

hammasteknikko

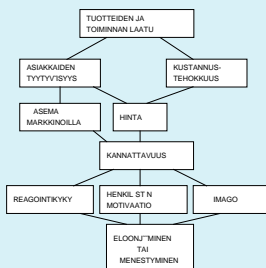
hammasteknisen alan erikoislehti 4/2000

TÄSSÄ NUMEROSSA

Välillä tämä on yhtä helvettä...
s.4-5



Hammaslaboratorio ja asiakaskeskeinen markkinointi osa 3.
s.6-8



Tietoa työssäoppimisesta
s.12-13



Kevätluentopäivät
TAHKO -vuorella
24.-25.3.2001
s.16-17



Kaikkia paitsi tylsää

WWW.TAHKO.COM

Nederman®



puhtaamman ilman puolesta!

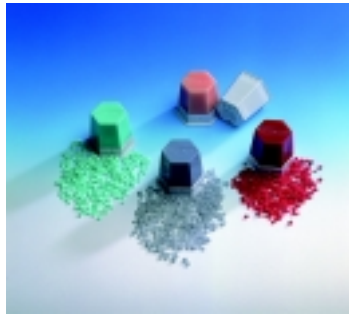
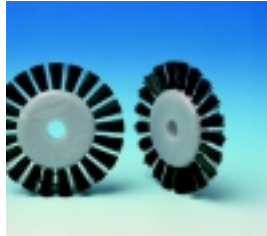
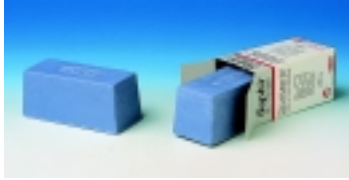
Kohdeimulaitteet,
imukaapit,
alipaineistetut
roskakorit
vain meiltä!

Plandent oyj

<http://www.plandent.com>
Asentajankatu 6, 00110 Helsinki
Puh. 0204 505 200



Hammaslaboratoriotarvikkeiden ja -laitteiden aatelia



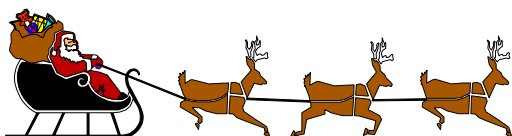
KAR Sjödingsin maahantuomat Renfert tuotteet ovat maailmanlaajuisesti tunnustettuja. Renfertin tuotevalikoimasta löytyy kaikki hammaslaboratorioissa tarvittava: pitkän tuotekehittelyn tuloksena syntyneet materiaalit, tarvikkeet tehokkaaseen työskentelyyn sekä korkealaatuiset ja varmatoimiset laitteet.



Renfert on ainoa hammaslaboratoriolaitteiden valmistaja, joka myöntää kaikille laitteille kolmen vuoden takuun.

3 YEARS GUARANTEE

- **Vahat**
- **Liimat**
- **Lakat**
- **Eristysaineet**
- **Pensselit**
- **Sekoitusaluslat**
- **Kiillotusharjat**
- **Instrumentit**
- **Laitteet**



**Soita ja tilaa Renfert kuvasto:
(09) 2764 2730**

Vuosi 2001

Vuosi 2000 tuo tullessaan muutoksia muun muassa järjestettävien koulutustapahtumien suhteen. Kevään hammaslääketiedetapahtuma tulee siirtymään syysynpuolelle vuonna 2001. Tämä muutos aiheuttaa tietenkin muutoksia myös Hammasteknikkoseuran järjestämissä koulutustapahtumissa. Syysluentopäivät 2000 jätetään pitämättä, jotta hammasteknikoiden luentopäivät saadaan synkroniin Hammaslääketiedetapahtuman kanssa. Asiasta lisätietoa tämän lehden sisäsivuilla.



Ilkka Tuominen, päätoimittaja

hammasteknikko

Julkaisija: Suomen Hammasteknikkoseura ry • 55. vuosikerta • No 4/2000 • ISSN 0780-7783

Päätoimittaja:

Ilkka Tuominen
Puh: 040-540 4880

Toimituksen osoite:

Ratamestarinkatu 11 A
00520 Helsinki
shts@co.inet.fi
www.hammasteknikko.fi
Puh: 09-278 7850
Fax: 09- 272 8789

Painopaikka: Uusimaa Oy

Laskutusasiat:

Juha Pentikäinen
Puh: 040-505 1051

Taitto: Eero Mattila

Puh. 0400-790 889

Toimituskunta:

Eht Tapio Suonperä,
Hgin IV THOL,
HT Arja Krank,
HT Teppo Kariluoto,
Juha Pentikäinen

SHTS ry:n Hallitus

Puheenjohtaja:

Ilkka Tuominen

Jäsenet:

Petri Anttila, Espoo
Jussi Karttunen, Pori
Teppo Kariluoto, Helsinki
Anssi Soininen, Kuopio
Varajäsenet:
Hemmo Kurunmäki, Vaasa
Vesa Valkealahti, Espoo

Hammasteknikko on Suomen Hammasteknikkoseura ry:n jäsenlehti, joka jaetaan jäsenille jäsenmaksua vastaan. Lehden artikkelit ovat valistusaineistona vapaasti lainattavissa. Lähde mainittava.

Sisältö:

Pääkirjoitus 3

Välillä tämä on yhtä helvettä -
mutta pois en vaihtaisi! 4
Päättötyö 2000

Hammaslaboratoriot ja asiakas-
keskeinen markkinointi 6
Ari Salo Consulting

Suomen Hammasteknikkoseuran
kotisivut on päivitetty 10
Teppo Kariluoto

Tietoa työssäoppimisesta hammas-
laboratorioissa 12
Hanna Poutiainen

Vihdoinkin uutta potkua
hammaslaboranttikoulutukseen
..... 13
Eero Martin

Kevätluentopäivät TAHKO-vuorella
..... 16
Petri Anttila

50 VUOTTA SITTEEN -
Kansanhammashoito 22

Hammasteknikko -lehden artikkelit
1997-2000 24

**Hammasteknikko 1/2001
ilmestyy 25.2.2001**

**Aineisto toimitukseen
2.2.2001 mennessä**

“Välillä tämä on yhtä helvettiä! - mutta pois en vaihtaisi!”

Näin vastasi kyselyymme eräs hammaslaboratorion omistaja. Me neljä uudistuneen koulutuksen käyntyttä, pian valmistuvaa hammasteknikkoa ahdistelimme teitä tuossa taannoin kyselylämme. Olemme jatkuvasti tömmänneet näkemyseroihin koulutuksen ja kentän välillä, ja halusimme selvittää missä oikei mennään. Käynnissä olevaa koulutusta on arvosteltu hyvinkin paljon, mutta kentällä vallitsevat oletukset eivät ole koko totuus. Tuntuu vaikealta siirtyä työelämään AMK-hammasteknikkona, kun meidän oletetaan olevan “semmoisia teoreettisia hammasteknikoita, jotka vaan suunnittelee ja tähtää tutkimuksiin”. Mehän olemme vain tavallisia hampaantekijöitä, jotka nousevat tyvestä puuhun, niinkuin te meitä kokeneemmat konkaritkin.

Tutkimuksemme lähtökohtana oli yhteistyö Hammaslaboratorioliiton kanssa. Olimme mukana taustatietoa kokoavana ryhmänä toimialatutkimuksessa, jonka tarkoituksena oli tuottaa tietoa käsityöalojen EU-projektin käyttöön ja samalla ehdotuksia hammasteknisen alan kehittämiseksi. Tutkimus toteutettiin kyselyn sekä teemahaastattelun avulla. Kysely lähetettiin Hammaslaboratorioliiton rekisteröimille hammaslaboratorion omistajille ja siihen vastasi teistä 56. Vastanneista suurin osa oli yli 40-vuotiaita miehiä.

Erikoisharnmasteknikoiden osuus vastanneiden hammaslabrojen omistajista oli kolmannes. Teemahaastattelu tehtiin yhdelle hammaslaboratorion omistajalle, sillä halusimme tarkentaa kyselystä saamiamme tietoja.

Tutkimuksemme tarkoituksena oli kartoittaa hammasteknisen alan nykytilannetta ja tulevaisuuden suuntauksia sekä tuottaa uutta tietoa alasta hammaslaboratorion omistajien näkökulmasta, sillä hammasteknistä alaa ei ole aiemmin tutkittu tältä kannalta. Tavoitteenamme oli ymmärtää alan tulevaisuuden kehitystä. Tutkimuksemme liittyi esiselvityksenä käynnissä olevaan laajempaan toimialatutkimukseen, jonka tarkoituksena on tunnistaa hammastek-

nisen toimialan ja siihen kytkeytyvien yritysten sekä muiden toimijoiden kehitys keskipitkällä aikajänteellä ja tehdä tämän pohjalta johtopäätökset hammasteknisen alan kehittämiseksi. Toimialatutkimus on käsityöalojen EU-projektiin liittyvä selvitys ja osa kauppa- ja teollisuusministeriön elinkeinopolitiikkaan liittyvää tutkimushanketta.

Luulimme projektin alussa, ettemme saisi kyselystämme kovinkaan paljon irti; ettei monikaan viitsisi tai ehtisi kiireeltään vastata. Olimme iloisesti yllättyneitä siitä, miten innokkaasti ja paneutuen vastanneet siihen suhtautuivat. Saimme varsinkin avoimesta kysymyksestä hyviä mielipiteitä ja kommentteja, ja näkökantoja, joita emme osanneet itse ajatella. Haluamme tässä artikkelissa tuoda esiin näiden näkökantojen ja mielipiteiden parasta satoa omilla ajatuksillamme höystettynä.

Omaan napaan tuijottelua ja rakentavaa yhteistyötä

Hammasteknisellä alalla on tällä hetkellä useita käytännön ongelmia. Suomalaiset hammaslaboratoriot ovat keski-kokoisia, eivätkä ne ole erikoistuneet hammastekniikan eri osa-alueisiin. Hammasteknisen työn kilpailukyky

kärsii ja tuonti lisääntyy, samalla kun oma vientimme ei pääse käyntiin. Tämän vuoksi hammaslaboratorioiden on vaikea kilpailla sellaisten maiden tuottajien kanssa, joissa erikoisturninen ja verkostoituminen ovat jo kehittyneet pidemmälle. Tällä hetkellä suomalaisen hammaslaboratorioiden verkostoituminen ei ole vielä kovinkaan yleistä. Kyselytutkimuksemme kävi ilmi, että kentällä on selkeästi havaittavissa halukkuutta liittyä yhteistyöryhmittymiin. Myös haastateltavamme mukaan verkostoituminen olisi kannattavaa hammaslaboratorioille, sillä ryhmä tuo henkistä tukea ja rohkaisua sekä käytännön vinkkejä. Kynnys ulkomailla kurssittautumiseen on pienempi, kun takana on ryhmän tuki. Haastateltava näkee yhteistyöryhmittymät selkeänä tulevaisuudensuuntauksena. Kentällä saattaa olla kuitenkin ennakkoluuloja yhteistyöryhmittymän toimintaa kohtaan - saatetaan pelätä ryhmän sisäistä kilpailua, jos pelisäännöt eivät ole selvät. “... teknikoiden pitäisi siivota omaa pesää eli lopettaa ajattelu ‘teen vähän halvemmalla kuin kilpailijat ja töitä riittää’. Ehkä töitä riittää, mutta muusta on turba puhuakaan, siinä tapauksessa esimerkiksi rakentavasta yhteistyöstä. “Onneksi yhteistyötä on alettu arvostaa jo koulussa: tästä on osoituksena yhteistyön alkaminen yhdessä yliopiston hammaslääketieteen klinikan kanssa. Pidemmälle ehtineiden kurssien oppilaat tekevät potilastöitä Suun terveydenhuollon oppimiskeskuksessa yhdessä hammaslääketieteen kandidaattien ja suuhygienistien kanssa.

