



Afgebroken vakantie ...

Ik ken iemand die al jaren naar Schotland op vakantie gaat. Kans op regen, norske maar niet onaardige mensen, geen bijzondere keuken, maar wel lekkere whisky's. Omdat hij en zijn echtgenote al jaren achtereen naar het land gingen, wisten ze precies wat ze konden verwachten. Dat is ook wat waard!

Dit jaar besloten ze echter ineens om onder druk van de enthousiaste verhalen van familie en vrienden een keer naar Italië te gaan. Zon gegarandeerd, eten en drinken alsof het zo uit het paradijs komt, mensen die opera's neuriënd over straat lopen en een lange, rijke historie. Dus tent gekocht, tolvignet voor Zwitserland aangeschaft en verder alles wat nodig is voor een zonovergoten verblijf in het land van La Dolce Vita.

Enigszins gestrest vanwege de reis naar het onbekende, stapten ze in de auto en vertrokken. Na wat tegenslag (de geleende aanhangwagen kreeg een lekke band) vorderde de reis gestaag. Het humeur in de auto werd almaar vrolijker. Het 'wie wat waar' in het Italiaans ging van hand tot hand, want de eerste echte espresso moest natuurlijk wel met een knappe volzin besteld kunnen worden. En zo geschiedde ... de camping waar het gezelschap aankwam, bood een plek die ruim genoeg was voor de gloednieuwe tent en lag in een vallei waar God zelf een voetafdruk had achtergelaten. Zo mooi was het!

Het was dus onbegrijpelijk dat ze desondanks en nog voordat ze zich al deze genoegens hadden laten smaken, rechtsomkeert maakten en alsnog naar Schotland vertrokken. Ze hadden geen reden, geen ervaring opgedaan, geen grond voor dit bizarre besluit. Niet logisch dus. Bijna net zo onlogisch als het besluit van politieke windhanen om het experiment met vrije prijsvorming al na zes maanden te stoppen!



Ralph Adolfsen,
Voorzitter ONT

Grote verbazing na afblazen vrije tarieven

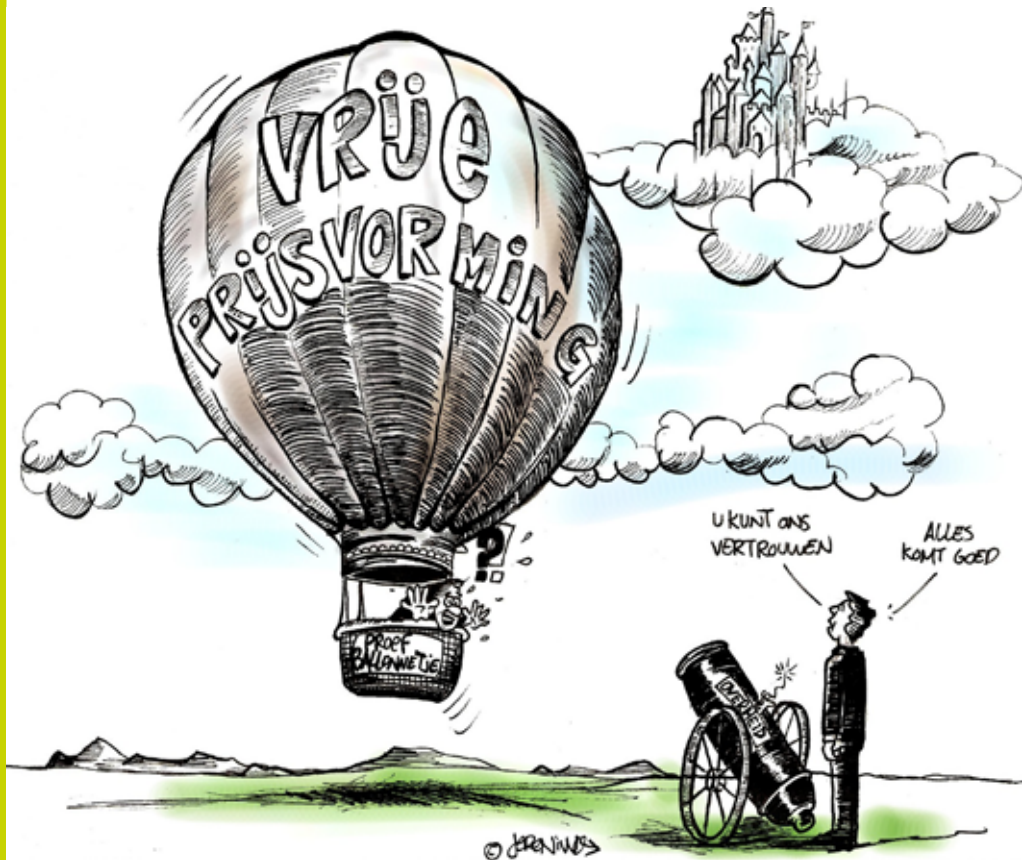
'Ongefundeerde en premature stopzetting experiment'

