



# Dental revu

## Vechten of vluchten?

In deze periode van het jaar publiceren zorgverzekeraars de mondzorgcontracten met de bijbehorende tarieven. Altijd weer spannend. Of niet? Want eigenlijk valt het altijd wel op de één of andere manier tegen! Deze ronde vormt op die wetmatigheid geen uitzondering; zo zijn de tarieven voor tandtechniek (opnieuw) beneden alle peil. Met name VGZ en Caresq maken er wat dat betreft een potje van. Ver onder de NZa-maxima en onvoldoende voor het opvangen van inflatie en stijgende (loon)kosten.

In de psychologie is gekeken naar het gedrag van mensen als er gevaar dreigt; de vecht-of-vlucht-reactie. Hoe werkt het? Er wordt adrenaline en cortisol aangemaakt, bloeddruk en hartslag gaan omhoog, de zintuigen worden scherper, spieren aangespannen en de pijngevoeligheid gaat omlaag. De mens (dit geldt ook voor dieren trouwens) is klaar voor het gevecht of de vlucht. Soms is er sprake van verstijving als het gevaar onbekend is of bij twijfel over een eventuele confrontatie en camouflage dus effectiever lijkt.

Het 'gevaar' is in dit geval bekend en de reactie van tandprotheticci ook; het wordt vechten of vluchten! De ONT heeft in het verleden regelmatig haar spierballen laten zien en zal ook nu niet schuwen juridische stappen te zetten om patiënten de kwaliteit te kunnen blijven bieden die beschikbaar is en dat tegen reële vergoedingen. Het wordt vechten ...

O, jaarlijks publiceert de ONT een keuzehulp voor verzekerden. Die geeft inzicht in hoe zorgverzekeraars met mondzorg omgaan. Daarbij komen de verschillen duidelijk in beeld. Want ook voor verzekerden geldt: wordt het vechten of vluchten? Een voordeel van het Nederlandse zorgstelsel is dat er altijd een andere zorgverzekeraar is om naar over te stappen.



Marnix de Romph,  
Voorzitter ONT

## De praktijk van... Luuk Kloppers De digitale drempel over

**Het nieuwe normaal. Deze term wordt gebruikt voor de maatschappij waarin we leven sinds Covid-19. Maar er kan ook een andere betekenis aan worden gegeven.**

**Het nieuwe normaal voor de tandprotheticus is binnen een paar jaar dat veel werkzaamheden zijn gedigitaliseerd en dat we daarin prima ons weg zullen vinden, zegt Luuk Kloppers. "Ik ben lang sceptisch geweest, maar nu ik sinds de zomer lepls, beetplaten en pasprotheses maak met een 3D-printer, is mijn mening veranderd. Tegenwoordig zeg ik: wie niet de stap naar digitalisering zet, slaat straks waarschijnlijk de plank mis."**

Een tv, radio of broodrooster uit elkaar halen en vervolgens alle onderdelen terugkrijgen op de juiste plek? Als kind deed Luuk Kloppers dit graag. De inmiddels 43-jarige vertelt: "Ik ben geboren in Enschede en opgegroeid in Losser, aan de Nederlands-Duitse grens. Tijdens mijn jaren op de mavo had ik de wens tandarts te worden, maar met dat diploma was dat te hoog gegrepen. Na een afgebroken meao-opleiding en een voortijdig afscheid van de mts-opleiding werktuigbouwkunde kwam ik toch in aanraking met de mondzorg. Hoe? Toen iemand tijdens een beroepsinteresseset hoorde over mijn belangstelling voor het vak van tandarts, wees ze me op het beroep van tandtechnicus. Ik had er nooit van gehoord, maar mijn interesse was gewekt."

### Op de kaart

Wat volgde, was een traject dat in 2017 zou leiden tot de overname van de praktijk van Johan van der Linden, ex-voorzitter van de ONT en de man zonder wie, volgens Kloppers, "het beroep van tandprotheticus niet op dezelfde manier op de kaart zou hebben gestaan als nu het geval is".