Lähes kolmannes vastaajalaboratoriosta kuului johonkin yhteistyöryhmittymään ja piti niitä pääsääntöisesti positiivisena kokemuksena. Yhteistyöryhmittymien yleisyys ei vastaa täysin totuutta, sillä kyselystä ilmeni, että Suomessa ei ole vielä kovin monta tällaista ryhmittymää; niihin kuuluvat hammaslaboratoriot ovat vain olleet innok-

kaimpia vastaamaan. Neljä viidesosaa niistä hammaslaboratorioista, jotka eivät vielä kuulu yhteistyöryhmittymään, arvelisi olevansa valmis liittymään mukaan viiden vuoden kuluessa. Niistä, jotka ovat jo mukana, lähes viidennes haluaisi liittyä mukaan uusiin ryhmittymiin tai laajentaa nykyistä.

Kilpailu kiristynyt epäterveeksi

Terveydenhuollon lainsäädännön muuttuminen EU:n myötä on luonut hammaslaboratorioille paineita tarkkojen laatujärjestelmien kehittämiseksi. Jos hammaslaboratoriot eivät täytä asiakkaiden laatuvaatimuksia, työt loppuvat. Teemahaastattelussa tuli ilmi, että tarkoituksenmukaisesti tehty laatujärjestelmä on hyödyllinen, vaikkakin aikaa vievä ja vaativa tehtävä varsinkin pienille yrityksille. Tällä hetkellä Suomessa kilpaillaan kuitenkin tuotteiden ja työn hinnoilla, joiden alentaminen johtaa laadun heikkenemiseen ja "alennusmyyntilaboratorioiden" muodostumiseen. Hinnalla kilpaileminen johtaa **ennemmin** tai myöhemmin noidankehään, jossa tuotteiden alhaisen hinnan vuoksi joudutaan tekemään suhteettoman paljon työtä tiukalla aikataululla ja pienellä palkalla. Toisaalta hammaslaboratoriot kilpailevat keskenään myös tuotteiden toimitusajoilla, mikä johtaa hammaslääkäreiden epärealistiseen käsitykseen toimitusajoista. *"Kilpailu johtanut myös älyttömiin aikatauluihin, joita lääkärit pitävät kohta 'normaaleina' esimerkiksi rangan runko seuraava päiväksi.* " Tämän myötä työn laatu eittämättä kärsii ja työntekijöiden työssä jaksaminen ja työn mielekkyys heikentyy. Yleisesti ottaen tulevaisuus näyttää hammaslaboratorion omistajien mielestä synkältä. Pelkona on, että katteelliset työt ostetaan halvalla esimerkiksi ulkomailta ja katteetomat aikaa vievät työt jäävät omalle paikkakunnalle. Toisaalta uskotaan, että esteettiset ja vaikeat sillat ja kruunut halutaan teettää kotimaisissa laboratorioissa. Omistajien mielestä laboratorioiden kannattavuus laskee koko ajan eikä työtahtia voida enää kiristää.

Pitäkää mölyä itsestänne!

Hammasteknisen alan imago eli hammasteknisestä alasta muodostuneet mielikuvat ja alan maine ovat kärsineet viime aikoina: koulutuksen hakijamää-

rät ovat laskeneet joka vuosi. Tulevaisuudessa alamme uhkaa työvoimapuula, jonka helpottamiseksi alan arvostusta tulisi pyrkiä lisäämään. Yleisesti ottaen hammaslaboratorioiden omistajat ovat sitä mieltä, että alan imago ja arvostusta olisi parannettava. Hammasteknikoiden itsetuimon olisi noustava ja oman työn arvostuksen lisääntävä, jotta pystytään hinnoittelemaan tuotteet siten, että työntekijöille voidaan maksaa työn vaativuuden ja siihen käytetyn ajan mukaista palkkaa. Haastateltavamme mukaan tunnettuutta edistää uuden lainsäädännön noudattaminen, jolloin potilaalla on oikeus saada tietoonsa kaikki tuotteen valmistukseen liittyvät seikat. Tätä edellyttää myös Lääkelaitoksen (1998) terveydenhuollon laitteita ja tarvikkeita koskeva julkaisu.

Vaikka alan imago onkin hyvä, haastateltavan mielestä alaa ei tunneta riittävästi, mikä johtuu sen pienuudesta. Erääksi syyksi hän nostaa sen, ettei meidän aikaisemmin ole tarvinnut informoida potilasta työn todellisesta tekijästä. Hän uskoo tilanteen muuttuvan uudistuneen lainsäädännön myötä, koska se edellyttää, että potilaalle kerrotaan proteettisen korvikkeen valmistusmateriaalit ja työn tekijä. Tällöin hammasteknikon rooli korostuu teknisen työn toteuttajana. Alan arvostuksen vuoksi olisi tärkeää, että potilas saisi nähdä valmistusasiakirjat ja saisi siten tietoonsa tuotteen kotimaisuuden. *"Kun tietoisuus lisääntyy, niin mä uskon, että se meidän alan arvostuskin kyllä lisääntyy.* "

Haastateltavamme mukaan hammasteknikoiden kesken on monesti mietitty keinoja tunnettuuden lisäämiseksi, mutta valtakunnallisia kampanjoita ei ole uskallettu toteuttaa. Hän arvelee syyksi hammaslääkärin ja -tekniikon välistä asiakassuhdetta. *"Sitä on varottu pitkään tavallaan astumasta hammaslääkärin varpaille siinä, että lähdetään mainostamaan teknistä työtä suoraan tekniikon tekemänä..."* Vaikka asiakas on sanonnan mukaan aina oikeassa, voidaan järjestäytymällä vaikuttaa alan kehitykseen hammaslaboratorioiden kannalta edulliseen suuntaan, jos vain uskalletaan muutaman asiakkaan menetyksenkin uhalla pitää yhtä. Harnmastekniselle alalle täytyisi kehittää voimakkaampi kattojärjestö useiden pienten järjestöjen sijaan, jot-

ta alaa saataisiin yhtenäistettyä ja toisaalta olisi voimaa tehdä neuvotteluja asiakaskunnan (Hammaslääkäriliitto) kanssa. Liittojen yhdistyminen esittäisi alan yksimielisenä ja ajaisi jäsenten etua.

Koulutuksen särmiä hiottava

Hammasteknisen koulutuksen ja kentän yhteistyön tulisi olla vankempaa - yhteistyön tulisi lähteä molempien tarpeista ja täyttää ne. Näin välttäisiin kuilun syntymiseltä eri koulutuksen saaneiden ryhmien välille ja saataisiin yhtenäistettyä alaa. Kyselyyn vastanneet hammaslaboratorioiden omistajat olivat kiinnostuneita koulutuksen kehittämisestä. He pitivät tämänhetkistä koulutusta riittämättömänä muun muassa työharjoittelun osalta. Työharjoittelua yksityisissä laboratorioissa olisi lisättävä, jotta kentän tarpeet tulisivat esille. Suun terveydenhuollon oppimiskeskuksen myötä työharjoittelu tapahtuu nykyään koulun sisällä ja kontaktit kenttään jäävät vähäisiksi. Koska opiskelijat jäävät kouluun harjoittelemaan, jäävät myös kentän vinkit ja erilaiset toimintatavat huomiotta. Tapojahan on niin monta kuin tekijöitäkin, jos niitä päästään kentälle kokeilemaan.

Erikoishammasteknikoiden tarve on eittämättä vähenemässä, koska ei tiedetä, mikä heidän toimenkuvansa tulee olemaan. Haastateltavamme mukaan perinteinen erikoishammasteknikokoulutus ei voi enää jatkua sellaisenaan ja sitä olisi uudistettava koskemaan esimerkiksi irtoprotetiikkaa. Myös hammaslaboranttien koulutusta olisi uudistettava antamalla heille mahdollisuuden erikoistua koulutuksessaan johonkin suppeaan hammastekniikan osa-alueeseen. Kentällä oli kyselymme mukaan kysyntää hammasteknikoille ja hammaslaboranteille vuoden 2000 alussa, mutta koska koulutusta järjestetään vain Etelä-Suomessa jää muun Suomen työntekijätarve helposti tyydyttämättä.

Ajattelemisen aihetta

Mitä tästä kaikesta sitten pitäisi ajatella? Nykyään tekniikon ammatti ei enää useinkaan periydy isältä pojalle, joten harva tietää mitä hammasteknikko

JATKUU SIVULLA 8.

Hammaslaboratoriot ja asiakaskeskeinen markkinointi

Ari Salo Consulting

Osa 3. Strateginen markkinointisuunnitelma

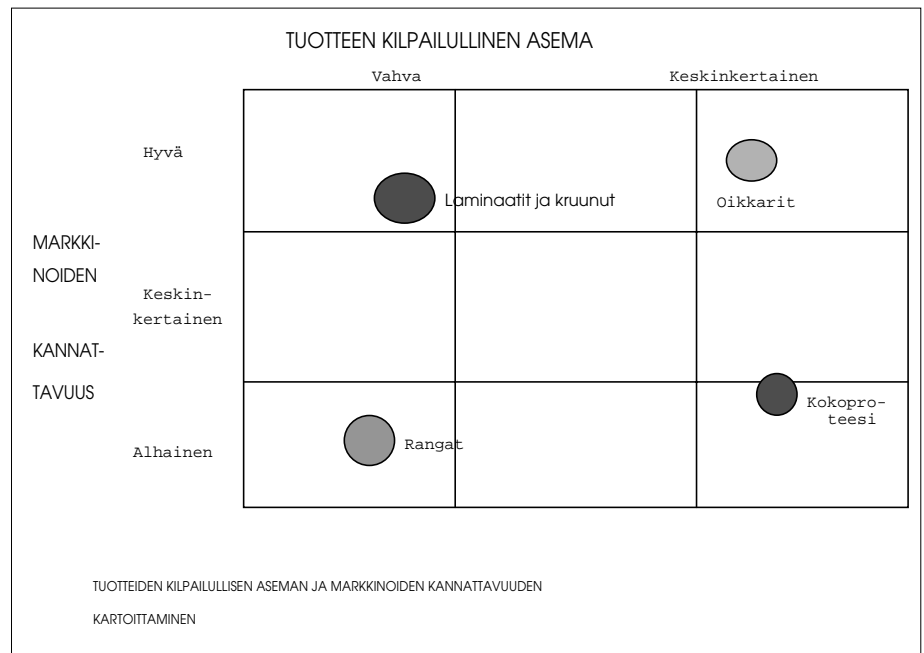
Strateginen markkinointisuunnitelma on laboratorion pitkän tähtäimen suunnitelma, jossa määritellään laboratorion toimintalinja, kilpailuedun lähde, kohderyhmät ja markkinointimenetelmät.

