

Kinesiske tenner tar over den norske tanngarden

Import slår ut tanntek

Gullalderen er over. Stadig flere nordmenn går med billige tenner og annen tannteknikk fra Kina. Nå står norske tannteknikere i fare for å bli radert ut. Det går utover mange pasienter.

PAAL EVEN NYGAARD
paal.even.nygaard@sb.no

I Jernbanealleen i Sandefjord legger Vaila Elgesem siste hånd på verket av en ny tannprotese. Den er bestilt av en lokal tannlege.

Men slike jobber har det blitt stadig færre av. Fra 2013 til 2015 er omsetningen redusert fra 3,1 millioner kroner til 2,3 millioner kroner. Og nedgangen for hennes Sandefjord Tannmakeri har fortsatt inn i 2016.

Nå har Elgesem måttet si opp to av fire ansatte.

- Jeg kan ikke legge på prisene, for da taper jeg enda mer arbeid. Prisene har stått stille i fem år, og jeg har måttet kutte kostnader. Det er uvisst hvor lenge vi kan fortsette med en slik utvikling, men vi gjør det vi kan for å overleve, sier 51-åringen, som startet firmaet i 1998.

Gjelder også flere andre

Hun er langt fra alene om å slite. Multident, også det et sandefjordsfirma, hadde opprinnelig fire ansatte. Nå er det bare innehaveren igjen, og han har måttet flytte kontoret hjem for å spare kostnader. Hos Hafstad Tannteknikk var de tre, nå er bare innehaveren igjen.

Den samme utviklingen har skjedd i Larvik, i Tønsberg og i resten av landet.

Hovedforklaringen er billig import, som oftest fra Kina, der prisene ligger på det halve (se fakta).

Tannleger priser ulikt

Bildet er likevel mer komplisert. Det er tannlegene som bestiller tannteknikk. De kan velge et norsk firma, eller de kan velge import. Noen ganger gir det lavere sluttregning til pasienten, andre ganger blir regningen den samme, men fortjenesten til tannlegen desto høyere.

- Ja, noen tannleger importerer for å tjene mer selv. Hos oss blir regningene spesifisert, og lavere priser kommer pasientene til gode, mens andre har faste priser på protetisk arbeid med tannteknikk, enten det er import eller ikke, sier tannlege Arnt Helge Dybvik, med praksis i Sandefjord.

Han anbefaler pasientene å bruke norske tannteknikere, som de selv kan velge å gjøre, selv om prisen er høyere. Dybvik bruker fem forskjellige nor-



FÅR STØTTE: Tannlege Arnt Helge Dybvik bestiller ofte tannteknikk fra Sandefjord Tannmakeri og Vaila Elgesem. I bakgrunnen sitter tannteknikerne Elisabeth Bostrøm og Martin Voigt.

BEGGE FOTO: PAAL EVEN NYGAARD



HÅNDVERK: I motsetning til i mange andre land, er tannteknikere autorisert helsepersonell i Norge.

ske laboratorier, avhengig av hva de er gode på. Ofte velger han Sandefjord Tannmakeri.

- Vaila er en kunstner, og jeg er ikke så god i kinesisk språk, sier Dybvik.

Med kunstner sikter han også til kvalitet. Han vet hvilke materialer hun bruker, og kan på svært kort tid få gjort tilpasning-

ger, for eksempel på farge, dersom det er nødvendig eller ønskelig. Det er en viss forskjell i avstanden fra Aagaards Plass til Jernbanealleen, sammenliknet med avstanden til Kina.

- Kommunikasjon med en norsk tanntekniker betyr mange ganger alt for et vellykket arbeid, sier han.

Laveste pris gjelder

Nok et forhold kompliserer bildet. Dersom det er behov for tannteknikk for personer under 18 år, dekkes alt av det offentlige. For pasienter opp til 21 år dekkes 75 prosent. Den offentlige tannhelsetjenesten får sine bevilgninger gjennom budsjettene, og der er det laveste pris som gjelder. Det betyr ofte import.

Det offentlige kan også dekke tannlegeregninger og tannteknikk for andre, som sosialklienter, innvandrere, institusjonspasienter og personer innenfor rusomsorgen. Dette er pasienter som behandles av private tannleger, og som kommer med prisoverslag.

Dersom prisene ligger over fastsatte takster, eller blir ansett å være for høye, blir tannlegene bedt om å redusere regningen. Dette skjer etter at prisoverslaget er vurdert av en rådgivende tannlege.

Dermed kan det ende med import av tannteknikk.

