

Tannteknikerfaget både i Norge og globalt er inne i en omstillingsfase. Med økende konkurranse, også fra utlandet, og rask digital utvikling, kan det være krevende å drive spesielt mindre tanntekniske laboratorier. Det krever nytenkning og originale løsninger for å møte fremtiden.

Tenner i Fokus ved Stein Brath har gjennom året besøkt flere laboratorier som har utviklet egenartede konsepter og spesialiserte produkter. I denne åttende artikkelen har vi besøkt Tannverket AS på Stabekk. Randi og Bjørn Erik har spesialisert seg på avtakbar protetik, og jobber bl.a. mye med kjeveortopediske plater, etter kursing i Danmark.

A photograph of a woman with short blonde hair, wearing a light blue and white striped lab coat, sitting at a white desk in a dental laboratory. She is smiling and holding a dark blue mug with both hands. In front of her on the desk is another dark blue mug. To her right, a person's arm is visible, also holding a dark blue mug. The background shows a dental lab with various equipment, including a computer monitor, a microscope, and several green plants. The lighting is bright and clinical.

Anbefaler gründere i faget å starte aksjeselskap

Randi og Bjørn Erik på plass ved arbeidsbordet hvor de føler seg hjemme.

Tannverket as er et veldrevet tannteknisk laboratorium på Stabekk drevet av Randi Glad-Iversen Markmanrud og Bjørn Erik Markmanrud. De registrerte firmaet i 1996 og startet opp i 1998. Det var ikke tilfeldig at de startet opp på Stabekk. De bodde allerede i området, og på veien til Kiwi for å handle melk og brød gikk de forbi lokalene der det tidligere hadde vært slakteri, men som stod der tomt og ventet på nye leietakere. De drømte om lokalene en stund, og fablet om hva de kunne få ut av dem, før de tok så mot til seg og spurte om de kunne få leie dem. Svaret ble ja, og de kom i gang.

Randi og Bjørn Erik er forsiktige mennesker. De startet opp uten gjeld, og for å være garantert inntekt var det først Randi som kastet seg ut i det, mens Bjørn Erik fortsatte hos Mogens Gad, hvor han hadde vært ansatt en tid. Randi startet opp uten en kunde. De hadde sendt ut 250 brosjyrer fordelt på tannleger i Asker og Bærum. Første dagen ringte ingen, men neste dag ringte den første kunden og han er kunde fortsatt. De var i gang.

Aksjekapitalen, kr 100.000,-, ble hovedsakelig brukt til å kjøpe et fullverdig Ivocap-system. Det kostet den gang kr 65.000,-, og da de ikke ville låne penger, kjøpte de mye brukt utstyr og inventar. Mye av dette handlet de fra Sverige på grunn av at mange svenske tannteknikere la ned sine laboratorier like før Randi og Bjørn Erik startet opp. Kontakter her i landet hjalp også til i jakten på brukt utstyr. Tilslutt manglet de bare porselen- og støpeutstyr, men det ordnet de på følgende måte: Kroner

Randi startet opp uten en kunde. De hadde sendt ut 250 brosjyrer fordelt på tannleger i Asker og Bærum. Første dagen ringte ingen, men neste dag ringte den første kunden og han er kunde fortsatt. De var i gang.



Den gamle slakterbenken har blitt Norges mest solide pakkebord.

og broer ble modellert og investert på laboratoriet, så tok de med seg kappene opp til Terje Flem som den gang drev et service-laboratorium i kjelleren. Støpene var investert i hurtiginvestment, så utbrenningen gikk raskt mens de forterte en kaffekopp. Kappene ble støpt og sandblåst før det bar tilbake til lab`n for å pusse. Deretter ble kappene sendt med Trysil-ekspressen til tidligere kolleger som hadde startet opp laboratorium på Elverum. Der ble porselenet lagt på før retur med Trysil-ekspressen. Dette var en hektisk tid.

Sommeren 1999 kom også Bjørn Erik for fullt inn i produksjonen på heltid, og støpeutstyr og porselensovn kom på plass. Porselen ble innkjøpt etter behov med en og en krukke.

Når ikke alt blir som planlagt

I 2001 fikk en av sønnene deres kreft. Dette medførte store endringer i familien og driften av laboratoriet. En sønn på sykehus måtte følges opp, og en sønn hjemme skulle ha et en så normal hverdag som mulig samt følges opp med lekser og fritidsaktiviteter i en vanskelig tid.