Strategisen markkinointisuunnitelman avulla yritys määrittää toimintalinjansa ja kilpailustrategiansa. Lyhytkestoiset operatiiviset suunnitelmat ja toimenpidepäätökset tehdään markkinointisuunnitelman tueksi.

Samalla määritellään yrityksen markkinat ja kohdeasiakkaat. Asiakaskannattavuus tulee huomioida. Markkinointitoimenpiteet tulis suunnata kanta-asiakkaisiin ja muihin tärkeisiin asiakkaisiin. Pienet, satunnaisesti ostavat asiakkaat tulisi jättää vähemmälle huomiolle, jollei heistä ole odotettavissa kanta-asiakkaita.

Tavoitteena strategiavalinnassa on:

- säilyttää vanhat asiakkaat ja pitää heidät tyytyväisinä
- hankkia uusia asiakkaita varsinkin yksityissektorilta
- kilpailla uusilla keinoilla terveyskeskusten tilauksista
- motivoida omat työntekijät tuloksetukseen myös tulevaisuudessa
- hyödyntää voimakas panostus laatuun, ATK-järjestelmiin
- selkeyttää kilpailutilannetta ja poistaa epäselvää viestintää ja luoda positiivinen yrityskuva asiakkaiden mielissä, jotta tulevaisuuden kovanassa kilpailussa voitaisiin turvata saavutetut asemat tai jopa parantaa niitä.
- suunnata markkinointi oikeaan kohteeseen, ei tuhlausta kannattamattomiin asiakkaisiin



Tuotteiden kilpailullisen aseman ja markkinoiden houkutelavuuden kartoittamisella voidaan strategisesti suunnata markkinointitoimenpiteitä oikeisiin kohteisiin. Samoin voidaan tehdä pitkän tähtäimen suunnitelmia, joiden avulla yrityksen kannattavuutta voidaan parantaa.

Esimerkkinä sellaisista tuotteista, joiden markkinointiin ei kannata uhrata varoja: kokoproteesit: alhainen tuotto ja huono kilpailuasema.

Yrityksen kannalta houkuteluvia markkinointikohteita ovat esimerkiksi laminaatit ja kruunut.

Rankojen osalla kilpailuasema on hyvä, mutta tuotteiden houkutelavuus alhainen esimerkiksi alhaisten hintojen vuoksi. Differoimalla voitaisiin saada hintoja ylöspäin.

Oikkarien kohdalla tuotteiden kannattavuus olisi hyvä mutta kilpailuasema huono koska potentiaaliset asiak-

kaat ovat suuntautuneet muualle. Markkina-aseman parantaminen olisi mahdollista alentamalla tuotehintoja.

Markkinointimuuttujat

Hammaslaboratorioiden markkinointi on pitkään perustunut ns. passiiviseen, tilauksia odottavaan, tapaan. Moderneilla markkinoilla ei enää riitä, että valmistetaan hyvä tuote, hinnoitellaan se houkuttelevasti ja annetaan potentiaalisille asiakkaille *mahdollisuus* hankkia yrityksen tuotteita. Hammalaboratorion tulee myös pystyä kommunikoimaan nykyisten ja potentiaalisten uusien asiakkaiden kanssa tehokkaasti ja etsiä uusia asiakkaita ja väikuttaa myytävien tuotteiden määrään aktiivisesti.

Markkinointimenetelmät riippuvat monesta seikasta. Markkinointimenetel-

MARKKINOINTIMUUTTUJAT

TUOTE

Tuotevalikoima
Laatu
Desing
Ominaisuudet
Tuotenimi
Pakkaus
Takuut
Palvelu
Palautusoikeus

HINTA

Listahinta
Alennukset
Maksuajat
Luottoehdot

SAATAVUUS

Jakelukanavat
Kattavuus
Varastot
Kuljetusyhteydet

VIESTINTÄ

Sales promotion
Mainostaminen
Myyntihenkilöstö
PR
Suoramarkkinointi

mät tulee kuitenkin sovittaa kilpailu- strategian mukaisesti. Markkinointi- menetelmät vaihtelevat, mutta kaikista menetelmistä on löydettävissä samat ns. markkinointimuuttujat, jotka esitetty kuvassa.

Markkinointimuuttujista hinta on usein se, jonka asiakas huomaa ensinä. Riippuu kuitenkin tilanteesta mikä markkinointimuuttuja korostuu ja on asiakkaan kannalta tärkein. Markkinointimuuttujien käyttö viestinnässä on tärkeää strategisesti. Markkinointi- muuttujien käytön tulee kuitenkin kuvastaa yrityksen perusvalintoja.

Tuote

Tuotevalikoiman laajuus riippuu resursseista, alihankinnan mahdollisuuksista jne. Laadun merkitys korostuu nykypäivänä entistä enemmän. Laatujärjestelmien hyväksikäyttö myös markkinointi- mielessä tulee muistaa. Tuotenimien käyttöönotto hammasteknisellä alalla ei ole saanut kovin suurta merkitystä, muttei sitä voi poissulkea. Onnistuessaan se on voimakas markkinavoima. Pakkauksen merkitystä ei voi vähätellä. Takuun pituus voi joskus ratkaista ostopäätöksen eri valmistajien kesken. Palvelulla on yhteenkokoava merkitys ja pitkän päälle se on ainoa seikka, joka pitää asiakkaat yrityksen asiakkaina. Jos palvelu ei pelaa, ei asiakas kauan vii- vy yrityksen asiakkaana. Palautusoikeus on yksilöllisten tuotteiden kyseessä ollessa hankala asia. Jokaisen labora- torion tulee tämä asia ratkaista omalla tavallaan.

Hinta

Listahinnat ovat pitkän tähtäimen hin- toja, joita asiakas käyttää hyväksi ver- taillessaan eri valmistajia keskenään. Alennukset ovat varsin käyttökelpoinen

ase, mutta väärin käytettynä se voi joh- taa yrityksen kannalta huonoon talou- delliseen tulokseen.

Maksuehdot tulee sopia asiakkaan mukaan. Pitkittynyt maksuaika huonontaa yrityksen kassatilannetta ja voi johtaa lyhytaikaisten ja kalliskorkoisten luottojen ottamiseen. Toisaalta asiak- kaan tyytyväisyys tulee huomioida.

Kausivaihtelujen tasaaminen tuote- hintoja vaihtamalla tulee kyseeseen lähinnä yksityispuolella. Silloin kun la- boratoriossa on vähän töitä mutta työn- tekijöitä riittäisi, kannattaisi tuotehin- toja sopeuttaa kysyntään ja siten tasata kausivaihteluja.

Saatavuus

Saatavuudella hammaslaboratorioissa tarkoitetaan yrityksen kykyä ja halua valmistaa haluttu tuote joko itse tai su- juvasti alihankintana. Toimitusaika on useasti tärkeä ja yrityksen tulee varau- tua joskus toimimaan nopeasti. Kulje- tusyhteydet merkitsevät asiakkaalle no- peaa työn saantia ja kuljetusta labora- torioon. Jos asiakas käyttää postia oli- si hyvä, jos yrityksellä olisi tarjota val- miita postitustarroja, koska postissa kuluu asiakkaalta aikaa varsin paljon.

Viestintä

Se mitä yritys viestii itsestään, ei tulisi jättää sattuman varaan. Kaiken mitä yri- tys viestii tulisi olla saman sisältöistä.

Markkinointikommunikaatio sisältää neljä päätyökäluä:

1. Mainostaminen: mikä tahansa mak- settu persoonaton esitys ja ideoiden, tuotteiden, ja palvelujen esiintuonti
2. Myynnin edistäminen (Sales Promo- tion): lyhyt kestoista toimintaa, jol- la pyritään rohkaisemaan asiakkai- ta hankkimaan tuote tai palvelu

3. Tiedotus ja suhdetoiminta (PR): va- likoima ohjelmia jotka on suunnit- teltu parantamaan, ylläpitämään, tai suojelemaan yritystä tai yritys- tai tuotemielikuvaa
4. Henkilökohtainen myynti

Mainostamisen tarkoitus on

1. informaation antaminen
 - kertoa tuotteista
 - antaa hintatiedot
 - kertoa tuotteen toiminnasta ja omi- naisuuksista, eduista
 - kertoa tuotteeseen liittyvistä palve- luista
 - poistaa vääriä uskomuksia tuottei- siin liittyen
 - vähentää tuotteisiin liittyvää pelkoa
 - luoda positiivista yrityskuvaa
2. Suostuttelu ostamaan
 - luoda merkki ja yrityspreferenssejä
 - rohkaista kokeilemaan uutta
 - muuttaa käsityksiä
 - suostutella ostamaan nyt
3. Muistuttaa uudelleen
 - muistuttaa myös tulevaisuuden tar- peista
 - muistuttaa hankintapaikasta
 - muistuttaa myös vapaa-aikoina

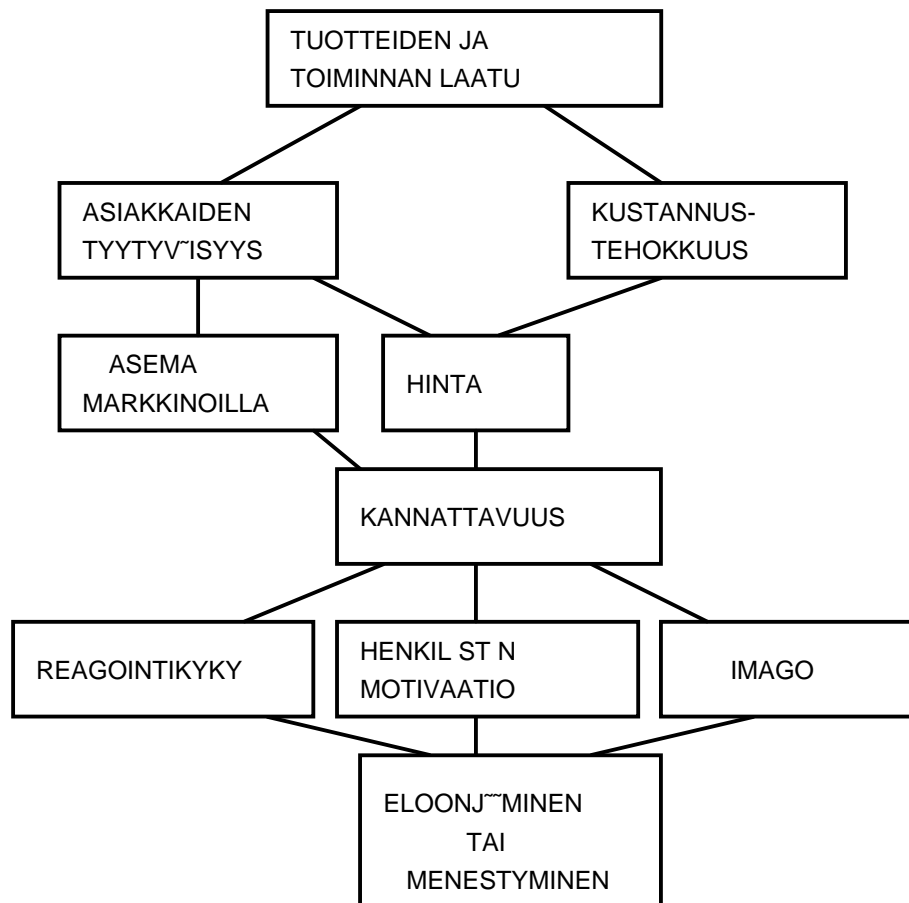
Eloonjäämisstrategia

Hammaslaboratorioiden välinen kilpai- lu on kovaa, eikä kilpailu ole tulevai- suudessakaan helpottamassa. Hammas- laboratorion selvityminen ja menesty- minen on riippuvainen monesta seikas- ta. Sopeutuminen jatkuvaan muutok- seen on eräs tärkeimmistä ominaisuuksista.