- Den dagen vi står uten Vaila og andre norske tannteknikere, kan pasientene gå tannløse i dager og uker på grunn av post-

gangen til og fra Kina, sier Dybvik.

Nav kan få regningen

I mange tilfeller kommer pasienter til Vaila Elgesem og spør om tilpasninger av sin importerte tannteknikk. Da er det ingenting hun kan gjøre, fordi hun ikke vet hva slags materialer som er brukt, og hvilken behandling, som temperatur, de ulike materialene har hatt.

- Hvis politikerne bare sier «dette kan vi hente i Kina» forsømmer de pasientene. Og vi blir arbeidsledige og må gå på Nav, sier Elgesem.

- Det er å flytte pengene fra ett offentlig budsjett til et annet, sier Dybvik.

Han mener også at Norges Tannteknikerforbund og Norsk Tannlegeforening gjør for lite for å sikre framtida for norske tannteknikere.

- De er begge svake foreninger. Derfor burde de jobbe sammen i denne saken, sier Dybvik.

(Helse- og omsorgsdepartementet har foreløpig ikke besvart henvendelsen fra Sandefjords Blad om denne saken)

knikere



Presses til import

Styreleder Karen Tveitevåg i Norsk Tannteknikerforbund (NTTF) bekrefter utviklingen i bransjen de siste årene.

PAAL EVEN NYGAARD
paal.even.nygaard@sb.no

- Bransjen har i tillegg også gjennomgått store endringer i produksjonsprosessene, og mange har gått over til mer digitalisert produksjon for å øke effektiviteten. Sammen med økende import av tannteknik har det ført til at bransjen har krympet betraktelig, sier Tveitevåg.

Utviklingen har gjort at mange småbedrifter er forsvunnet. En annen konsekvens er at det har blitt større bedrifter fordi nye produksjonsmetoder krever større investeringer. Og prispresset gjør at mange av medlemmene tilbyr import i tillegg.

- Det er trolig ikke en ønsket situasjon for alle i bransjen, sier styrelederen om egenimporten.

Hun bekrefter også at de offentlige innkjøpene fra lavkostland er en pådriver i det private markedet. Takstene for refusjon fra det offentlige er satt for lavt til å dekke norskprodusert teknikk.

- Vi går ut fra at det er bevisst. De private tannlegene blir dermed tvunget til å kjøpe fra utlandet til pasienter som har rett til refusjon fra det offentlige. Det er også et paradoks at heller ikke pasienter som betaler for sin behandling får velge selv, noe vi mener de absolutt bør ha



STYRELEDER: Karen Tveitevåg i Norges Tannteknikerforbund

FOTO: PRIVAT

rett til, sier Tveitevåg.

Kommunikasjon

Foreningen har ingen holdpunkter for å si at kvaliteten på importerte tannerstatninger er dårligere enn norske når det kommer til materialvalg og holdbarhet. Men behandling handler om mye mer. Det handler om god kommunikasjon, oppfølging og korrekt tilpasning av valgte løsninger, påpeker Tveitevåg.

- Oppfølgingen av et samarbeidende tannhelseteam i Norge er på et helt annet plan. Det er vel som med alt annet man kjøper. Velger man det billigste, regner man ikke med å få samme produkt som om man velger det dyreste.

Dette er informasjon foreningens medlemmer så langt det lar seg gjøre forsøker å formidle til pasientene, i samarbeid med tannlegeforeningen. Det gjør

det enklere å tilfredsstille et økende krav fra pasientene om estetikk, farger og ansiktsform.

- Jo tettere kontakten er mellom pasient, tannlege og tanntekniker, desto bedre blir sluttresultatet, sier Tveitevåg.

Som ett av få land i verden er norske tannteknikere registrert som helsepersonell. Det setter krav til faglig oppdatering gjennom kurs og samlinger. Tveitevåg avviser kritikken fra Elgesem og Dybvik om at foreningen ikke gjør nok, og viser til at foreningen er liten og at informasjonskampanjer er kostbare. Nettopp derfor er de avhengige av at hele bransjen støtter forbundet for å få større gjennomslagskraft overfor offentlige myndigheter.

- Det er derfor et paradoks at et tannteknisk laboratorium ber om støtte fra et forbund de selv ikke er medlem i, sier Karen Tveitevåg.

Forstår frustrasjonen

- Det er ikke vanskelig å forstå at dette må oppleves som frustrerende.