De eerste stap was een wekelijks bezoek aan de opleiding tandtechniek aan het IVT. Dit combineerde Kloppers met dienstverbanden bij onder meer de tandprothetische praktijk van Karel Westhof, destijds gevestigd in Almelo, en Smithuis Tandtechniek in Hengelo. 'Daar kwam ik terecht op de staalafdeling, waar ik vooral framepjes modelleerde. Ik ging er als een trein; het kwartje was



## 'Ik ben blij verrast: je blijft als tandprotheticus baas over het resultaat'

gevallen, ik vond het mooi om bijdragen te leveren in een bedrijf dat was gespecialiseerd in tandtechniek voor de volledige gebitsprothese. 's Middags hielp ik vaak op de protheseafdeling mee bij rebasingen en reparaties."

Na de opleiding aan het IVT te hebben afgerond, ontwikkelde Kloppers zich tot klinisch prothesetechnicus. "In die hoedanigheid heb ik een aantal jaren gewerkt bij Tandtechnisch Laboratorium Kamphuis in Almelo. Na verloop van tijd besloot ik de opleiding tot tandprotheticus te gaan volgen. Ik beschouwde dat voor mezelf als de hoogste trede van de mondzorg. Als tandprotheticus zou ik het beste uit mezelf kunnen halen en bovendien de bevoegdheid hebben zelf beslissingen te nemen, zonder afhankelijk te zijn van de tandarts. In 2013 ben ik begonnen aan de opleiding. Ik startte tegelijkertijd met onder meer Jörn Varwijk. Het grappige is dat ik jaren eerder, toen ik overwoog naar het IVT te gaan, een middag in de praktijk van Jörns vader had doorgebracht om kennis te maken met tandtechniek."

### Gespreid bedje

Onderdeel van de opleiding was een stage in het eerste jaar. Zo kwam Kloppers in contact met – inmiddels wijlen – Johan van der Linden. "Ik ging aan de slag in zijn praktijk in Hengelo. Na voltooiing van de stage belde Johan mij: 'Luuk, ik ga bijna met pensioen. Wat dacht je ervan om de zaak over te

nemen zodra je je diploma hebt? Dan kom je vanaf nu bij mij werken en kun je tijdens je opleiding langzaam naar het praktijkhouderschap groeien.' Op die manier kwam ik in een gespreid bedje terecht. Johan was een vakman in hart en nieren, had een prachtpraktijk opgebouwd. Hij nam met mij bijvoorbeeld ook de jaarrekening van A tot Z door. Bovendien konden cliënten aan mij wennen in de jaren dat ik bij Johan werkte."

### Digitalisering

In de naam van Kloppers' onderneming wordt zijn voorganger genoemd: Tandprothetische Praktijk Van der Linden & Kloppers. De meest recente stap in

de ontwikkeling van de zaak is digitalisering.

"Ik was nooit zo enthousiast", zegt Kloppers. "Maar ik zag dat steeds meer collega's ertoe overgingen. Op een gegeven moment zei ik tegen mezelf: Luuk, als je over vijf jaar niet weet hoe je moet designen, dan mis je de slag. Dan ben je als een kind dat zonder zwembandjes in het diepe is gegooid. Sinds augustus werk ik met een digitale printer en scanner en met software van 3Shape. Ik ben blij verrast: mijn ervaring is dat je als tandprotheticus baas blijft over het resultaat en de kwaliteit. Op dit moment print ik lepels, beetplaten en pasprothesen. Daar ben ik tevreden over. Volledige prothesen print ik niet. Naar mijn mening oogt het resultaat onnatuurlijk: geprinte prothesen hebben elementen met een mono-kleur en een slechte translucentie. Ook vind ik het werkproces om matrixen en ruiters achteraf in te persen omslachtig en tijdrovend. Gefreesde prothesen zijn mooier; hier ben ik dan ook onlangs mee begonnen. Ik laat mijn 3D-ontwerp frezen door een freesbedrijf. Verder speel ik met de gedachte een mondscanner aan te schaffen. Je ziet het: ik begin digitaal werken steeds leuker te vinden en ben me er bovendien van bewust dat nog veel meer mogelijk is met deze technieken als ik me er verder in verdiep."