Laatujärjestelmien yleistymisen asettaa uusia haasteita. Itse laatujärjestelmä ei kuitenkaan ole taemistään. Toiminnan jatkuva kehittäminen ja asiakassuuntautuneisuus tulevat ratkaisemaan menestykö yritys vai vajoaako se pimentoon ja pahimmassa tapauksessa konkurssiin.

Keinoja selviytymiseen tiukassa kilpailutilanteessa.

1. reagoidaan nopeasti asiakkaiden tarpeisiin ja ympäristön ja lainsäädännön muutoksiin
2. taito haistaa tulevat muutokset
3. toimivat kontaktiverkot
4. taito rakentaa yrityksestä hyviä ja totuudenmukaisia mielikuvia joihin halutaan panostaa
5. kyky myydä yrityksen johdon ajatukset sidosryhmille
6. poisoppiminen vanhoista ja luutu-neista markkinointimalleista
7. kyky välittää asiakkaalle kuva yrityksestä, joka välittää aidosti
8. kyky ja halu tarvittaessa myöntää virheensä ja se ettei osaa kaikkea
9. usko siihen että paremmuus on suhteellista— ja että sen voi määritellä vain asiakas



Kirjoittaja Ari Salo, HLL, KTM Oulun Kulmahammas KY. Koulukatu 41, 90100 Oulu. puh 08-8812400, 040-5897760

"Välillä tämä on yhtä helvettä...." jatkuu

työkseen tekee. Opinto-oppaan suppeat tiedot eivät riitä herättämään kiinnostusta alaa kohtaan. Kuva, jonka alastamme annamme, riippuu myös siitä, miten yhtenäisenä rintamana esiinnyimme. Ehkä olisi syytä kehittää vankempia yhteistyömuotoja - esimerkiksi yhteishankintoja ja kursseja hammaslaboratorioiden ja hammaslääkäreiden, maahantuojien sekä muiden alan yritysten kanssa. Ammatin arvostuksen tulisi lähteä jokaisesta hampaantekijästä itsestään; se on ainoa keino saada koko alan tunnettuus paremmaksi. Tätä kautta myös alan hintatasoa olisi mahdollista järjeistää vastaamaan työn vaativuutta. Monilta ennakkoluuloilta vältyttäisiin puolin ja toisin, jos koulutuksen ja kentän yhteistyö olisi toimiva. Nyt on aika lopettaa omaan napaan tuijottelu ja siirtyä ajassa askel eteenpäin; muutos ei tapahdu ilman jokaisen panosta. Kiire ei ole este koko alan kehittymiselle, jos muutosta todella halutaan.

Haluamme kiittää kaikkia kyselyymme osallistuneita sekä teemahaastateltavaamme. Saimme teiltä arvokasta tietoa alasta ja ideoita sen tulevaisuuden kehittämiseksi. Kiitämme Hammaslaboratorioliittoa kyselyymme kustantamisesta ja sen toiminnanjohtajaa Tapio Vasaraa rakentavasta yhteistyöstä.

Päättötyö Hammaslaboratorion nykytilanne ja tulevaisuus omistajan näkökulmasta. Syksy 2000. Lisätietoja työstä antaa Helsingin ammattikorkeakoulun hammasteknisen koulutuksen osasto, Mannerheimintie 172, 00300 Helsinki.

*Kirjoittajat:
Helsingin ammattikorkeakoulun valmistuvat hammasteknikko-opiskelijat Kirsi-Maria Korpi, Petri Mertanen, Kirsi Ronkainen ja Laura Vilkas.*

VIELÄ SAATAVANA BM51-2 KIIKAREITA



Hammasteknikoilta
50% pois ohjehinnasta

Maahantuoja: TELMATEK OY
Nahkahousuntie 5, 00210 HELSINKI
Puh. 09-681 6741 Fax. 09-692 5167

Rauhallista Joulua
ja
Hyvää Uutta Vuotta
2001

Jouko Hilander

EXTRACON OY
TRADING & CONSULTING

Takahuhdintie 39
PL 846
33101 Tampere

Puh. (03) 2110 290
Puh/fax (03) 2110 299
GSM 040 5552 549

KOE UUDEN LASERLUKIJAN MAHDOLLISUUDET

TEE SITÄ MIKÄ ON MUKAVINTA
JA JÄTÄ SILTARUNKOJEN VALMISTUS MEIDÄN HUOLEKSEMME.
ERITTÄIN KESTÄVÄT JA HÄMMÄSTYTTÄVÄN HYVIN ISTUVAT SILTARUNGOT.
NOPEASTI JA EDULLISESTI NYT HAMMASTEKNIKOIDEN VALMISTAMINA.



TITAANI!

DC-TITAN®

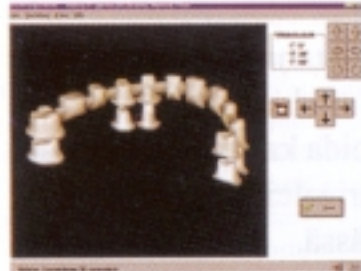
266 MK ENSIMMÄINEN YKSIKKÖ
226 MK SEURAAVAT YKSIKÖT



KUITULUJITTEINEN POLYAMIDI!

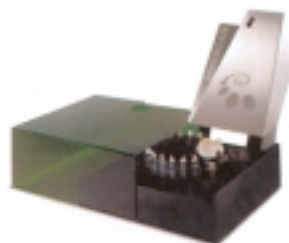
DC-TELL®

223 MK ENSIMMÄINEN YKSIKKÖ
193 MK SEURAAVAT YKSIKÖT
HINNAT SISÄLTÄVÄT ALVIN



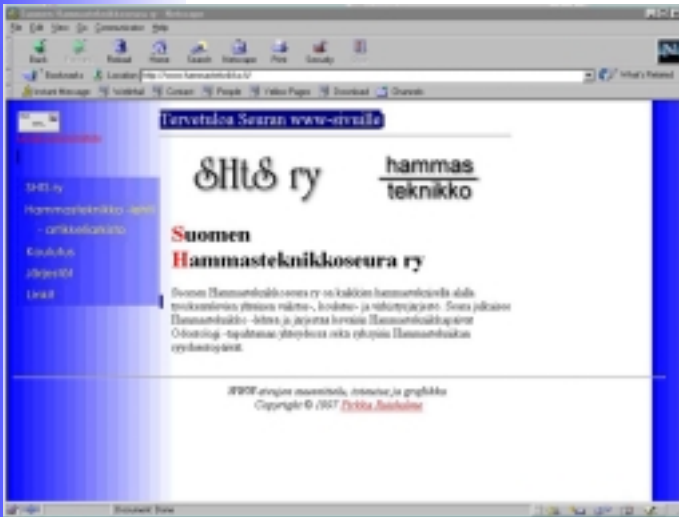
DentUnit

LÄÄKINTÄLAITEHUOLTO T.KAVAKKA
RUUKINMESTARINTIE 12
02320 ESPOO
09-682 40735, 09-682 4070



DCS-PRECIDENT®

DCS-PRECISSCAN®



www.hammas-ry.fi

Hammasteknikkoseuran kotisivut on herätetty

Ensimmäisenä hammasteknisen alan järjestönä maailmassa vuonna 1995 Suomen Hammasteknikkoseura ry avasi verkkosivut osoitteessa www.clinet.fi/pruis/sths.html.

Oma verkkotunnus hammasteknikko.fi rekisteröitiin heinäkuussa 1998.

- Adobe Acrobat Reader
- artikkeliarkisto (vuosikerrasta 1995 eteenpäin) **19 lehteä luettavana, vuodesta 1998 lähtien pdf muodossa, siis kuvien kanssa!**

Koulutus

- kursseja ja tapahtumia (pyritään päivittämään noin keran kuukaudessa tai uuden kurssin ilmaantuessa) **Täältä löytyy kursseja joita ei löydä 4 kertaa vuodessa ilmestyvästä lehdestä.**

Järjestöt

- hammasteknisten järjestöjen yhteystiedot

Linkit

- linkkejä hammastekniikkaan



Joskus kotisivut ovat kuin joululahjaksi ruvettu ja kovasti haluttu lelu, jonka kohtalona on ensimmäisten paristojen vaihdon jälkeen jäädä nurkkaan lojumaan ja lopuksi vuotavat paristot viimeistelevät laitteen käyttökelvottomaksi. Näin meinasi käydä myös seuran sivuille, yhteystiedot vuodelta yks ja kaks, jurakautisia hallituksen kokoonpanoja ja niin edelleen. Näin käy helposti, koska tämänkaltaisten sivujen ylläpito vaatii jatkuvan työsuhteen. Päivitystyötä ei kerry päivittäin eikä välttämättä edes viikottain ja siksi koko asia pääseekin niin helposti unohtumaan. Kun pari päivitystä jää väliin, muutoksien määrä kasvaa ja etäännyttää entisestään.

Nyt päivityksiä ja kommentteja ottaa vastaan www-toimittaja **Teppo Kariluoto** ja välittää ne edelleen toteutuksesta ja taiteellisesta ulkomuodosta vastaavalle webmaster **Pirkka Ruishalmeelle**.

SHTS ry

- seuran säännöt
- yhteystiedot toimistosta
- sekä yhteystiedot hallituksen, koulutustoimikunnan ja julkaisutoiminnan jäseniin

Hammasteknikko -lehti

- toimituksen yhteystiedot
- mediatiedot
- mediakortti (pdf -muodossa) **Uusin ja viimeisin mediakortti ei ole koskaan hukassa.**

Haluan liittyä Suomen Hammasteknikkoseuran kannatusjäseneksi

liimaa
postimerkki
tai lähetä faksi
(09)272 8789



Liityn Suomen Hammasteknikkoseura ry:n kannatusjäseneksi 300 mk/vuosi. Jäsenile lähetetään 4 kertaa vuodessa ilmestyvä Hammasteknikko-lehti.

Yritys:

Nimi :

Lähiosoite:

Postitoimipaikka :

Puh (t):

Laskutustiedot: (jos eri kuin yllä)

.....
.....

.....
Päiväys

.....
Allekirjoitus

Tilaan Suomen Hammasteknikkoseuran jäsenmatrikkelin 1985-1995

liimaa
postimerkki
tai lähetä faksi
(09)272 8789



Tilaan kappaletta Suomen Hammasteknikkoseura ry:n jäsenmatrikkeliä vuodelta 1985-1995. Hintaan 40 mk/kappale. (+postituskulut)

Yritys:

Nimi :

Lähiosoite:

Postitoimipaikka :

Puh (t):

Laskutustiedot: (jos eri kuin yllä)

.....
.....

