

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 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 33. artikkelen har vi besøkt Toppen Tannteknikk.

På besøk hos Toppen Tannteknikk på Lille

Av Stein Brath (tekst og foto) | st-brath@online.no

Det er Inger Dervo som driver Toppen Tannteknikk. Laboratoriet ligger sentralt til midt i Lillehammer sentrum i øverste etasje i et forretningsbygg. Derav navnet i tillegg til at det gjenspeiler yrket på en måte. Laboratoriet er nå en integrert del av Lillehammer Tannhelse.

n hammer

På spørsmål om hvorfor Inger valgte å utdanne seg til tanntekniker svarer hun at hun først utdannet seg til tannlegesekretær, og arbeidet som det i et par år, men oppdaget etter hvert at dette ikke var noe hun ønsket å drive med i fremtiden. Det var mye vasking, og det ble lite utfordrende i det lange løp. Men i denne jobben så hun tannteknikerproduktene komme inn på kontoret. Hun var også en tur innom et laboratorium for å titte og få informasjon om faget. Dette gjorde at hun peilet ut en ny og mer interessant framtid for seg selv.

Inger er opprinnelig fra Hønefoss og det er her hun har sine siste barneår og ungdomstid. Hun flyttet senere til Oslo for å utdanne seg til tannlegesekretær.

Da hun senere skulle utdanne seg til tanntekniker, gikk hun på Sogn yrkesskole i tre år. Deretter gikk hun i lære hos Marianne Heian (eller Marianne og Marianne som det het den gangen) i ett år. Siden jobbet hun hos tanntekniker Knut Beck i Asker i flere år.

Da Inger skulle flytte til Lillehammer var det umulig å få arbeid som tanntekniker. Den eneste muligheten var å starte for seg selv og anledningen bød seg da hun fikk mulighet til å leie seg inn i lokalene til Lillehammer Dental. Her holdt hun til i nesten fem år. Da fikk hun tak i fine lokaler litt nord for sentrum. Her ble hun i femten år før hun flyttet til de lokalene hun holder til i dag, og her har hun vært i tre år.

Inger har et velutstyrt laboratorium hvor hun produserer det meste av både fast protetik og avtakbar protetik. Det har vært flere ansatte på laboratoriet gjennom tidene.



Hun har fått tilbudet på tannteknikk fra den offentlige tannhelsetjenesten i tre kommuner. Det har hun hatt i to år, pluss at hun har fått et pluss ett år til. Hun er nå inne i det første av de to siste årene. Det var bare å innse at når hun mister denne inntekten ville det bli for lite å gjøre. Som de fleste andre i vårt yrke har hun også fått færre kunder etter hvert som gode, gamle kunder pensjonerer seg, og de nye som overtar velger å importere tannteknikk i relativ stor grad.

Også nærmeste naboer, Lillehammer Tannhelse, begynte å velge bort produkter fra Toppen Tannteknikk. Dette konfronterte Inger dem med, og svaret hun fikk var at de mente at hun var blitt for dyr. I tillegg ville de heller satse på egen datateknologi, noe de forventet at hun ikke kunne følge opp. Inger måtte da fortelle dem hva hun hadde av utstyr og kunnskap som de kunne «øse» av, i tillegg til service med hurtige reparasjoner og lignende, men de mente at hun ble for dyr. Dette beklaget Inger og meddelte at da hadde de ikke mer å snakke om.

Etter dette møtet hadde hun planene klare. Hun ville studere noe morsomt et år, og ha det bare hyggelig.

Plutselig en dag banket tannlegene fra senteret på døren igjen. De var interes-

sert i å kjøpe laboratoriet dersom hun gjorde bedriften om til et aksjeselskap, og de ville da betale henne et fast beløp pr. år fordelt på tolv måneder. De ble enig, og en avtale ble underskrevet. Så 1. februar i år solgte Inger laboratoriet sitt til Lillehammer Tannhelse.

Denne løsningen fungerer meget bra. Hun arbeider fortsatt selvstendig og er sin «egen herre» samtidig som tannlegene på tannsentret forer henne med arbeid. Det eneste problemet hun har merket hittil er at hun måtte sette brems på dem. De produserte for mye. Tannlegene hadde nok forventninger om at hun klarte mer enn som så. Etter påske måtte hun si ifra at hun ikke hadde kapasitet til å ta imot så mye. Nå er det blitt mer passelig.

Lillehammer Tannhelse har overtatt laboratoriet. De eier utstyret og betaler husleien og forbruksmateriale. Inger får litt mindre plass, fordi en kjeveortoped skal etablere seg i den delen hun nå mister, men hun har fortsatt nok plass.

Inger har vært våken, og fulgt med på den digitale utviklingen. Hun har fulgt opp de kursene som forbundet og underleverandører har holdt, så den dagen hun bestemte seg for å investere i digitalt produksjonsutstyr var hun godt skolert, og viste hva hun skulle

investere i. Hun skanner selv, men får produktene frest andre steder.

Det var en del «barnesykdommer» med teknikken synes hun, men med trening og oppdatering går det nå bra.

Tidligere produserte Inger mest MK-arbeider og kanskje var det fem proteser i året. Etter at hun vant tilbudet fra den offentlige tannhelsetjenesten har det blitt mye avtakbar protetik, men etter at Lillehammer Tannhelse kjøpte laboratoriet og investerte i Sirona-skanner har det blitt større produksjon av Zirkonia og implantater.

Med den offentlige tannhelsetjenesten og noen andre tannleger i området som kunder blir det en del henting og bringing, så Inger har investert i en el-sykkel. Denne fungerer meget bra. Sykkelen bruker Inger hele året, og hun synes det er en fantastisk oppfinnelse.

Når det gjelder fremtiden så har Inger en kontrakt med Lillehammer Tannhelse på levering av tannteknikk i noen år. Denne kontrakten håper hun senere på å få forlenget. Hun har et nøktern, men positivt syn på fremtiden. Og håper at hun kan gjøre som skomakeren og bli ved sin lest, arbeidslivet ut.