



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 framtiden.

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 Thunes og Hansen Tannteknikk som har satt seg mål om ekspansjon i et krevende marked, og som har nådd målene. De forklarer sin ekspansjon med nært samarbeid med tannlegene, utstrakt bruk av IT-verktøy for både logistikk og leverandørkontakt, godt arbeidsmiljø og ikke minst en engasjert gruppe medarbeidere med vilje til å ta i et tak.

På besøk hos Thunes og Hansen Tannteknikk as

Stein Brath | st-brath@online.no – Foto: Lars H Alhaug/Stein Brath

Det jobbes mye i denne bedriften og alle står på. Håvard skryter uhemmet av de ansatte. De er tydeligvis et godt team, og så har de noe som ikke mange andre laboratorier har i dag, nemlig et bud i 100 % stilling.

På vår runde rundt på norske tanntekniske laboratorier er turen kommet til Thunes og Hansen Tannteknikk as i Drammen.

Firmaet ble startet av Thor Magne Thunes i 1967. Det har alltid vært et veldrevet laboratorium. Da Håvard Thunes overtok etter sin far i 2000 var det 3 ansatte i bedriften.

Håvard utdannet seg først til tømrer, men fikk etter hvert lyst til å bli tanntekniker. Han tok sin tannteknikerutdanning Danmark. Den besto av 4 år på skole i København.

Etter endt utdanning startet han opp hos sin far. Ikke lenge etterpå overtok han driften. Daværende lokaler var imidlertid for små for fremtiden, så Håvard fikk tak i større lokaler rett i nærheten av de gamle. I en periode var han tanntekniker om dagen og tømrer om kvelden og deler av natten. De nye lokalene var betydelig større og egnet for rasjonell drift inn i fremtiden. Bedriften er fortsatt i disse lokalene, men Håvard erkjenner at de er i ferd med å sprengte dem, så vi får se hva fremtiden bringer. Kanskje må han ta frem tømreren i seg igjen.

Håvard har alltid hatt mye å gjøre, så for et par år siden tok han inn Anders Narum Hansen som kompanjong. Dette har vist seg å være en god løsning. Anders har arbeidet hos Håvard helt siden han gikk ut fra tannteknikerskolen i København.

Thunes og Hansen Tannteknikk as er en moderne bedrift. De har tatt i bruk data, og bruker det ikke bare til fakturering, men også til logistikk på laboratoriet. Alt arbeid som kommer inn blir registrert på data. Dette gir en fantastisk oversikt. Data-skjermene som er plassert på strategiske steder i lokalet er aktivt i bruk hele dagen. De kan ikke forstå at andre klarer seg uten slik støtte.

Håvard og Anders er veldig fornøyd med de ansatte (budet var ikke til stede da bildet ble tatt).



Det jobbes mye i denne bedriften og alle står på. Håvard skryter uhemmet av de ansatte. De er tydeligvis et godt team, og så har de noe som ikke mange andre laboratorier har i dag, nemlig et bud i 100 % stilling. De mener dette har hatt utrolig stor betydning for dem når det gjelder service over for tannlegene.

Håvard mener det var enklere å drive tidligere, men de tar utfordringene som kommer og synes det er spennende å være tanntekniker i dag.

Selv om de har utfordringer er de en bedrift i utvikling. Mens mange andre tannteknikere fortviler over dagens situasjon og føler at faget er i en negativ trend, satte Thunes og Hansen seg mål om ekspansjon og nådde dem. De hadde omsetningsrekord i fjor. Dette skyldes selvfølgelig at de leverer gode produkter og yter god service til kundene. Håvard og Anders er mye på besøk på tannlegekontoret, når tannlegen har en pasient i stolen, og han/hun behøver teknisk hjelp eller assistanse. Det er

viktig å knytte nær kontakt med kunder.

God kontakt med kunder er god markedsføring. Thunes og Hansen har gått til innkjøp av utstillingsstand også i tillegg til annet reklamemateriell. Det er viktig å vise seg frem sier Håvard.

At det er en økning av import av tann tekniske produkter har selvfølgelig Thunes og Hansen merket som alle andre. De har grepet fatt i problemet, og startet med egen import. Mens de fleste importerer fra Kina har Thunes og

Selv om de har utfordringer er de en bedrift i utvikling. Mens mange andre tannteknikere fortviler over dagens situasjon og føler at faget er i en negativ trend, satte Thunes og Hansen seg mål om ekspansjon og nådde dem.

Hansen valgt et laboratorium i Thailand. Samarbeidet går utmerket og logistikken har de oversikt over gjennom en storskjerm på laboratoriet. Her har de også Skype-kontakt.

For å komme gjennom en lang arbeidsdag, og samtidig få fulgt opp barn med deres aktiviteter, starter Håvard arbeidsdag ofte grytidlig. Det passer bra

også hva gjelder kontakten med Thailand. Der starter arbeidsdagen kl. 2 om natten norsk tid, og Håvard kan ta kontakt med dem via Skype før det blir for mye støy rundt ham. Dette gjøres daglig.

Som en følge av den økende importen sitter de igjen med de mer kompliserte arbeidene, men dem har de mange av. Store broer, implantater og kombina-

sjonsarbeider er hverdagen. I tillegg til krevende kroner og broer i fronten. Det har blitt en større utfordring å være tanntekniker med årene, men det er fortsatt moro og utfordrende, mener hele staben, som pr i dag består av 8 stykker. Alle er de enige om å stå på sammen som et team og sikre fornøyde kunder.



Her har Håvard kontakt med laboratoriet i Thailand. Skype er også installert.

Dataskjermen er et viktig redskap.

Ikke alle implantater er like enkle å konstruere.