Tekst: Gerben Stolk / PlumaTekst

"De ONT heeft afgelopen zomer met grote verbazing kennisgenomen van het besluit van gezondheidsminister Schippers om al na een halfjaar een punt te zetten achter het experiment met vrije tarieven in de mondzorg. De abrupte stopzetting is niet gevoed door onderbouwde argumenten, maar ingegeven door politiek opportunisme", zo oordeelt de brancheorganisatie. "Na een turbulente periode pleiten wij nu voor rust en duidelijkheid", zegt directeur Marnix de Romph.

"Er moet een context ontstaan waarbinnen tandprotheticci prima zorgkwaliteit kunnen blijven bieden en op een eerlijke manier hun boterham verdienen."

[lees verder op pagina 2 >>](#)



Jaargang 8 – Nummer 3 – september 2012

Dental revu is een uitgave van de Organisatie van Nederlandse Tandprotheticci (ONT) en verschijnt vier keer per jaar. De kosten voor een advertentie bedragen € 250,- voor een kwart pagina, € 500,- voor een halve pagina en € 750,- voor een hele pagina.

Redactie | Toine Klaassen, tandprotheticcus - Gerben Stolk / PlumaTekst, freelance journalist

Eindredactie | Marnix de Romph, directeur ONT

Redactieadres | ook voor de digitale nieuwsbrief
Organisatie van Nederlandse Tandprotheticci,
Leidsevaartweg 99, 2106 AS Heemstede
Gebouw Kennemerhaghe (4de etage)
Telefoon: (023) 72 00 444, Fax: (023) 52 48 536
Email: info@ont.nl, Internet: www.kunstgebit.nl

Ontwerp en productie | De Heij Van Norden, Reeuwijk

Copyright | Niets uit deze uitgave mag worden veeleuvoudigd of openbaar gemaakt in enige vorm of op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van het bestuur van de Organisatie van Nederlandse Tandprotheticci.

Hoe zat het ook alweer? Behandelaren in de mondzorg zouden vrijheid krijgen van behandeling. Patiënten zouden keuzevrijheid hebben van behandelaar. En zorgverzekeraars zouden vrijheid van inkoop genieten. Dat alles zou gepaard gaan met zorginnovatie, maatwerk, beloning van preventie en ook nog eens de garantie dat de zorg voor kwetsbare groepen overeind zou blijven. Kortom, met de invoering van vrije tarieven in de mondzorg per 1 januari 2012 brak een prachtige periode aan, zo verwachtte menigeen. En wie niet zo hoopvol was, toonde zich er in elk geval mee ingenomen dat er na drie jaar overleg tussen overheid, zorgverzekeraars en brancheorganisaties duidelijkheid was gecreëerd. Er was eindelijk een breed gedragen scenario over prijsvorming overeengekomen en iedereen wist waar hij

had de bewindsvrouw de Kamermeerderheid voor de motie van PvdA-Kamerlid Atkje Kuiken tot stopzetten kunnen negeren, maar zij ging erin mee. Tot verwondering van ONT-bestuur en -directie.

Wrange nasmaak

Marnix de Romph: "Het woord 'experiment' zegt al dat het de ene of de andere kant op kan gaan. Redelijkerwijs zou je dan ook verwachten dat alle partijen de tijd zouden nemen en krijgen om zich te ontwikkelen in de nieuwe situatie. Maar al na een halfjaar was het over, terwijl er nog slechts praktijkdata en informatie over de prijsontwikkeling over de eerste drie maanden beschikbaar waren om een voorzichtig eerste oordeel te vormen. We blijven achter met een wrange nasmaak. Dit overhaaste besluit is niet genomen op basis van harde cijfers, maar naar

'Na een turbulente periode moet er nu rust en duidelijkheid ontstaan'

voorlopig aan toe was: eerst drie jaar proefdraaien met vrije prijsvorming en daarna bij een goede evaluatie twee jaar verlengen. Het is een utopie gebleken, Niet omdat de proef is mislukt, het was na zes maanden nog veel te vroeg om een oordeel te vellen, maar simpelweg omdat minister Edith Schippers van Volksgezondheid, Welzijn en Sport (VWS) in juli het experiment afblies. Formeel

aanleiding van politieke gevoeligheden." Hij vervolgt: "Als je besluit een grootscheeps experiment op te zetten dat zoveel energie en investeringen kost van alle betrokkenen, kun je op zijn minst proberen zorgvuldig tot een oordeel te komen. Vergeet niet dat het experiment een aanloop van drie jaar heeft gekend. In haar rol van marktmeester stelde de Nederlandse Zorgautoriteit (NZa)



Marnix de Romph, directeur ONT: 'Een tandprotheticus moet goede zorgkwaliteit kunnen leveren en op een eerlijke manier zijn boterham kunnen verdienen. Sleutelbegrip hierbij is functionele bekostiging. Tarieven moeten zijn gekoppeld aan een verrichting en niet aan een beroepsgroep.'

