. Vi ønsket den samme pensjonsløsningen for alle avdelinger og datterselskaper, med full oversikt over alle avtaler i ett skjerm-bilde. Det lot seg ordne i Nordea Liv, sier Berentsen.



Helt greit med obligatorisk tjenestepensjon

Dental Sør har ikke hatt pensjonsordninger tidligere, men har hatt gode relasjoner til Nordea Bank og Nordea Finans.

- Løven om obligatorisk tjenestepensjon var helt greit for oss. Vi ønsket å sikre de ansattes pensjonstilværelse på en eller annen måte, og når denne endringen kom som en pålagt lov, var vi tidlig ute med å sondere de ulike tilbudene. En av kjøpphestene til Jan Thomassen har alltid vært å sikre et godt miljø og en god stemning i firmaet, noe han har klart. - Vi er stolte av det uformelle miljøet vi har her. Jeg tror også nettopp miljøet er en av de viktigste årsakene til at vi ikke har hatt turnover av betydning. Det er flott å kunne bidra til at våre gode medarbeidere får noe mer i pensjonsinntekt enn det som kommer fra folketrygden, sier Berentsen.

Dental Sør betaler det obligatoriske innskuddet på 2 prosent av lønn over 1 G, og de ansatte har



I Dental Sør settes trykkel og humør på arbeidsplassen i busset. Her er den blide gjengen nesten fulltallig.

Gründer Jan Thomassen har gjort kjempesuksess med salg av tannlegestyr og forbruksprodukter. På bildet til venstre sitter han trygt plassert i tannlegestolen. Dental Sør er også engasjert i humanitært arbeid, og sender brukt utstyr til Haydom i Tanzania (bildet til høyre).

besluttet å betale inn et like stort beløp fra egen lomme. Etter at det første pensjonsinnskuddet for hver enkelt var innbetalt, anbefalte økonomisjefen de ansatte om å plassere pengene i Nordea Vekstpensjon. - Dette fondet har høy aksjeandel og gir god avkastning, i tillegg til at Nordea garanterer at den utbetalte pensjonen aldri kan bli lavere enn innskuddene vi har betalt inn. Jeg tror de aller fleste har satsset på denne løsningen, sier han.

Tannlegestyr uten grenser

Da gründer Jan Thomassen fikk spørsmål om å bidra til etablering av et tannlegekontor av Ole H.E. Olsen, ildsjel og medisinsk ansvarlig for Haydom Lutheran Hospital i Tanzania, inngikk han et "veddemål". Dersom Olsen besørgt tannlegekontoret ferdig bygd, så skulle Thomassen reise ned og montere utstyret.

Dette ble innledningen til "Tannleger for Haydom" hvor Dental Sør har påtatt seg ansvaret for å skaffe alt nødvendig materieil til driften,

samt å engasjere seg i å skaffe frivillige tannleger som kan tenke seg å hospitere ved klinikken i noen uker.

- Dette er et ypperlig humanitært engasjement som engasjerer både internt og eksternt i bedriften, og er fantastisk mye morsommere enn å selge lodd, sier Thomassen.

- Det er ikke sånn at vi kvitter oss med utstyr som er ubrukelig. Her i Norge har vi generelt svært høy standard på utstyr i helsevesenet. Dette gjenspeiler seg også på tannlegekontorene, så når man oppgraderer er ikke det nødvendigvis fordi det gamle utstyret ikke fungerer lenger. Det har snarere med den teknologiske utviklingen å gjøre. Vi organiserer også utplassering av tannleger som ønsker å jobbe frivillig, mye etter samme modell som Leger Uten Grenser. Et sted som Haydom hadde kanskje ikke hatt noe tannhelsetilbud i det hele tatt hvis ikke vi hadde kommet på banen, avslutter Dental Sør-gründeren.