.....
Päiväys

.....
Allekirjoitus



TIETOA TYÖSSÄOPPIMISESTA HAMMASLABORATORIOISSA

Hammaslaborantin tutkintoon, vuodesta 2001, sisältyy n.vuoden mittainen työssäoppimisjakso hammaslaboratoriossa. Tämän uusituksen myötä kaikki ammattitutkinnot ovat kolmivuotisia ja myös hammaslaboranteilla on jatko-opintokelpoisuus ammattikorkeakouluihin ja yliopistoihin.

Työssäoppiminen tarkoittaa oppilaitoksesta työpaikoille siirrettyä, tavoitteiden mukaista, käytännön taitojen opiskelua. Hammaslaboratorio suunnittelee yhteistyössä oppilaitoksen kanssa opetettavat asiat, sisällöt, ohjauksen ja arvioinnin.

Työssäoppiminen onnistuu vain yhteistyössä ja yhteistyön muodot oppilaitoksen kanssa sovitaan aina tapauskohtaisesti. Lisätietoja työssäoppimisesta saa hammaslaboranttikoulutuksen **työssäoppimisen ohjaajalta (Hanna Poutiainen) ja vastuupettaja Eero Martinilta.**

Oppilaitos tarjoaa **työpaikkakouluttajien koulutusta.** Työpaikkakouluttajien koulutuksessa annetaan työpaikoilla kouluttaville henkilöille perustietoa esim. oppilaitoksen käytänteistä ja työssäoppimisen lainsäädännöistä. Koulutus antaa myös katsauksen hammaslaborantin opetussuunnitelman sisältöön, opiskelijoiden arviointiin, palautteen antamiseen ja ohjeita opiskeluohjelman laatimiseen työpaikalle. Koulutuksen tavoitteena on laadun varmistaminen ja työpaikalla tapahtuvan oppimisen ja ohjaamisen laadun parantaminen ja yhteistyö lisääminen. Opiskelu tapahtuu monimuoto-opiskeluna. Koulutus on opiskelijalle ilmaista ja kurssin hyväksytysti suorittaneet saavat todistuksen. Kyseiset henkilöt toimivat tiedon välittäjinä työpaikoille ja yhdyshenkilöinä hammaslaboranttikoulutuksen näkökulmasta.

Kolmikantayhteistyö (oppilaitos, työpaikka ja opiskelija) hyödyntää kaikkia osapuolia ja hammaslaboratorio saa

mahdollisuuden tarjota erikoisosaamista ammatillisen koulutuksen tueksi, voi rekrytoida määräaikaista tai pysyvää työvoimaa työssäoppimisen kautta, voi tutustua kunnolla uuteen työntekijään ennen varsinaisen työsuhteen alkamista, voi lisätä kanssakäymistä oppilaitoksen koulutukseen ja olla mukana kehittämässä osaamista sekä tutustua opiskelijoihin ja heidän opettajiinsa.

Oppilaitoksen vastuulla on opiskelijan valmentaminen työssäoppimiseen, mutta esim. työturvallisuudesta vastaa hammaslaboratorio. Työpaikan tulisi lisäksi nimetä kouluttaja, esimerkiksi em. kurssin suorittanut henkilö, johon vastuuohjaaja oppilaitoksesta pitää yhteyttä. Hammaslaboratoriolla on kyseisen opettajan tuki käytettävissään.

Kiitokset yhteistyöstä vuonna 2000 erityisesti seuraaville työssäoppimispaikoille. Alfadent, Hyvä Hammas, Tikkurilan Hammasklinikka, Hampi, Vident, Uushammas, Dental Point Försti Tapani Ky, Decadent Oy, Karihammas Oy, Hammaskeskus Oy Ab, Hammaslaboratorio Pulpadent, Karhu-puiston Hammaspalvelu Oy ja Hammaslaboratorio Varahammas Oy.

Helsingin sosiaali- ja terveystieteiden oppilaitos Hammaslaboranttikoulutus

Mannerheimintie 172
00300 Helsinki
fax 09-31081295

Työssäoppimisen ohjaaja Hanna Poutiainen
(09-31081482, 050-5215922)

Vastuupettaja Eero Martin
(09-31081483, 050-3658401)

Vihdoinkin uutta potkua hammaslaboranttikoulutukseen!

HAMMASLABORANTIN UUSI OPETUSSUUNNITELMA KÄYTTÖÖN 01.08. 2001

Tärkeimmät koulutuksen uudistukset ja parannukset:

- koulutus säilyy **itsenäisenä** hammastekniikan perustutkintona
- koulutus muuttuu **3-vuotiseksi** samoin kuin muutkin II-asteen perustutkinnot ja antaa tutkinnon suorittaneelle **yleisen jatkokoulutuskelpoisuuden** (yliopistot, ammattikorkeakoulut)
- valinnaisuus lisääntyy periaatteessa kaikkiin suuntiin, koulutuksen sisällä on mahdollista suorittaa mm. **ylioppilastutkinto**
- pakollisiin yhteisiin opintoihin tulee **fysiikkaa ja kemiaa** sekä **piirustusta ja muotoilua**, jotka tukevat ammatillisia opintoja ja niissä kehittymistä
- pakollinen työharjoittelu eli nykytermein **työssäoppiminen** kasvaa nykyisestä kuudesta opintoviikosta **neljäänkymmeneen opintoviikkoon !!! (=1 vuosi)**, (jatkossa tulemmekin tarvitsemaan sopimuslaboratorioita työssäoppimisen toteuttamiseen).

Uuden opetussuunnitelman tekemiseen voi tutustua, ottaa kantaa ja vaikuttaa Opetushallituksen nettisivuilla osoitteessa: www.oph.fi/ops/amatillinenkoulutus/

Nopein tapa vaikuttaa on yhteydenotto suoraan työryhmän jäseniin.

Eero Martin,

HESOTE, hammastekniikan lehtori

Opetushallituksen nimeämä valtakunnallinen opetussuunnitelmatyöryhmä

Ritva Korte, Opetushallitus, projektin johtaja
(ritva.korte@oph.fi)

Eero Martin, Helsingin sosiaali- ja terveystieteiden oppilaitos / hammaslaboranttikoulutus, projektin sihteeri
(eero.martin@hkiamk.fi)

Varpu Finnilä, Ammatilliset Rehtorit ry
(varpu.finnila@edu.hel.fi)

Marja Haapa-Aho, Suun Terveystieteiden Ammattiliitto
(marja.haapa-aho@tehy.fi)

Timo Linnavuori, Hammaslaboratorioliitto ry
(timo.linnavuori@hammaskeskus.inet.fi)

Riitta Martin, Hammastekniset ry (riitta.martin@nic.fi)

Jouko Pohjonen, Erikoishammasteknikkoliitto ry
(jouko.pohjonen@kolumbus.fi)

Mirja Villman, Opettajien ammattijärjestö ry
(mirja.villman@hkiamk.fi)



Helsingin sosiaali- ja terveystieteiden oppilaitoksen hammaslaboranttikoulutusosasto vietti "Avointen ovien" -päivää 31.10.2000.

GC Teamwork



GC Fuji Rock EP
GC Stone Glaze



GC Fuji Vest Super



GC Pattern Resin LS

**AMMATTITAITOINEN HAMMASTEKNIKKO
+
KORKEALAATUISET TUOTTEET
=
KORKEALAATUISIA PROTEETTISIA TÖITÄ**

Mittavakioisuus, täydellinen jäljentyminen ja kontrolloidut kovettumisajat
Ollaksesi varma onnistumisesta, käytä korkealaatuisia GC tuotteita.
Se on tosiasia, jonka asiakkaamme päivittäin todistavat

Lisä informaatio ja tilaukset, ota yhteyttä meihin tai suoraan jälleenmyyjiiimme

GC EUROPE N.V.
Finnish Office

Vanha Hommaksentie 11 B • 02430 MASALA
Puh/Fax: 09- 2218259

E-mail info@finland.gceurope.com • www.finland.gceurope.com



Suomen Hammasteknikkoseura
yhteistyökumppaneineen toivottaa
lukijoille Rauhallista Joulua

DentalAgent Oy

Olavi Karusuo

Dentalpoit Oy

Vesa Valkealahti

Dental-Service Nick Oy

GC Europee N.V.

Finnish Office/Markku Mikkola

Hampi Oy

Ilkka Tuominen

Kalevi Virpi

Jukka Lindqvist

Eero Mattila

KAR Sjödings

Mikko Kautto

Anders Wollstén

Lillian Kulmala

Jaana Sandström

3M Hammashoitotuotteet

Lääkintälaitehuolto

T. Kavakka

Oriola Oy

Hammasväline

Ortomat-Herpola Oy

Mauri Herpola

Jussi Herpola

Plandent Oyj

Laboratorio-osasto

Oy Teejii-Tuloste

Juha Pentikäinen

Vaasan Hammas Oy

Hemmo Kurunmäki

Heikki Hiippala

Veikko Auer Oy



Kevätluentopäivät TAHKO-vuorella

Hammasteknikkoseuran Kevätluentopäivät ja Talviliikuntatapahtuma 24.-25.3.2001 Nilsin Tahkivuorella. Ohessa kartta, jonka mukaan on helppo suunnistaa jokapuolelta Suomea.

Luennot Hotelli Tahkivuoren kokoustiloissa. Luentomaksu seuran jäseniltä 150,-. Maksun voi suorittaa paikanpäällä. Illalla kokoonnumme tunnelmalliselle Fondue illalliselle, illallisen hinta 160,-.

**TAHKOLLE
JA HETI!!!!**



**TAHTTOO
TAHKOLLE!!**



TAHKOLLE 24.-25.3.2001

OHJELMA LAUANTAINA 24.03.

13.30 Hygienia hammaslaboratoriossa
Lääkelaitoksen ohjeistus

14.30 Kriittisiä vaiheita hammaskeramiassa
Htm, Eht Seppo Kärkkäinen

16.15 SHts ry:n kevätkokous

20.00 Fondue illallinen

Iltamenosta vastaavat **Virve Rosti**, **Pepe Wilberg**, **Pekka Helin** ja **Menneisyyden Vangit**.

Koska **Tahkolla** on juuri tuolloin parhaat kelit ja ihmiset, varmistaaksesi majoituksen varaa se heti. Ohessa muutamia majoituksen tarjoajia, lisää

TAHKOn esitteestä, jonka löydät useista matkatoimistoista, rautatiesasemilta ja urheiluliikkeistä. Samalla voit tutustua mitä kaikkea Tahkovuoren alueella on tarjottavana. Seuralla on muutamia petipaikkoja jäljellä, niitä voi kysellä **Petri Anttilalta puh. 040 5896444** myös ilmoittautuminen olisi suotavaa, jolloin tiedämme osallistujamäärää.

017-464 8348 Tahkon Tuplat

017-481 185 Hotelli Nipastahko

017-481 450 Tahko Bungalows

017-481 400 Tahkonvahti Oy

017-483 000 Hotelli Tahkovuori

Lisätietoja myös www.tahko.com.

Hammasteknikkoseuran hallitus toivottaa tervetulleiksi keväthangille kaikki seuran jäsenet.