Zichtbare Zorg

Uitstekende zorgkwaliteit bieden en dat meetbaar en transparant maken met behulp van prestatieindicatoren. Ook nu het experiment met vrije tarieven in de mondzorg en de daarmee samenhangende ambities voorbij zijn, blijven de vijf brancheorganisaties van de Samenwerkende Mondzorgkoepeis (SMK) zich hiervoor inzetten. De organisaties, die tijdens de voorbereiding, uitvoering en nasleep van het experiment al prima samenwerkten, komen concreet met een voorstel voor het vervolgen van het project Zichtbare Zorg Mondzorg.

Het SMK bestaat uit de Organisatie van Nederlandse Tandprotheticici (ONT), Associatie Nederlandse Tandartsen (ANT), Nederlandse Vereniging van Mondhygiënisten (NVM), Nederlandse Vereniging van Instellingen voor Jeugd-tandverzorging (NVIJ) en de Samenwerkende Regionale Instellingen voor Jeugd-tandverzorging (SRI).

bijvoorbeeld voorschriften qua administratie, declaratie en transparantie op waaraan mondzorgverleners moesten gaan voldoen. De voorschriften zouden ertoe leiden dat mondzorg niet te duur werd, toegankelijk bleef en dat de kwaliteit ervan structureel kon worden getoetst. De behandelaren in de mondzorg hebben dan ook gezamenlijk tientallen miljoenen geïnvesteerd in aanpassingen, om nog maar te zwijgen over de investeringen van zorgverzekeraars."

Vraaguitval

ONT-directeur Ralph Adolfsen voegt toe: "Als je kijkt naar concrete investeringen die tandprotheticici hebben gedaan in software, aanpassingen aan website en folders en ondersteuning bij het bepalen van de eigen tarieven, loopt dat al in de vele duizenden euro's per praktijk. Daar komt dan nog de tijdsinvestering in uren bij die men er zelf met zijn of haar medewerkers in heeft gestoken, de extra tijd die patiënten hebben gevraagd om een en ander uitgelegd te krijgen, de vraaguitval als gevolg van de onduidelijkheid en ga zo maar verder."

Adolfsen vervolgt: "We hebben weleens gezegd dat de overheid een onbetrouwbare reisgenoot is. Dat is nu jammer genoeg bewezen. Je gaat weliswaar samen onderweg, maar de bestemming wordt zomaar

ineens gewijzigd. Het voelt daardoor alsof je gekneveld in de achterbak van de auto ligt. Dat leidt er onherroepelijk toe dat daar waar extra inzet gevraagd wordt van de beroepsgroep, deze steeds lastiger zal worden verkregen. Zonde, want het experiment had juist het tegenovergestelde kunnen bewerkstelligen."

Beklaagdenbank

Adolfsen weet dat de tandprothetici op hun tenen hebben gelopen om op 1 januari 2012 klaar te zijn. Hij zegt: "Dat heeft zoals gezegd veel tijd, energie en geld gevraagd. Maar vervolgens belandden de zorgverleners in de beklagdenbank van de publieke opinie, terwijl op dat moment slechts één ding duidelijk was: zorgverzekeraars hadden de premie verhoogd! Bij sommige zorgverzekeraars was het ook nog een complete chaos, wat zich uitte in het niet uitbetalen van declaraties. En toen wilde de politiek er alweer mee stoppen op basis van onjuiste cijfers en zonder inhoudelijke argumenten. Dat voelt niet goed, want de maatschappelijke investering die gedaan is, kan hierdoor nooit terugverdiend worden."

De Romph: "Stel dat de overheid ooit nog eens vrije tarieven wil introduceren in de zorg. Hoe wil ze dan draagvlak creëren onder behandelaren na het hoogst grillige gedrag dat we onlangs hebben gezien? En op basis van welke data zou de overheid besluiten al dan niet met vrije tarieven aan de slag te gaan? Het experiment heeft zo kort geduurd, dat er geen basis is om een besluit te nemen."

Verdeelde mening collega's

Het gestaakte experiment met de vrije tarieven in de mondzorg stemt de ene helft van de ONT-leden tevreden en heeft bij de ander helft geleid tot de tegenovergestelde reactie. Dat blijkt uit een peiling onder ONT-leden.