ADVERTENTIE

**De dagelijkse verzorging**

voor kunstgebitten, bleekbitjes, (invisible) beugels, knarsplaatjes en gebitsbeschermers

**UNIEKE**  
Alles-in-1 reiniger

- Gladheid en bescherming
- Frisse smaak en schoon gevoel
- Natuurlijke bestanddelen

**MEY®**

[www.meyproducts.com](http://www.meyproducts.com)

# Nieuw: Wet toetreding zorgaanbieders

**Zorgaanbieders krijgen per 1 januari 2022 te maken met de Wet toetreding zorgaanbieders (Wtza). Die vervangt de toelatingsbepalingen van de Wet toelating zorginstellingen (WTZi). De Wtza gaat gepaard – samengevat – met vijf soorten verplichtingen. Céline Peersman en Nina Amini Abyaneh, werkzaam bij Eldermans|Geerts Advocaten, lichten ze toe.**

Het doel van de nieuwe wet is tweeledig. Eén: de Inspectie Gezondheidszorg en Jeugd (IGJ) ontvangt meer informatie van zorgaanbieders, zodat de IGJ gericht toezicht kan houden. Twee: zorgaanbieders worden zich meer bewust van de eisen die voor hen gelden, wat de kwaliteit van zorgverlening ten goede komt. De nieuwe wet leidt tot veel discussie. Als onderdeel van de Eerstelijnscoalitie probeert de ONT daarom samen met andere partijen de administratieve lasten te verminderen die de wet met zich meebrengt. Dit heeft geleid tot aanpassingen op een aantal onderdelen van de Wtza. Nu is het tijd voor de ONT om de leden voor te bereiden en hen te helpen bij de invoering.

## 1. Meldplicht

Peersman: “De meldplicht is iets nieuws. Zorgaanbieders in de zin van de Wet kwaliteit, klachten en geschillen zorg (Wkkgz) moeten zich, met inwerkingtreding van de Wtza, melden bij de IGJ. Bestaande zorgaanbieders moeten dit binnen zes maanden na inwerkingtreding van de Wtza doen. Op [www.toetredingzorgaanbieders.nl](http://www.toetredingzorgaanbieders.nl) (ook voor overige informatie, red.) vind je een meldformulier waarop je onder meer invult welke zorg je levert en hoe je de kwaliteit waarborgt. Soms kun je de moeite van het melden besparen. Kijk of jouw organisatie per 1 januari 2022 staat vermeld in het Landelijk Register Zorgaanbieders ([www.cibg.nl/zorgaanbiedersportaal](http://www.cibg.nl/zorgaanbiedersportaal)). Zo ja, dan hoef je je niet te melden, want dan zijn de gevraagde gegevens normaal gesproken al bekend bij de IGJ. Nieuwe zorgaanbieders die op 1 januari 2022 nog geen zorg verlenen, kunnen zich niet eerder dan drie maanden voor aanvang van de zorgverlening melden. De meldplicht geldt ook voor zzp'ers onderaannemers.”

## 2. Vergunningplicht

Amini Abyaneh: “De vergunningplicht geldt voor nieuwe en bestaande zorginstellingen in twee gevallen. Vooral het eerste geval is

voor tandprothetische praktijken relevant, namelijk: indien de zorginstelling met meer dan tien zorgverleners zorg verleent die valt onder de Wet langdurige zorg (Wlz) of de Zorgverzekeringswet (Zvw), geldt de vergunningplicht. Hierbij is het aantal FTE of de juridische basis op grond waarvan de zorgverleners werkzaam zijn, niet relevant. Het gaat om het aantal (betaalde) zorgverleners, waartoe je ook het aantal personen rekent aan wie je eventueel zorg hebt uitbesteed of indien sprake is van meerdere locaties. Een secretaresse of baliemedewerker telt niet mee, aangezien zij geen zorg verlenen. Het aanvraagformulier voor de vergunningplicht is eveneens te vinden op [www.toetredingzorgaanbieders.nl](http://www.toetredingzorgaanbieders.nl). Daarin staan de eisen waaraan je moet voldoen. Vaak gaat het om al bekende verplichtingen; je verklaart bijvoorbeeld te voldoen aan de Wkkgz-eisen. Een tandprothetische praktijk die van rechtswege is toegelaten op grond van de WTZi, dient binnen twee jaar na 1 januari 2022 (dus: vóór 1 januari 2024) de vergunning aan te vragen.”