Triline pro

TÄYDELLINEN HAMMASHOITO ON KUITENKIN VAIN NIIN HYVÄ KUIN HEIKOIN LENKKI MATERIAALIKETJUSSA.

SIKSI TRILINE PRO SYSTEEMISSÄ JOKAINEN OSA ON VALMIIKSI TÄYELLINEN !

TRILINE PRO - KOMPROMISSIEN AIKA ON OHI !

Trivest



AINUTLAATUINEN VALUMASSA

- maksimaalinen tarkkuus
- hallittu laajeneminen triloy metallille
- jännityksettömät valut
- helppo purkaa

MIKROTARKKAA ISTUVUUTTA

Triloy



HIGH-TECH SEOS

- joustava CoCrMo päällepolttoseos
- uusi ulottuvuus jalometallivapaissa seoksissa
- universaalit käyttöalueet
- matalammat kustannukset
- erinomainen bio-yhteensopivuus
- kevyemmät konstruktio
- WAK-arvo sovitettu Carmen posliinille

TRILOY - KOSKA KULTA ON VAIN KALLIIMPAA !

Carmen®



HUIPPUPOSLIINI

- vielä yksi vallankumouksellinen ainesosa
- kolmannen sukupolven päällepolttoposliini
- alhainen polttolämpötila
- korkea läpikuultavuus ja loistava syvyysvaikutelma
- uskomaton kiilto ja värintaitto

PAREMMIN LUONTOA ON VAIKEA JÄLJITELLÄ !

KÄYTTÄKÄÄ NÄITÄ ETUJA HYVÄKSENNE !



DENTALAGENT

Puh. 09-684 9855, Fax. 09-684 9478
Kulosaaren puistotie 50, 00570 HELSINKI
www.dentalagent.fi

D
DENTAURUM
ESPRI DENT

MYYDÄÄN

Begon Fornax GU

korkeajakso induktio valulaite
tiedustelut 0400-449 327

Hammasteknikko - lehden toimitus tiedottaa

Hammasteknikko -lehden osoitetiedot painetaan lehden takasivulle muste-suihkumenetelmällä. Takasivun ilmoituksen oikeaan yläkulmaan tulee jättää osoitetietoja varten vähintään 70 mm leveä ja 25 mm korkea vaaleapohjainen tila. Vaihtoehtoisesti takasivun ilmoitukseen voi jättää koko yläreunan vaaleaksi, jolloin osoitetiedot näkyvät.



PURENNANHOIDON MATERIAALIT

Puh. 02-276 4700
Fax. 02-276 4710

Ortomat  Herpola



HAMMASTEKNISET ry

TEKNISTEN
LIITTO TL ry

Jäsenyyttä koskevissa asioissa neuvoo myös liiton jäsenrekisteri.
päivystysaika klo 9-12 (09) 17273 440

Tes-asiamies / Työsuhdeasiat
Eija-Sisko Huhtala
(09) 1727 3282, 0500-870 686
Teknisten liitto TL ry
PL 183, 00181 HELSINKI

Puheenjohtaja
Riitta Martin
(050) 5635 968

Sihteeri/jäsenasiat
Marja Sillanpää
(050) 581 6747

Taloudenhoitaja
Riitta Saloranta
(040) 740 0349

tuoteuutuksia

Dentalinfo 2000 CD-ROM

Hammasalan ensimmäinen digitaalinen vuosikirja on valmistunut. Dentalinfo 2000 CD-ROM pitää sisällään myös Suomen Hammasteknikkoseuran yhteystiedot sekä Hammasteknikko-lehden viimeiset numerot pdf-muodossa.



Nederman

- Monipuoliset kohdeimulaitteet ja imukaapit

Nederman on uudenlainen ilmastointijärjestelmä hammaslaboratorioon haitallisten höyryjen ja vaarallisten kaasujen poistoon. Kutakin käyttötarkoitusta varten on erilaiset imulaitteistot: kohdeimulaitteisto tai suojakotelollinen imulaitteisto.

NEDERMAN FX on varrellinen kohdeimulaite, joka voidaan käyttää esim. kylmäakryylitöitä tehdessä omalla työpöydällä.

NEDERMAN FC suojakotelollinen imulaitteisto toimii parhaiten erillisen akryylipöydän päällä. Akryylit voidaan jättää tekeytymään suojakotelon sisälle, jolloin haitalliset höyryt ja kaasut poistuvat suodattimeen. Imulaitteistoissa on portaaton imutehon säätö.

NEDERMAN FX ja FC toimivat molemmat **KIT 3000** suodatinjärjestelmällä, jonka imuteho on 150m³ tunnissa.

ALIPAINESTETTU ROSKAKORI on oivallinen keino poistaa vastaanoton ja hammaslaboratorion "ominaistuoksut". Roskakorin pohjassa oleva filteri saa aikaan alipaineen roskakoriin. Näin kaikki höyryt ja kaasut pysyvät siellä, missä niiden kuuluukin olla eli poissa työympäristöstä. Alipaineistettu roskakori voidaan kiinnittää kätevästi kiskoilla työpöydän alle tai upottaa työtason sisälle.

SQ 450-21 ja AERO 840 A automaatti-imurit ovat hammaslaboratoriokäyttöön soveltuvia karkean jätteen poistoon tarkoitettuja huippumureita. Näiden imureiden suodattimet eivät mene heti ensimmäisestä imuroinnista tukkoon!



Lisätietoja Plandent Oyj:stä !

rema dynamic top speed

Nopeampi, yksinkertaisempi ja joustavampi, mutta silti täydellisen istuvuuden takaava ran-kavalumassa.

rema dynamic top speedin etuja:

1. Joustavampi esilämmitys: suoraan 950 °C uuniin tai perinteisesti yön yli
2. Universaali dublikointi: geeli tai silikonit
3. Tarkka: hallittu laajeneminen kaikissa olosuhteissa takaa ideaalin istuvuuden
4. Helppo: purkaminen ja hiekkapuhallus helpompaa
valussa pehmenevän massan ansiosta
5. Tasainen laatu: Dentaurumin taattua laatua, ei yllätyksiä
6. Hienojakoinen: Valun pinta on erittäin sileä

Pakkauskoost: jauhe: 112 x 180 g / 40 x 500 g
neste: 1 l Speed neste / normaali neste



tuoteuutuuksia

dublitolop

Erottuva dublikointimateriaali Dentaaurumilta.

Dublitolop geelin etuja:

1. Hyvä erottelutarkkuus: opaakki sininen väri, hyvä kontrasti
2. Erinomaiset mekaaniset ominaisuudet: säilyttää muotonsa, erittäin kestävä
3. Täydellinen istuvuus ja tarkkuus: huippu työtulos
4. Lämmönsietokyky: erittäin pitkä käyttöikä
5. Ei värjää kipsimalleja: aina siistit mallit
6. Luonnossa hajoava
7. Sileäpintainen: tarkat valut
8. Myös mikroaalto uunissa sulatettava: ajan ja materiaalin säästö

Pakkauskoko: 5 kg

Lisätietoja Dentaaurumin tuoteuutuuksista Dentalagent Oy:stä



KURSSIT JA TAPAHTUMAT 2000 - 2001

JYRSINTÄTEKNIikka -KURSSI

Peruttu, mahdollisesti ensi vuonna.

Lisätietoja: KAR Sjödings 09-2764 2730

BEGO-RANKAKURSSI

Teoria- ja työkurssi

Aika: viikolla 1/2001

Paikka: Saksa

Luennoitsijana: HTM Heiko Wöllsläger

Osallistujamäärä: 5-7 henkilöä

Lisätiedot: Hammasväline puh. (09) 429 4101 tai 040 519 4141, Mikko Lindfors ja (09) 429 2481 Anita Hämäläinen.

FINESSE ALL-CERAMIC -KURSSI

2 päivän kurssi, jonka aikana tutustutaan Finesse All-Ceramic prässisysteemiin ja harjoitellaan posliinin kerrostamista Finesse posliineilla.

Aika: tammikuu 2001

paikka: Plandent Oyj B-talo, Asentajankatu 6, 00810 Helsinki

Kurssin pitäjä: Wolfgang Wedenig ja Kari Saksa

Kurssimaksu: 800,-

Ilmoittautumiset: Tuula Ahokas 02 04 595 208 tai Leena Karén 02 04 595 266

LUONNOLLISEN NÄKÖINEN KRUUNU JA SILTA

Hammaslääkäreille ja tekniikoille.

- Valo- ja värioppia
- Luonnonhampaan väri ja iän aiheuttamat muutokset
- Hampaan värinmäärittäminen
- Kruunujen ja siltojen toteutuksia potilaille ja niiden analysointia

Ajat ja paikat:

11.1	Kuopio	klo. 18-21.00
17.1	Turku	klo. 18-21.00
18.1	Helsinki	klo. 18-21.00
7.2	Oulu	klo. 18-21.00
15.2	Tampere	klo. 18-21.00

Luennoitsija: HTM Seppo Kärkkäinen

Kurssin hinta: 750 mk

Ilmoittautumiset: 2 viikkoa ennen kurssia, 017-262 0017 Seppo Kärkkäinen

HUOM! Kurssit myös Hammasteknikkolehden internetsivuilla osoitteessa: <http://www.hammasteknikko.fi/koulutus.html>

Jos haluat koulutustapahtumasi tälle ilmaiselle palstalle ota yhteyttä:

Teppo Kariluoto puh (09) 345 1023 tai sähköpostitse sastsk@nettilinja.fi

Kansanhammashoito

Valtioneuvoston vajaa 3 vuotta sitten asettama, ns. kansanhammashoidon järjestelyä Suomessa suunnitteleva komitea on saanut laajasuuntaisen työnsä päätökseen viime syksynä. Komitean mietinö on sisäasiainministeriön lähettämänä saapunut Suomen Hammasteknikkojen Liitolle lausunnon anatmista varten. Tämä lausunto on luettu kokonaisuudessaan liiton viime vuosikokouksessa läsnä olleille jäsenille.

Mitä itse mietintöön tulee, olisi se varmaan monelle mielenkiintoista luettavaa. Mutta kun se sisältää kokonaista 52 sivua on sen tarkka selostaminen näissä puitteissa mahdotonta. Sitäpaisti siinä on suurin osa asioita, jotka koskettavat vain hammaslääkäreitä ja ovat meille siis toisarvoisia. Yritän kuitenkin poimia erilleen sen, mikä koskee omaa ammattikuntaamme.

Tällainen suurisuuntainen työ, kuten kansanhammashoidon suunnittelu, vaatii luonnollisesti tarkkaa tutkimista ja asiaan perhtymistä, ennenkuin siihen saadaan kokoon edes ääriiviivat. Siinä mielessä edellä mainittu komitea onkin mietintönsä alussa selosta-

nut, kuinka kansanhammashoito on suunniteltu ja toteutettu muissa Pohjoismaissa.