De opgetogen collega's stellen dat er met de voorlopige terugkeer naar de oude situatie in elk geval duidelijkheid bestaat. Iedereen weet waar hij aan toe is binnen die omstandigheden. De andere tandprothetici stellen: wie A zegt, moet ook B zeggen. Zij zouden in elk geval graag hun investeringen terugkrijgen.

Wat is er misgegaan? De Romph: "Als VVD-politica mag je aannemen dat minister Schippers voorstander is van liberalisme. Laat de vrije markt het maar regelen, dat is het uitgangspunt. Wij hadden dan ook verwacht dat zij pal stond voor vrije prijsvorming en niet door de knieën zou gaan voor de motie. Er is naar onze mening sprake geweest van politiek opportunisme, ook al omdat de in de motie genoemde argumenten tegen vrije prijsvorming niet valide waren."

De Romph legt uit:

"Kamerlid Kuiken stelde allereerst

dat de prijzen in de mondzorg hoger waren geworden sinds 1 januari. Wij bestrijden dat. Het is appels met peren vergelijken. Voor 1 januari waren de prestatieomschrijvingen simpelweg anders dan erna." Een ander veelgehoord argument om aan te tonen dat het experiment is mislukt, was dat veel minder tandartsen een contract waren aangegaan met een zorgverzekeraar. Dat was een te eenvoudige voorstelling van zaken. Menzis heeft bijvoorbeeld laten weten dat ze het aantal contracten heeft zien stijgen na 1 januari. Maar inderdaad, er zijn ook verzekeraars die het tegenovergestelde hebben geconstateerd. Daar is wel een goede reden voor. Dat zijn verzekeraars die de premies verhoogden en vergoedingen verlaagden.



Ralph Adolfsen, voorzitter ONT: 'De voorbereiding op het experiment heeft veel tijd, energie en geld gevraagd. Vervolgens belandden de zorgverleners begin dit jaar in de beklagdenbank van de publieke opinie, terwijl op dat moment één ding duidelijk was: zorgverzekeraars hadden de premie verhoogd. Dat is wrang!'

Achmea. Dat toonde zich aanvankelijk sceptisch over marktwerking in de zorg, maar ontwikkelde zich gaandeweg tot voorstander zo bleek recent."

Mooi perspectief

Laat het duidelijk zijn: de afzonderlijke leden van de ONT hebben zich nooit als één blok achter de vrije prijsvorming geschaard. Er waren voor- en tegenstanders. Na vele jaren van overleg en onzekerheid met overheid en verzekeraars meende de ONT op een gegeven moment dat helderheid gewenst was en sprak de brancheorganisatie haar voorkeur uit voor marktwerking onder de juiste voorwaarden en met de juiste vooruitzichten.

'De gemiddelde praktijkhouder heeft onnodig vele duizenden euro's geïnvesteerd in aanpassingen'

Het lag aan de contracten die behandelaren kregen voorgeschoteld. Dus wat deden veel behandelaren? Zij sloten geen contract af en gaven de rekening mee aan hun cliënt." De Romph concludeert: het experiment had meer tijd moeten worden gegund, dan zouden de meeste plooiën vanzelf zijn rechtgetrokken. "We hadden dan rustig kunnen bekijken wat er in de markt zou zijn gebeurd. Zorgaanbieders en zorgverzekeraars zouden elkaar waarschijnlijk hebben weten te vinden binnen het nieuwe speelveld. Neem

Het idee was onder meer dat het systeem minder rigide zou worden - niet meer een vast bedrag voor een vaste prestatie - en dat behandelaren in samenwerking met verzekeraars prijsafspraken voor individuele cliënten zouden maken. Er lonkte een mooi perspectief: betaalbaar maatwerk. De Romph: "Het was geen vaststaand gegeven dat dit allemaal zou uitkomen. Maar het was evenmin een vaststaand gegeven dat

lees verder op pagina 7 >>

'Vakidoot met een breed spectrum'

Tekst: Gerben Stolk / PlumaTekst

Etaleren en decoreren. Dat is wat Ruud Zeeman jarenlang beroepsmatig deed voor onder meer de HEMA. Later kwam hij er achter dat de professie van tandprotheticus eigenlijk hetzelfde inhoudt. Nu bereidt de 64-jarige zich zo langzamerhand voor op zijn afscheid als praktijkhouder in Zaandam. "Drie of vier jaar lang een jonge collega inwerken in een goedlopende praktijk en daarna het stokje overdragen? Ja, dat zou een prachtscenario zijn."