Det ble til at Bjørn Erik var mest på Rikshospitalet mens Randi holdt laboratoriet delvis i gang, men produksjonen av krone og bro måtte de si nei til.

Randi og Bjørn Erik har i midlertid meget positiv erfaring med NAV. NAV tok kontakt med dem for å finne en god økonomisk løsning i den vanskelige situasjonen de var kommet i. Resultatet ble at begge fikk pleiepenger mens sønnen var syk. Samtidig jobbet Randi på lab`n slik at de fikk dekket opp ut-

Kappene ble sendt med Trysil-ekspressen til tidligere kolleger som hadde startet opp laboratorium på Elverum. Der ble porselenet lagt på før retur med Trysil-ekspressen. Dette var en hektisk tid.

gifter til husleie m.m. En fantastisk løsning som kanskje reddet dem fra konkurser.

Et viktig råd fra Randi og Bjørn Erik til fremtidige grundere i faget er at man bør starte aksjeselskap. Det gir større trygghet ved sykdom.

Da sønnen var ferdig behandlet kom Bjørn Erik tilbake i produksjonen. Han reiste rundt til tannlegene med «høye smørbrød», men det tok et halvt år før kundene kom tilbake. Det ble et halvt år uten inntekt. Noen få måneder senere fikk sønnen tilbakefall. Da var det å ringe tannlegene å beklage igjen. De måtte igjen sende kroner og broer andre steder.

Denne gangen lå sønnen hjemme og var isolert. Foreldrene stilte opp etter beste evne for å få både familie og laboratorium til å fungere. Da sønnen kom seg igjen, og man igjen kunne begynne å tenke tannteknikk, fikk de muligheter til å komme inn på markedet for kjeveortopediske plater.

Et udekket behov i markedet

De ble spurt av en klinikk om de kunne lage slike «plastikkplater». Gjennom Inger Fjæren kom de i kontakt med kol-

leger i Danmark får å få opplæring der, samtidig ble de kjent med en markedsundersøkelse som konkluderte med at 98 % av kjeveortopediske platene blir sendt ut av landet. Ikke fordi de ikke ville sende det til norske tannteknikere, men fordi det ikke var kapasitet her i landet. Bjørn Erik reiste til Roskilde i Danmark for å få videreutdanning hos Ole Rademacher.

Randi og Bjørn Erik bestemte seg derfor for å satse på dette markedet for fullt i stedet for å banke på dørene til krone/bro-kundene nok en gang. Skulle de fortsette med produksjon av fast protetikker ville det også medføre en del investeringer.

Før Bjørn Eriks avreise til Danmark hadde de også undersøkt markedet for kjeveortopediske arbeider i Bærum, og resultatet av denne undersøkelsen var veldig oppløftende. Bjørn Erik hadde knapt kommet hjem fra Danmark før han fikk bæreposer med ortopediske plater samt skinner av forskjellig art inn av døren.

I dag produserer de bare avtakbar protetikker, noe begge to er veldig fornøyd med.

Det er ikke alltid like lett å motivere barn og ungdommer til å bruke «gommen»

sin. Den er både ubehagelig og man får en spesiell fonetikk. Dette kan i enkelte tilfeller igjen føre til mobbing. Bjørn Erik har prøvd å gjøre noe med dette problemet. Pasientene blir oppfordret til å sende over et bilde av katten eller hunden sin, eller bilde av kjæresten eller kanskje logoen til fotballklubben. Et slikt bilde blir så støpt inn i protesen. Plutselig er platen «kul» og morsom å vise frem. Det blir lettere å motivere barna og behandlingen går raskere. Dette setter også tannlegen pris på. En vinn- vinn situasjon.

Både Randi og Bjørn Erik er fornøyd med arbeidsplassen sin, og trives med arbeidsoppgavene de utfører. De har også stor tro på fremtiden.

En ting til må vi få med: Tannverket as er en institusjon på Stabekk. Tidligere hadde de besøk av pensjonister som kom innom for å få en kaffekopp før eller etter en tur på butikken. Nå er disse borte, men er erstattet av unge mødre i fødselspermisjon. De kommer innom for en prat og kanskje en kaffe. Det hender også at de kommer innom dersom de trenger barnevakt en kort periode.

Stabekk må være et godt sted å bo. ■



Randi tar en ekstra rengjøring på gipsrommet.