Ensimmäisenä esimerkkinä on Ruotsi. Siellä tehtiin ensi kerran jo vuonna 1904 esitys valtiopäiville sosiaalisesta hammashoidosta, mutta vasta vuonna 1938 hyväksyttiin valtion tukeman hammashoidon säännökset, jotka tulivat voimaan vuoden 1939 alusta. Yleisestä organisaatiosta Ruotsissa mainittakoon, että siellä on jokaisessa läänissä ns. maakäräjät, jotka voivat päättää myös terveydenhoidollisista asioista ja siten hoitavat siis myös kansanhammashoidon toteuttamisen. Maa on pääosaltaan jaettu 25 maakäräjäalueeseen, jotka taas on jaettu hammashoitopiireihin siten, että jokaiseen kuuluu keskimäärin 10 000 asukasta. Kussakin piirissä toimii vähintään yksi kiinteä hammaspoliklinikka. Sitä paitsi on vielä jokaisen maakäräjän alueella piirien yhteinen keskushammaspoliklinikka. Vasta tähän hoitoportaaseen, joka vastaa läänin aluetta, kuuluu 5 hammasteknikkoa muun hoitohenkilöstön lisäksi. Ruotsissa ei kansanhammashoito ole ilmaista muille kuin vähävaraisille.

Asetuksessa on säädetty, että lapset 3-15 ikävuoteen saavat alennetuilla maksuilla hammashoitoa, kuitenkin määrättyillä hoidossa käyntiehdolla. Aikuiset, siis 15 ikävuodesta ylöspäin, saavat hoitoa kohtuullisin hinnoin valtiiovallan määräämän taulukon mukaan, mikä on huomattavasti halvempi kuin yksityishammaslääkärin. Mutta 16-19 ikävuoteen myönnetään 25 % alennus taulukosta sillä ehdolla, että käy vähintään kerran vuodessa tarkastuttamassa hampaansa. Tämä ns. nuorisohammashoito aiotaan kuitenkin järjestää samaan tapaan kuin kouluhammashoitokin, kunhan hoitohenkilöstöä saadaan tarpeeksi.

Norjassa on tähän asti ollut vain kansakoulun oppilailta maksuton hammashoito, mutta vuonna 1949 on annettu lakiesitys, jonka mukaan 6-18 ikäiset saisivat maksuttoman ja muu väestö erityisen halvoilla taksoilla hammashoitoa. Kansanhammashoito on aiottu täydellisesti toteuttaa 15 vuodessa.

Tanskassa on kansanhammashoito vasta suunnitteluasteella, mutta siellä saa hoitoa n. 83 % maan asukkaista vanhan sairaskassajärjestelmän puit-

teissa. Kansakoululaisille on hammashoito pakollista, ja on se suunniteltu pakolliseksi kaikille koululaisille 18 ikävuoteen asti.

Sitten suunnitelmat Suomessa. Ensimmäkin todetaan, että meidän taloudelliset mahdollisuutemme ovat paljon pienemmät kuin Ruotsissa, mutta eivät kuitenkaan niin pienet, ettemmekö voisi aloittaa pienemmissä puitteissa. Hoito on suunniteltu kasvavalle polvelle ja aikuisille; lasten hammashoito on asetettu kuitenkin etusijalle. Johto on kehitetty lääkintöhallitukseen ja maa jaettu kansanhammashoitopiireihin. Sitä paitsi perustettaisiin keskuspoliiklinikoita keskussairaaloiden yhteyteen. Lääkintöhallituksessa tulisi toiminnasta huolehtimaan sinne perustettava hammashoito-osasto, jonka tehtäviin kuuluisi mm. hammaslääkärin, hammasteknikon ja hammashoitajan toiminnan harjoittaminen sekä opintoapurahat ynnä hammasteknikojen ja -hoitajain koulutus.

Keskuspoliiklinikoista mainittakoon, että niitä tulisi todennäköisesti 21 ja lisäksi 6 ns. kunnallisten keskussairaaloiden yhteyteen. Näissä keskuspoliiklinikoissa tulisi toimimaan hammaslääkärin ym. toimihenkilöiden ohella hammasteknikko. On suunniteltu tul-tavan toimeen yhdellä teknikolla siihen saakka, kunnes hoito ulotetaan koskemaan myös aikuisia, jolloin tarkoituksena on perustaa keskuslaboratorio.

Hammashoitopiirejä on maalaiskuntien alueella suunniteltu noin 300. Kaupungit erikseen. Jaotus on suoritettu siten, että noin 10 000 asukkaan alue muodostaisi hoitopiirin, ottamalla tietysti huomioon liikenneyhteydet ym. ulkopuoliset seikat. Piiripoliiklinikan yhteyteen ei kuuluisi hammasteknikkoa.

Kuten jo mainitsin, on hoito suunniteltu käsittämään sekä lapset että aikuiset. Nuorimpien lasten ollessa kysymyksessä ei ole asetettu mitään ikärajaa. Ja vielä 17 vuotta täyttäneillekin on ehdotettu tavallista edullisempaa hammashoitoa. Vieläpä raskaana olevat äiditkin on ehdotettu lasten kanssa samaan maksuluokkaan. Hoitomaksut tulisivat olemaan hyvin pienet, ja kouluikäisille hammastarkas-

tukset ehdotetaan pakollisiksi.

Aikuisten hammashoitoon voidaan ryhtyä vasta sitten, kun tarpeellinen hoitohenkilökunta on saatu koulutetuksi. Maksuperiaatteeksi on tässä ajateltu sitä, että potilas joutuisi maksamaan ainakin käytetyn materiaalin hinnan.

Kansanhammashoidon palveluksessa olevien henkilöiden palkkauksesta on hammasteknikoiden osalta suunniteltu, että he olisivat kunnan tai mahdollisesti kuntayhtymäin välittömässä palveluksessa. Tätä varten olisi lääkintöhallituksen hyväksyttävä hammasteknikon johtosääntö tai muu perusta, jolla hammasteknikon työolot ja palkka säännösteltäisiin.

Yleisenä havaintona kansanhammashoitohenkilökunnan koulutuksesta mainitaan, että toteutettuna järjestelmä vaatii lisää mm. 1 000 hammaslääkärinä ja 250 hammasteknikkoa. Nykyisin on maassamme n. 1 305 hammaslääkärinä ja 216 laillistettua teknikkoa, n. 100 alalla työskentelevää ja n. 100 oppilasta.

Hammasteknikkojen koulutuksen yksityiskohdista mainitaan mm. että sitä ei ole pidetty tyydyttävästi järjestettynä, koska teoreettinen opetus on jäänyt vähäiseksi. Tähän katsotaan syyksi se, ettei ole mitään valtion eikä yksityisen koulua, mistä teknikkokunnan laadullinen epätasaisuus johtuu. Käytännölliselle harjoittelulle pannaan silti pääpaino ja 4 vuoden oppiaika ehdotetaan säilytettäväksi. Poikain valmistavan ammattikoulun käyneille se voitaisiin kuitenkin lyhentää 3 vuodeksi. Opettajana saisi toimia lääkintöhallitukselta siihen luvan saanut henkilö. Oppilaaksi haluavan tulisi kirjallisesti anoa sitä lääkintöhallitukselta, joka hyväksyisi oppilaan n. 3 viikkoa kestäväälle valmistavalle kurssille. Vuosittain pidettäisiin teoreettiset oppikurssit, jotka kestäisivät 2 viikkoa ja teoreettista opetusta annettaisiin 36 tuntia viikossa. Oppilaan tulisi kurssiikanaan saurata vähintään 108 oppituntia. Kurssiohjelman vahvistaisi lääkintöhallitus. Oppiajan päätyttyä tulisi oppilaan ilmoittautua lääkintöhallituksen kertausluentoihin, joiden yhteydessä pidettäisiin ammatikokeet. Tutkijalautakuntaan kuului-

si hammaslääkäri- ja hammasteknikkoalan sekä lääkintöhallituksen edustajat. Hammasteknikkokoulun perustamiseen ei komitean mielestä ole ai-hetta, ennenkuin hoito ulottuu aikuisiin.

Tämän luettuaan syntyy jokaiselle omat ajatuksensa kansanhammashoidon toteuttamisesta Suomessa tällä hetkellä. Se on niin suuri sosiaalinen muutos, että tuskin meillä on varaa sitä toteuttaa vielä moneen vuoteen. Tietysti sitä voi pienissä puitteissa kokeilla, mutta aikaa se vie. Suurin huomio kiintyy kuitenkin oman ammattikuntamme koulutukseen. iinä mainitaan, että hammasteknikoita tarvitaan lisää 250, jos hammaslääkäreiden luku nousee 1000:lla! Tosin potilaidenkin lukumäärä kasvaa tällaisen hoidon kysymyksessä ollessa, mutta sittenkin luku on aivan liian suuri. Kun nykyisin on 216 laillistettua teknikkoa, 100 alalla työskentelevää ja 100 oppilasta, niin yhteissumma tekisi laskettujen uusien kanssa 666. Ja vaikka laskisi vain laillistetut teknikit 216 + uudet 250, niin suhde olisi sittenkin aivan nurinkurinen hammaslääkäreihin verrattuna. Nykyinen hammasteknikkokunta jälkikasvuineen pystyy jo tekemään työt huomattavasti suuremmalle hammaslääkärikunnalle, kuin mitä on suunniteltu. Ja sitä paitsi lasten ja nuorison hammashoito - mikä tietysti aluksi toteutetaan - vaatii hyvin vähän teknistä henkilökuntaa. Tullevaisuudessa, kun hoitoa ruvetaan antamaan aikuisille, on nuorison aikaan hoidettujen hampaiden ansiosta teknillisten töiden töiden väheneminen luonnollinen asia; tiedon ja taidon lisäämisrä vastaan ei varmaan ole kukaan ammattimies. Mutta ylimääräisen työvoiman lisäämistä ja sen kautta työolojen huonontumista ei ilman muuta voida hyväksyä.

E.O. Vuori

Hammasteknikko -lehden

Hammasteknikko 3/97

- Kustannuslaskenta osa 5:
Tavoitekustannushinnoittelu hammaslaboratorioissa s.4
- Platina - metalleista jaloin s.8
- Nopea suulaen levitys s.10
- Oikomishoidon kojeet käyttäjän ilona ja laboratorion riesana? s.14
- Flexidy s.16
- Dental D s.18

Hammasteknikko 4/97

- Posliinilaminaattien käyttöikä ja toimivuus s.4
- Z100 inlay ja onlay korjaavassa karieshoidossa s.10
- Uudenlaista metallokeramia Omega 900-posliinilla.. s.16
- Naoki Aiba - hammaskeramian hillitty mestari .. s.24
- Kustannuslaskenta osa 6:
Hammaslaboratorioiden talous vaarassa? s.26
- Palladium - hammasetalli s.28
- Metallokeramian kolmas sukupolvi hämmöttää ovella s.29
- Protetiikan kahdet kasvot s.35

Hammasteknikko 1/98

- Ulkomaiset asetteluperiaattee s.4
- Proteesihampaiden kuluminen s.12
- SINOMER - uuden polven materiaali s.15
- ORIOLA 50 VUOTTA - suuri vaikuttaja terveydenhuollossa s.18
- KOBOLTTI - maahisten metalli s.20

Hammasteknikko 2/98

- ARTGLASS kruunu- ja siltamateriaalin käyttömahdollisuudet s.4
- Jalometalliseokset hammastekniikassa - ominaisuudet ja käyttö s.12
- Kulta ja muut valuseokset siltoihin ja kruunuihin s.20
- IRIDIUM ja RODIUM - raskain ja kallein metalli . s.24
- Gunnar Koskinen 90 vuotta s.28