Zonet is een bos oranje gerbera's langgebracht bij Tandprothetische Praktijk Zeeman in Zaandam. Cadeautje van een tevreden cliënt. "Die mevrouw was zo blij met haar gebitsprothese, dat ze die bloemen voor me had gekocht", zegt Ruud Zeeman. "Ze vertelde me wat haar implantoloog had verteld. Uw gebit ziet er fantastisch uit. Weet je dat we wel vaker attenties krijgen van cliënten? Kaartjes of gebak. Heel erg leuk is dat."

handtekening plaatste achter hun door Zeeman geschreven naam. Verder maakte hij zich bijna twintig jaar verdienstelijk als docent aan de opleiding. Samen met collega's Jan Jansen en Ferdinand Dokter organiseerde hij namens de brancheorganisatie ook heel wat themadagen, waar bijvoorbeeld hoogleraren en andere deskundigen de vakinhoudelijke kennis van tandprothetici bijspijkerden.

Zeeman vertelt: "Ik was dertien of veertien toen mijn vader in 1963 chef technische en huishoudelijke dienst werd op het distributiecentrum van Albert Heijn in Zaandam. We gingen daar wonen met het hele gezin. Dat was heerlijk voor mij. Op dat terrein had je instrumenten en gereedschappen in overvloed, ik kon knutselen wat ik wilde. Ik herinner me dat ik vaak sleutelde aan brommers. In die tijd kwam ik ook van de

Schoonschrift

Zeeman is niet zomaar een tandprotheticus. Op hun diploma's kalligrafeerde de man bijvoorbeeld jarenlang de namen van degenen die de tandprothetische opleiding met succes hadden afgerond. Zijn behendigheid met het schoonschrift toonde hij ook in het ONT-boek waarin iedere geslaagde zijn

'Vorbereidingen op afscheid geliefde professie'

Schilder

En dan te bedenken dat hij de eerste jaren van zijn beroeps carrière doorbracht bij Albert Heijn, de begin jaren tachtig verdwenen supermarktketen Simon de Wit en de HEMA.

ambachtsschool af. Ik was opgeleid tot schilder. Daar wilde ik graag in verder. Het liefst zou ik naar de kunstnijverheidsschool of de Rietveld Academie zijn gegaan, maar mijn diploma was niet toereikend."

Reclamebiljetten

Al gauw kwam de jonge Zeeman terecht op de reclameafdeling van Albert Heijn. "Ik maakte er reclamebiljetten: zus en zoveel knakworstjes voor zus en zoveel gulden. Die techniek werd screenen genoemd. Je had een sjabloon waaruit letters waren gesneden. Je bracht daar een verflag op aan, waarna je je biljet met de gewenste tekst had. Daarna ging ik naar Simon de Wit, een andere bekende grootgrutter in die tijd, waar ik aanvankelijk ook reclamebiljetten maakte, maar me later ontwikkelde in de richting van decorateur. Hoe presenteer je producten zo aantrekkelijk mogelijk in de winkel? Daarna heb ik tot in de eerste helft van de jaren zeventig als decorateur en etaleur gewerkt voor de HEMA." In die periode raakte Zeeman bevriend met een andere Zaandammer, Tonnis Lameijer. Die zou gaan behoren tot de eerste groep tandtechnici die een opleiding volgde tot tandprotheticus. "Tonnis vroeg aan mij of het vak van tandtechnicus niet iets voor mij was. Ik was toch handig? Ik voelde er veel voor en ben als assistent van Tonnis aan de slag gegaan. Ja, het werk stond me aan. De techniek, het mooi maken van protheses, het decoreren en etaleren zogezegd. Na een paar jaar ben ik naar het Instituut Vakopleidingen Tandtechniek gegaan en in 1983 was ik gediplomeerd tandtechnicus. In één adem door melde ik me aan bij de toenmalige tandprothetische opleiding in Amersfoort. In 1986 had ik ook dat diploma op zak."

Prima zaak

Ondertussen beschikte Zeeman al over zijn eigen praktijk. Vanaf 1981 was hij eigenaar van een tandtechnisch lab waar hij, zo klinkt het gniffelend, ook al heel wat tandprothetische werkzaamheden verrichtte. "In eerste instantie heb ik met Tonnis bekeken of ik zijn praktijk zou overnemen, maar daar kwamen we niet uit. Maar je moet weten dat hier in Zaandam een tandtechnische reparatie-inrichting zat, zoals het werd genoemd. Het stond bekend als Klaar terwijl u wacht. De eigenaar beschikte niet over de vereiste diploma's, maar zijn zaak liep prima. Eerst was het plan dat ik bij hem in dienst trad als tandtechnicus, maar al gauw nam ik het lab van hem over en begin ik voor mezelf." Het ging onmiddellijk crescendo, vertelt de man met lidnummer 176. "Er wāren al veel cliënten, maar na de overname dienden er zich nog meer aan. In die begintijd had ik een ijzeren regelmaat: elke dag een prothese maken en afleveren. Op een gegeven moment was dat tempo onvolgende, ontstonden er wachtlijsten en moest

ik een assistent in dienst nemen of liep er een stagiair van de opleiding rond. Ook nu hebben mijn huidige assistent Linda Suurland en ik het erg druk. Ik heb nog nooit voor een tandarts gewerkt. We krijgen wel verwijzingen via twee implantologen en het Zaans Medisch Centrum."

