

Klinikmægleren har altid åbent

I 2008 så Ken Kürstein en mangel på mægler-service i tandlægebranchen, som fik ham til at tage springet fra finanschef til iværksætter med eget konsulentfirma. Det har han ikke fortrudt, og han er sidenhen blevet ekspert i diverse problemstillinger inden for især rådgivning og køb og salg af klinikker.

Tekst: Jon Holm-Pedersen

Hvad holder du mest af ved dit arbejde?

Der er mange ting ved mit arbejde, som giver mig et smil på læben hver eneste dag. Men nøgleordene er for mig tillidsfuld rådgivning. Når man hjælper en tandlæge eller en tandklinik videre, eksempelvis ved at bygge bro mellem køber og sælger, handler det meget om tillid, da det kan være en følelsesmæssig affære at sælge ens livsværk. På samme måde kan det være en stor omvæltning at blive klinikejer og skulle forholde sig til de mange nye emner, der følger med en overtagelse af en klinik og eventuelt personale og inventar. Her er det en fornøjelse for mig at være mægleren, der holder styr på alle de løse ender og sørger for, at hele forløbet ender som et godt resultat for begge parter. Vi har rigtig mange tilbagevendelser fra klienter, der takker os for vores store hjælp, og det er blandt andet det, jeg holder utrolig meget af ved mit arbejde.

Hvad er du mest stolt af i din karriere?

Det er især de mange gode og solide relationer, der er skabt til tandlæger og deres teams i hele Danmark igennem tiden. Jeg nyder at møde tandlægerne, som selvom deres agenda måske er den samme, er så forskellige, at min hverdag også bliver mere alsidig. Jeg behandler hver eneste sag på en anderledes måde end den forrige, da jeg netop går op i, at min enkelte klient føler, at der tages hensyn til dem og deres historik og ønsker. Derudover er jeg

selvfølgelig stolt af de mange afledte klinikhandler, som vi efterhånden har gennemført, og de endnu flere rådgivningsopgaver, vi har klareret.

Hvad er du mindst stolt af?

Heldigvis er det sjældent, der sker noget, jeg ikke er stolt af. Men selvom vores ekstreme åbningstid fra 06-23 er gældende alle ugens syv dage, sker det engang imellem, at jeg ikke er tilgængelig, når tandlægerne har brug for at tale med mig.

Jeg mener, at jeg har opdaget et hul i markedet, og derfor er jeg simpelthen så opsat på at være til rådighed nærmest 24/7. Derfor rammer det mig også ekstra hårdt, når jeg ikke kan tage telefonen, hver gang den ringer. Jeg er dog skrap til at vende tilbage til dem, der kontakter mig.

Hvor ville du være i dag, hvis du selv kunne gå tilbage i tiden og forme din karriere?

Jeg ville lave præcis det, jeg laver i dag. Jeg fortryder ikke noget af det, jeg har lavet igennem min lange karriere. Jeg er landet på den rette hylde karrieremæssigt, og selvom jeg har brugt mange år inden for den finansielle verden, er jeg sikker på, at det hele har været med til at gøre mig til den succesrige iværksætter, som jeg mener Dental Consult er et rigtig godt eksempel på. Jeg arbejder meget hårdt for at have styr på alle de elementer, jeg bør have styr på for hele tiden at være et skridt foran. Det er benhårdt arbejde, og engang imellem kunne det da være rart med en klon.

Hvor er du om fem år?

Dental Consult udvikler sig hele tiden. Derfor er det nemt for mig at sige, at vi om fem år er præcis der, hvor tandlægemarkedet er. Vi er klar over, at det er en branche, der konstant udvikler sig, og vi sørger derfor også for at tilpasse os omstændighederne. Det er vores nye tiltag, DentalDriver, et godt eksempel på. Tiltaget er endnu et skridt i den rigtige retning i forhold til at hjælpe tandlæger landet over. Vi ønsker konstant at være på forkant og ønsker også at være med til at præge markedet. Og om fem år tilbyder vi endnu flere kurser til de danske tandlæger og til Hvidekitler.dk.

Hvordan kobler du af fra arbejde?

Der er ingen tvivl om, at mit job og samarbejdet med tandlæger er min store passion. Og det har jeg heldigvis en skøn familie, der har forståelse for. Faktisk fortsætter dialogen ofte hjemme i privaten, efter jeg har forladt kontoret eller en klinik, da min kone selv er tandlæge og klinikejer. Derfor har hun også en naturlig interesse i at følge med i, hvad der rører sig inden for tandlægebranchen, og det er jo kun et stort plus for mig, at jeg har en at sparre med.

Når vi rigtig skal koble af, tager vi på familieferie til Thailand, hvor vi har været nogle gange efterhånden. Det er et skønt sted til at nyde hinandens selskab, uden der går alt for meget tandlægesnak i den, og det er rart at vide, at kontoret i mit fravær holdes åbent af mine ansatte.

Hvilken overskrift vil du gerne læse i avisen i morgen set i forhold til branchen?

“Nye tider – Tid til at være tandlæge”.

Jeg har i lang tid haft den holdning, at der bliver presset for meget administrativt arbejde ned over hovederne på tidens tandlæger. Og det er en stor skam, fordi det giver dem mindre tid til rent faktisk at lave det, de elsker. Derfor ville jeg nyde at se en overskrift, hvor dette problem er blevet løst. Jeg forsøger selv at lempe arbejdsbyrden for dem med vores nye tidsbesparende processystem, DentalDriver.



NAVN OG STILLING

- Ken Kürstein
- Klinikmægler og klinik-coach
- Alder: 51 år
- Gift med tandlæge og klinikejer Hanne Lykke Kürstein

CV

- 1986-1998: Bikuben og BG Bank
- 1998-2008: Investerings- og finanschef v. Slagelse Sparekasse/Sydbank
- 2008 - : Indehaver af Lykkestein Consult samt Dental Consult

I får mere tid til mennesker – når vi tager os af de tekniske problemer

Vi sætter vores service til dig i højsædet

Husk hjælpen er ikke længere væk end telefonen

Vi har ingen problemer – kun opgaver vi løser

Vores målsætning er, at I skal opfatte os mere som en partner, end en tekniker

SCANDINAVISK 
DENTALSERVICE DENMARK A/S

Scandinavisk Dentservice

Din servicevirksomhed

– for alle typer udstyr

Lad os varetage dine tekniske behov på klinikken

www.dentalservice.dk tlf. 4343 0039


Røntgen & IT Danmark

**Danmarks største og førende
VisiQuick leverandør i DK**

Vores viden bygger ikke på teorier

– den bygger på brug og aktive installationer

www.visiquick.dk tlf. 2815 1272