Hammasteknikko 3/98

- VITAPAN 3D MASTER -teoriaa ja käytäntöä s.4
- Implantit Suomessa hammasteknikon havainnoimina s.12
- Hiottava distanssi antaa tekijöille mahdollisuuksia s.15
- Implanttityömallin valmistaminen yhdellä hammaslääkärikäynnillä s.17
- Hiilikuipohjaisen nastapilarin kestävyys s.20
- Sjödings kasvaa hallitusti s.26
- NTMF:n hammasteknikkopäivät s.37
- 50 VUOTTA SITTEN -
Kuparistanssin valmistaminen s.34
- Reijo Mähöselle Keskuskauppakamarin kultainen ansiomerkki s.33

Hammasteknikko 4/98

- Kotimainen implanttijärjestelmä OSFIX Oy:ltä s.4
- Jäännöksiä jättämättä pois palavat kytkentä akryylit s.8
- Muovimateriaalien aiheuttamat ihottumat hammastekniikassa s.10
- TITAANI - metallien pikku jättiläinen s.13
- 50 VUOTTA SITTEN-
Anatoform New Hue Pontic -hampaat s.16
- Plandent Oyj uusissa toimitiloissa Helsingin Herttoniemessä s.18
- Näkökulma hammasteknisen tuotannon muutoksiin s.20

Hammasteknikko 1/99

- Our experience in Finland s.4
- Galvanointi hammastekniikassa s.6
- Esteettisesti kaunis irrotettavien osaproteesien approssimaalipinne s.12
- Kölnin messut s.16
- 50 VUOTTA SITTEN -
Kertomus eräästä joka oli oma hammasteknikkonsa s.18
- Hammastekniikka World Wide Webissä s.20
- Hammastekniikan perussanasto ENGLANTI-SUOMI s.22

artikkelit 1997-2000

Hammasteknikko 2/99

- Kokemuksia täyskeraamisista rakenteista Procera ja In-Ceram s.4
- Kuorsauksenestolaitteiden käyttö uniapnean hoidossa s.8
- Tutkimus päällepolttokruunujen reunakuplien synnystä s.10
- 50 VUOTTA SITTEN -
- Artikulaattori uutuuksia
- Posliinihampaiden hiominen ja kiillottaminen . s.12
- NIKSINURKKA
- Kipsimallin murtumisen estäminen jäljennöksestä irrottaessa s.13
- Hammastekniikan perussanasto
ENGLANTI-SUOMI s.14
- Kölinin kansainvälinen hammasalan näyttely ... s.22

Hammasteknikko 3/99

- Muovit hammasprotetiikassa s.4
- Stick™ -kuitulujitetun kokoproteesin valmistaminen s.12
- FANTOMISTA TODELLISUUTEEN
Titaani - huomisen metalli käytössä jo tänään s.14
- Näkemiseen vaikuttavat tekijät ja kruunun reunaistuvuuden havaitseminen s.16
- 50 VUOTTA SITTEN-
S.H.L:n kerhotoimintaa s.23
- Hammastekniikan perussanasto
ENGLANTI-SUOMI s.24

Hammasteknikko 4/99

- Implanttikantoisen kokoproteesin valmistus uusimman teknologian avulla s.4
- IPS-Empress -keramiasta tehtyjen laminaattien kliininen pitkäaikaisseurantatutkimus s.10
- IPS d.SIGN - ensiesittelyssä s.14
- 50 VUOTTA SITTEN -
Hygienic dental dam s.16
- Hammastekniikan syysluentopäivät s.18
- Hammastekniikan perussanasto
ENGLANTI-SUOMI s.20

Hammasteknikko 1/00

- Uusi vaihtoehto metallokeramiaan s.4
- Historiikkaa ranka- ja implanttimetalleista s.9
- Kultaa maassa ja suussa s.16
- Hammastekniikan perussanasto
ENGLANTI-SUOMI s.20
- 50 VUOTTA SITTEN -
Suomen Hammasteknikkoliiton 25 -vuotisen toiminnan merkitys s.24
- Hammashuollon sairausvakuutuksesta ja potilasturvallisuudesta s.26

Hammasteknikko 2/00

- Ympäristöasioiden hallintajärjestelmä s.4
- Hammaslaboratoriot ja asiakaskeskeinen markkinointi, Osa 1. s.11
- Hammastekniikan perussanasto
ENGLANTI-SUOMI s.18
- 50 VUOTTA SITTEN -
Suomen Hammasteknikkoliiton 25 -vuotisen toiminnan merkitys, osa 2. s.22
- Hammastekniset laitteet ja dokumentointivelvollisuus s.24
- Selkeytystä dokumentointiin s.26
- Hammasteknikkojen ulkoilupäivä Korpilammella s.28

Hammasteknikko 3/00

- Kliinisiä näkökulmia tämän päivän kuitutekniikkaan .
..... s.4
- Hammaslaboratoriot ja asiakaskeskeinen markkinointi, Osa 2. s.7
- Neppari -kiinnike - voiko siihen kompastua? s.14
- Hammastekniikan perussanasto
ENGLANTI-SUOMI s.16
- 50 VUOTTA SITTEN - Hallituksen tuoilta s.20

Hammasteknikko 4/00

- Välillä tämä on yhtä helvettiä - mutta pois en vaihtaisi!
..... s.4
- Hammaslaboratoriot ja asiakaskeskeinen markkinointi osa 3. s.6
- Suomen Hammasteknikkoseuran kotisivut on päivitetty s.10
- Tietoa työssäoppimisesta hammaslaboratorioissa ...
..... s.12
- 50 VUOTTA SITTEN - Kansanhammashoito s.22
- Hammasteknikko -lehden artikkelit 1997-2000 ... s.24

Suomen Hammasteknikkoseuran Hallitus ja toimikunnat 2001-2003

	OSOITE	PUHELIN	FAX
HALLITUS			
Puheenjohtaja			
Ilkka Tuominen	Mottitie 20 00370 HELSINKI	040 - 540 4 880 09 - 349 6070 k	09 - 349 6070 09-191 27307
Jäsenet			
Teppo Kariluoto	Kaupparaitti 13 00700 HELSINKI	09-3451023 040-5981023	
Jussi Karttunen	Papurikonkatu 4 28220 PORI	02- 639 3925 0400- 595 559	
Petri Anttila	Nokitontunkuja 2 D 33 02200 ESPOO 040- 589 6444	09- 452 2713 k. 09- 777 4422 t.	09- 777 4455
Anssi Soininen	Tellervonkatu 6 A 2 70500 KUOPIO	040- 550 8569 k. 017- 262 0099 t.	017-262 0099
Varajäsenet			
Vesa Valkealahti	Riippakoivuntie 10 A 02130 ESPOO	09- 425 811 k. 09- 621 4421 t.	09-621 44 24
Hemmo Kurunmäki	Pallokatu 14 as 1 65230 VAASA 049- 163 562	06- 317 8987 t. 06- 321 3555 k.	06- 3171545
KOULUTUSTOIMIKUNTA			
Puheenjohtaja			
Anssi Soininen	Maaherrankatu 37 A 17 70100 KUOPIO	040- 550 8569 k. 017- 262 0099 t.	017-262 0099
Jäsenet			
Harri Loukonen	Pläkkikaupunginkatu 13 20320 TURKU		
VesaValkealahti	Rilppakolvuntie10A 02130 ESPOO	09- 425811 k. 09- 621 4421 t.	09- 621 4424
Juha Tamminen	Ulvilantie 17 a K 162 00350 HELSINKI	0400- 417419	
Esko Kähkönen	Puistokatu 2 A 17 70110 KUOPIO	017- 262 3866 040- 588 1481	
Jussi Karttunen	Papurikonkatu 4 28220 PORI		
JULKAISUTOIMIKUNTA			
Päätoimittaja			
Ilkka Tuominen	Mottitie 20 00370 HELSINKI	040- 540 4880 09- 349 6070 k.	09- 349 6070
Jasenet			
Teppo Kariluoto	Kaupparaitti 13 00700 HELSINKI	09-3451023 040-5981023	
Arja Krank	Iso Roobertinkatu 44 C 34 00120 HELSINKI		
Eero Mattila	Torkkelinkatu 11 A 4 00500 HELSINKI	0400-790 889	
Juha Pentikäinen Oy TeeJii-Tuloste	Terveystie 2 01150 SÖDERKULLA	09- 278 7850(SHtS RY) 040- 5051 051	09- 2728 789 (SHtS ry)

dental business worldwide

Hammashoitoalan kansainväliset uutuudet:
Kölnin IDS näyttää suunnan onnistuneille hankinnoillenne! Yli 1.200 näytteilleasettajaa 41 maasta esittelee täydelliset valikoimat hammaslääketieteen ja -tekniikan tuoreimpia saavutuksia ja tulevaisuuden suuntauksia. IDS on alansa johtavat erikoismessut, joilta löytyvät tehokkaat instrumentit, materiaalit, kalusteet ja kaikki muu hammaslääkärin vastaanotolle tai hammaslaboratorioon. Tervetuloa IDS 2001 messuille!

Messujen yhteydessä järjestetään
13. kansainvälinen hammasteknikkokongressi.
dentechnica 2001



29. Kansainväliset hammaslääketieteen messut

27.–31. maaliskuuta 2001
Kölnissä

Sisäänpääsylippuja ennakoon edullisemmin ja helpommin,
luetteloita tilauksesta Suomen edustajaltamme:
PPH-Team Oy
puh. (09) 6 12 61 40
s-posti: pph-team@pph-team.fi
faksi (09) 61 26 14 20
www.dental-schau.de



Köln Messe

PALVELUKSEEN HALUTAAN

Haetaan HAMMASTEKNIKKOA ja HAMMASLABORANTTIA JYVÄSKYLÄÄN

Hammastekniikka V. Vuoristo Oy
puh. 014 - 612 106 (Vesa Vuoristo)
matkapuhelin 040 - 5612 106

SHts Palvelukortti

Osoitteen muutos

Jäseneksi liittyminen

Nimi _____

Jäsennumero _____ Syntymäaika _____

Uusi osoite tai uuden jäsenen osoite

Osoite _____

Postino _____

Postitmpk _____

Puh _____

Vanha osoite (osoitteen muutoksessa)

Osoite _____

Postino _____

Postitmpk _____

SHts ry
Vastauslähetyks
Sop 00240 / 407
00003 HELSINKI

SHts ry
maksaa
postimaksun



BellaStar

Harvoin löytää yhtä sileää pintaa

Kun vertaillet valettujen töiden pintaa huomaat, että Begon uudella hienorakeisella BellaStar-mikroraevalumassalla saat sileimmän pinnan. Uskomattoman tasaisen valupinnan lisäksi BellaStarin muita etuja ovat:

- yksi neste, joka sopii kaikille metalliseoksille*
- korkealaatuinen, tasainen valutulos
- istuu tarkasti pitkissäkin silloissa
- erittäin helppo purkaa – sopii pika- ja porrastettuun esilämmitykseen
- pitkä työskentelyaika
- voidaan asettaa suoraan loppulämpötilaan
- juokseva kermainen koostumus
- ihanteellinen laajentuma Bergosol K -nesteiden kanssa



* ilman titaania

BEGO 

BellaStar on silein. Lyödäänkö vetoa?