Illustraties

Koud een paar maanden nadat hij in de jaren tachtig zijn diploma voor tandprotheticus had gehaald, ging de ex-leerling aan de slag als docent. "In die tijd kreeg ik van de Stichting Nederlands Tandprothetisch Instituut (SNTI) het verzoek bestuurslid en docent te worden. De SNTI had toen nog het beheer over de opleiding, later zou de ONT die overnemen. Tegen beide functies heb ik 'ja' gezegd. Ik

zou ongeveer achttien jaar docent blijven. Waarom? Het is fantastisch om kennis over te dragen. Ik ben blijkbaar een vakidiot. Anders rijd je na vijf drukke werkdagen toch niet op zaterdagochtend van Zaandam naar Amersfoort en later Utrecht om nog een keer met je vaak bezig te zijn? Samen met wijlen Ton van Hoek heb ik ook een handboek voor de opleiding verzorgd. Ton schreef de tekst en ik maakte de illustraties."

Het jarenlange docentschap heeft een karrenvracht aan anekdotes opgeleverd. Zeeman, lachend: "Zo liep ik in 1995 de marathon van New York. Kom ik onderweg opeens student Rick Veringmeier tegen, die ook meedeed. Hé Rick, ik kan je alvast vertellen dat je bent geslaagd voor de opleiding, zei ik tegen hem. Tegenwoordig houdt Rick praktijk in Schiedam."

Heerlijke combinatie

Hij houdt nog altijd van zijn vak. Enerzijds de techniek, anderzijds het contact met de cliënt, Zeeman ziet het als een heerlijke combinatie. Toch werkt hij alweer een tijd vier dagen in de week en treft hij voorzichtig voorbereidingen voor het eind van zijn bestaan als tandprotheticus. "Volgend jaar word ik 65, dan moet je toch over dat soort zaken nadenken. Kijk, ik heb een drukke praktijk die sinds 2006 is gevestigd in een bedrijfsruimte in de totaal verbouwde oude fabriek van Verkade. Ik beschik over alle



moderne en vereiste apparatuur. Het lijkt mij mooi om een jongere collega daar in te werken en na een jaar of drie vier de zaak van de hand te doen."

Over de toekomst gesproken: Zeeman ziet die zonnig in voor de beroepsgroep. "De vervangingsmarkt wordt steeds groter. Aan de ene kant zie je tegenwoordig niet

'Steeds grotere vervangingsmarkt gebitsprotheses'

of nauwelijks twintigers meer in je praktijk, maar aan de andere kant wordt de gemiddelde persoon met een prothese steeds ouder en moeten er dus meer protheses worden vervangen. Bijna altijd is dat implantaatwerk, en dat is technisch gezien leuk en interessant en financieel gezien ook prettig."

Schadeloos

Tot slot: hoe denkt hij over de gang van zaken rondom het experiment met vrije tarieven in de mondzorg? "Dat heeft ons alleen maar buikpijn bezorgd. Je moest investeren in software en je website en de hele tijd vroeg je jezelf af: hoe zal het straks lopen in januari? Vervolgens was de nieuwe situatie nog maar net van kracht en werd het experiment alweer de nek omgedraaid. En weet je, er is nooit sprake geweest van vrije tarieven. Ik ontving een brief van zorgverzekeraar Menzis met daarin de zinsnede: Hoe kunnen wij u helpen met het vrije tarief? Ik heb een brief teruggestuurd: U kunt me helemaal niet helpen met het vrije tarief, want op het moment dat u me een contract met prijzen aanbiedt, is er al geen sprake meer van een vrij tarief. Nee, al dat gedoe zit me nog steeds niet lekker. Ik vind het niet onredelijk om te zeggen dat de tandprothetici schadeloos moeten worden gesteld voor alle sores en uitgaven waarvoor wij zijn geplaatst."

Melkkoe of een dienst?

Bij het ouder worden heb je steeds meer hulpmiddelen nodig. Zo heb ik ook lenzen en een bril moeten aanschaffen. Omdat ik mijn kijk op de wereld zo helder mogelijk wil laten zijn heb ik de beste - en de duurste - opticien uit de omgeving opgezocht.