PAAL EVEN NYGAARD
paal.even.nygaard@sb.no

Det sier generalsekretær Morten H. Rolstad i Den norske tannlegeforening (NTF) om økt import og økt konkurranse blant tannteknikerne. Han har den samme virkelighetsbeskrivelsen av markedet som tannteknikerne i Sandefjord, men viser til at denne bransjen ikke er enestående om å oppleve det samme. Det gjelder også tannlegene.

- Vi merker også konkurransen fra utenlandske tannleger på en annen måte enn før, sier Rolstad.

NTF mener det er verdifullt å beholde en innenlandsk tannteknikerbransje, med fagfolk som har et høyt nivå og tilbyr kvalitetsarbeid. Det gir tannlegene mulighet til å ha god faglig dialog. Det er også mulig med tannteknikere som tilbyr importarbeider, men blir vanskeligere med rene utenlandske virksomheter.

Den offentlige tannhelsetjenesten (DOT) i fylkeskommu-



GENERALSEKRETÆR: Morten H. Rolstad i Den norske tannlegeforening. FOTO: PRIVAT

nene inngår ofte avtaler om større leveranser av blant annet tannteknik til pasienter som DOT har ansvar for. Det skjer etter et reglement der pris som regel er avgjørende faktor. Konsekvensen er at mindre, gjerne lokale, tannteknikere ikke kan konkurrere med de større utenlandske aktørene, eller med store norske laboratorier.

- Liker ikke for pålegg

I tillegg til uheldige følger for tannteknikerne, kan tannleger som jobber for det offentlige bli pålagt av sine arbeidsgivere kun å tilby pasientene tanntek-

nikk gjennom disse avtalene.

- Vi er lite begeistret for en slik innsnevring og regulering av tannlegenes selvstendige faglige ansvar. Valg av tannteknisk samarbeidspartner bør etter vår mening være opp til den enkelte tannlege å ta. Heller ikke pasientene får den valgfriheten vi mener de har krav på etter pasientrettighetslovgivningen.

Pasienten kan påvirke

Rolstad viser til kravet om «informert samtykke» som lovverket legger opp til. Det gir pasientene en reell mulighet til å påvirke behandlingsvalget, slik at pasient og tannlege i fellesskap kan velge mellom norsk eller utenlandsk tannteknikk.

- Da er det selvsagt en forutsetning at pasienten får all nødvendig informasjon og kan ta et informert valg, sier generalsekretæren.

Blant de opplysningene pasienten bør ha tilgang til, er materialvalg, leveringstid, reklamasjonsbestemmelser og pris.

Kritikken fra tannlege Arnt Helge Dybvik rettet mot foreningen ønsker ikke Morten H. Rolstad å kommentere.

NORSK TANNTÉKNIKK SIDEN 80-TALLET

1980-tallet

- Voksende marked. Mest etterspurt er produkter av gull, porselen og proteser
- God lønnsomhet, liten konkurranse
- Neste ingen import
- Økende antall laboratorier, få konkurser
- Cirka to årsverk per laboratorium

1990-tallet

- Fortsatt voksende marked. Mest etterspurt er produkter av metall og keramikk.
- Lønnsomheten flater ut, men er fortsatt god
- Noe økende import
- Stabilt antall laboratorier, få konkurser
- 3,5 årsverk per laboratorium

2000-2005

- I 2001 går tannteknikere fra å være håndverkere til å bli autorisert helsepersonell
- Stabilt marked. Mest etterspurt er produkter av metall, keramikk, helkeramer og implantat.
- Økt produktivitet og effektivisering gir fortsatt god lønnsomhet
- Økt konkurranse gjør at

flere går sammen til større enheter

- Importen øker og utgjorde i 2003 cirka 20 prosent av leverte produkter (90 millioner kroner)

2006-2014

- Stabilt totalmarked
- Ny teknologi effektiviserer produksjonen
- Importen øker og utgjorde i 2013 mellom 250 og 300 millioner kroner, inkludert tannlegenes egenimport. Importen utgjør 35 prosent av markedet.
- Investeringsbehov, økt import og nye aktører med agentroller presser lønnsomheten
- Reduksjon i antall laboratorier, noen oppkjøp/fusjoner og svært få nyetableringer
- Antall laboratorier er i dag cirka 250. Ifølge Statistisk sentralbyrå (SSB) var det 486 tannteknikere i Norge i 2013. I tillegg kommer andre ansatte i laboratorier som ikke er tannteknikere. Totalt jobbet det 7.293 personer i privat tannhelsetjeneste i 2013

KILDE: NORSK TANNTÉKNIKKERFORBUND