De entourage was geweldig en het personeel allervriendelijkst. Via allerlei moderne scanners werden mij de lenzen en de bril aangemeten. De prijs was pit-tig, maar dan heb je ook wat. Ik kreeg direct een onderhoudscontract aangeboden voor €39 per jaar. Daarvoor kreeg ik onder andere korting op de half-jaar lenzen en de spoelvoelstof. Direct gedaan natuurlijk, want voordeel laat je niet schieten.

De praktijk bleek anders uit te pakken. Het eigen merk lenzenvoelstof bleek van een A-merk euro's goedkoper te zijn. Bovendien werd ik telkens na ca. 4,5 maanden gebeld dat ik mijn lenzen weer moest controleren en vervangen. Een beetje vroeg. Ik voelde me meer melkkoe dan dat oprecht nazorg werd gedaan.

We zitten in tijden van crisis die ook in onze branche voelbaar is. Nazorg is belangrijk en verbetert het contact met de patiënten. Dit is voor beiden een win-win situatie als zowel de tandprotheticus als de patiënt er op vooruit gaan. De lijn tussen oprechte nazorg en goed advies ten opzichte van het belang van omzetvergroting is soms erg dun. Bedenkt dat als ik uw patiënt zou zijn ik alleen oprechte nazorg zou waarderen en dit zou doorvertellen. Hoe steken uw patiënten in elkaar? En uzelf?

De bedrijfsadviseur



Aantasting positie tandprotheticici in de kiem gesmoord

Tekst: Gerben Stolk / PlumaTekst

Mag straks alleen nog maar de tandarts kronen, regulatieplaatjes en volledige gebitsprothesen voorschrijven? Een Europese tandartslobby ijvert daarvoor bij de Europese Commissie. Logisch dat de wereldwijde koepelorganisatie van tandprotheticici, de International Federation of Denturists, een stevig tegengeluid laat horen. Het pleidooi is in Brussel in goede aarde gevallen.



Tandprothetische zorg mag in Nederland worden verleend door zowel de tandarts als de tandprotheticus. Maar in heel wat Europese landen is de positie van de tandprotheticus niet zo sterk en heerst nog niet het besef van de voordelen van dentale teams waarin verschillende spelers uit de mondzorg samenwerken, zoals in Nederland gebeurt. Zo zijn Franse tandartsen nog altijd mordicus tegen de beroepsgroep van tandprotheticici. In dit licht moet volgens Eric Engelbrecht de Europese tandartslobby bij de Europese Commissie worden gezien. Tandprotheticus Engelbrecht, voormalig voorzitter van de ONT, is vicepresident van de International Federation of Denturists (IFD). Daarbij zijn alle tandprothetische organisaties in de wereld aangesloten.

Naar Brussel

Engelbrecht vertelt: "Tijdens de jaarvergadering van de IFD vorig jaar in Amsterdam hebben we een grote verandering besproken die op ons af dreigt te komen. Kijk, Brussel krijgt steeds meer invloed op de dagelijkse gang van zaken, ook in de mondzorg. Nu hebben tandartsen op Europees niveau een lobby opgezet die, als die succesvol is en tot

nieuwe wetgeving leidt, ook gevolgen zou hebben voor de Nederlandse tandprotheticus. Hun doel: alleen tandarts mogen kronen, regulatieplaatjes en volledige gebitsprothesen voorschrijven. De IFD-vergadering besloot dat een aantal van haar bestuursleden ook naar Brussel zou afreizen. In januari dit jaar hebben wij daar onze inzichten duidelijk gemaakt aan de commissies die gaan over medische apparaten en over vrij verkeer van beroepen: de medical devices commission en de internal market and services commission."

Vrij toegankelijk

Engelbrecht heeft een prima gevoel overgehouden aan de twee gesprekken. "We zijn met alle egards onthaald door de voorzitters van de commissies. Ons werd duidelijk gemaakt dat monopolies niet meer worden getolereerd in Europa. De ambitie van de tandartsen om de Europese mondzorgmarkt af te dichten, is daarmee in tegenspraak. Die markt moet vrij toegankelijk zijn voor de cliënt. Verder moet een tandprotheticus uit het ene land ook kunnen werken in een ander land." Welke argumenten hebben Engelbrecht en de zijnen naar voren gebracht in de Europese hoofdstad? "Wij hebben benadrukt dat de Europese Commissie als taak heeft dusdanige faciliteiten te creëren, dat goed en voldoende wordt voorzien in de mondzorgbehoefte van de bevolking. In het nieuwe Europa past het niet dat één markt word één bediend door één aanbieder, en kan het dus ook niet zo zijn dat patiënten voor mondzorg

Meer informatie over de IFD:

www.internationaldenturist.org

Op deze website lees je ook over de IFD annual meeting in Gent (België) van woensdag 10 tot en met zaterdag 13 oktober. Je bent van harte welkom om hieraan deel te nemen.

alleen terecht kunnen bij de tandarts. De rol van bijvoorbeeld de mondhygiënist en de tandprotheticus is ook van belang.”

Hoge zorgkwaliteit

Engelbrecht zegt dat in veel Europese landen nog bewustwording moet groeien die in ons land al geworteld is geraakt. “Anders dan bij ons is de samenwerking van verschillende disciplines in een dentaal team vaak nog niet zo goed ontwikkeld en is men onbekend met de voordelen voor de patiënt. Wij hebben in Brussel gewezen op de positieve effecten. Als er meer aanbieders van tandprothetiek zijn dan alleen de tandarts, ontstaat er brede zorgtoegankelijkheid voor de patiënt. Verder hebben we in ons land gezien hoe zich het specialisme voor de tandprothetiek heeft ontwikkeld. Dat heeft geleid tot hogere zorgkwaliteit en efficiëntere zorg. De zorgkwaliteit is mede bevorderd door de intercollegiale samenwerking tussen de beroepsgroepen. Die stijging zou je niet zo snel hebben gezien als één beroepsgroep het monopolie op tandprothetiek toebedeeld was geweest.”

Kleinere wereld

De wereld wordt kleiner, de tandprotheticus houdt niet praktijk op een eilandje. Dat is

volgens Engelbrecht de les van de tandartsenlobby. “Je ziet hoe belangrijk het is verder te kijken dan je eigen straatje. Het kan lijken alsof alles relatief rustig is en zijn gewone gang gaat, terwijl op de achter-

grond grote veranderingen dreigen en actie moet worden ondernomen om de zaken bij te sturen. De IFD en de ONT zijn er om de belangen van onze collega's te behartigen en te ontwikkelen.”

>> vervolg van pagina 3

het niet zou uitkomen. Het experiment had dan ook best kunnen worden stopgezet, maar dan pas na drie jaar en niet al na zes maanden.”

Functionele bekostiging

Hoe moet het nu verder? Adolfsen: “Voor de tandprotheticus is er opnieuw onduidelijkheid ontstaan. Het is nog volstrekt ongewis wat het alternatief wordt.” De Romph: “Wij knokken nu voor rust en duidelijkheid. Een tandprotheticus moet goede zorgkwaliteit kunnen leveren en op een eerlijke manier zijn boterham kunnen verdienen. Sleutelbegrip hierbij is functionele bekostiging. Tarieven moeten zijn gekoppeld aan een verrichting en niet aan een beroepsgroep.”

Adolfsen: “We zijn met de NZa en Zorgverzekeraars Nederland in gesprek over de zogeheten max-max tarieven. Dat zou het beste van twee werelden kunnen samenbrengen. Ten eerste heb je dan het gereguleerde maximumtarief: de oude tarieven uit 2011 geïndexeerd voor de huidige situatie. Daarbovenop kun je een tweede max krijgen door met zorgverzekeraars aanvullende contractafspraken te maken over bijvoorbeeld kwaliteit, innovatie of een specifieke behandeling. Aantoonbaar hogere kwaliteit wordt dan beloond met een hoger tarief. Maar dan moeten zorgverzekeraars wel gedifferentieerd willen inkopen en ook echt de functionele bekostiging omarmen. Ik bedoel: zij moeten dan de hoogste kwaliteit belonen en niet het feit of je tandarts bent of tandprotheticus.”



PLYMOVENT
clean air at work

Schone lucht in de praktijk ligt binnen handbereik

De kwaliteit van de binnenlucht is direct van invloed op het welbevinden en de prestaties van alle mensen binnen uw organisatie. Bij het vervaardigen en bewerken van gebitsprothesen komen talloze minuscule stofdeeltjes, dampen en geuren vrij die de binnenlucht vervuilen. De luchtreinigers van Plymovent zorgen voor schone lucht in de praktijk en dragen bij aan een beter werkklimaat. Kijk op onze site voor meer info of scan de code!



www.plymovent.nl 076-5789 550



MULTIDENT



Elephant



dental health products



ARSEUS DENTAL

Driving superior care

**Dental Union
Plandent**



 **straumann**

BIOMET 3i™

VAN DE HOEF & RENES TANDECHNISCHE ARTIKELN ■
APPARATUUR EN INRICHTINGEN


THOMMEN
Medical



Organisatie van
Nederlandse
Tandprothetici