## 3. Intern toezicht

Peersman: “Een voorwaarde voor het verkrijgen van een vergunning kan het instellen van een interne raad van toezicht zijn. Die moet uit minimaal drie personen bestaan. Sommige instellingen zijn van deze voorwaarde uitgezonderd. Hieronder ook zorginstellingen die met 25 of minder zorgverleners Zvw- of Wlz-zorg leveren zonder verblijf, zolang het niet gaat om medisch specialistische zorg, persoonlijke verzorging, begeleiding of verpleging. Deze uitzondering zal voornamelijk relevant zijn voor tandprothetische praktijken. Als zij niet (ook) één van voornoemde zorgsoorten bieden en 25 of minder zorgverleners heb-

ben, zal een interne toezichthouder dus niet nodig zijn.”

## 4. Jaarverantwoording en andere financiële informatie

Amini Abyaneh: “Vóór 1 juni van het jaar dien je jaarverantwoording af te leggen over het afgelopen jaar. Het eerste verslagjaar waarvoor deze verplichting geldt is 2022. Hierover moet voor 1 juni 2023 verantwoording worden afgelegd. In een digitale omgeving kun je de benodigde informatie uploaden. Voor eenmanszaken is jaarverantwoording beperkt tot het aanleveren van enkele financiële ratio's, zoals de solvabiliteit en liquiditeit. Voor zorgaanbieders met een netto-omzet lager dan twaalf miljoen euro, activa lager dan zes miljoen euro en minder dan vijftig werknemers is geen accountantsverklaring nodig. Voor grotere zorgaanbieders is een accountantsverklaring wel vereist.

Peersman: “Je vult voor wat betreft de andere financiële informatie een vragenlijst in die

bestaat uit vier topics. Het eerste is bedrijfsvoering. Zit je bijvoorbeeld in een concern of in een groepsmaatschappij? Het tweede gaat over je identiteit, zoals je KvK-nummer. Dat wordt deels automatisch voor je ingevuld. Het derde topic gaat over onder meer personeel, organisatie, klachten, cliëntenraad et cetera. Tot slot

teken je als bestuur of maat een verklaring dat je aan de verplichtingen hebt voldaan. De informatie voeg je bij de financiële jaarverantwoording. Over de omvang en inhoud van deze vragenlijst is de Eerstelijnscoalitie nog in gesprek met het ministerie van VWS en andere toezichthouders.”

## 5. Andere informatie

Verder gelden verschillende verplichtingen ten aanzien van de bedrijfsvoering, die deels al bekend zijn uit de WTZi. Dit betreffen onder andere verplichtingen ten aanzien van de schriftelijke vastlegging van de bevoegdheden en taken en een goed naar bestemming traceerbare administratie.



# Novaloc® Systeem

## Optimaal resultaat met de klikprothese gegarandeerd

Novaloc® is een doorontwikkeling op basis van het Locator® systeem. Zowel de abutments als de matrixen zijn op belangrijke punten geoptimaliseerd, waardoor er een perfecte symbiose is gecreëerd tussen lange levensduur en gebruiksgemak. De abutments zijn verkrijgbaar voor bijna alle gangbare implantaatsystemen. Voor een overzicht kijk op onze website of bestel de Medentika Catalogus 2021/2022.

### Novaloc® is verkrijgbaar voor o.a.:

- Astra Tech / OsseoSpeed® EV en TX
- Biomet 3i / Certain®
- Biomet 3i / Externe Hex
- BioHorizons / Internal hex
- Camlog® en Conelog®
- Dentsply Ankylos® C/X
- Friadent / Frialit® /Xive®
- MegaGen AnyOne®
- MIS / Seven®
- Nobel Biocare / Active® / CC
- Nobel Biocare / Brånemark®
- Nobel Biocare / Replace Select™
- Straumann® / Bone Level
- Straumann® / Tissue Level
- Zimmer Biomet / ScrewVent®



### Voordelen Novaloc® matrix:

- 6 retentie-ringen: logische kleurcodering naar retentiekraft
- Langere levensduur en betere hygiëne door PEEK kunststof
- Eenvoudig en snel vervangen van retentie-ringen
- Overzichtelijke Equipmentbox



### Voordelen Novaloc® abutment:

- De zwarte ADLC-coating is zo hard als diamant en spiegelglad: slijtage van abutment en retentie-ring wordt geminimaliseerd.
- Verkrijgbaar in 5 gingivahoogtes, zowel recht als 15° gehoekt.
- Compenseert divergenties tot 70° tussen implantaten.
- Ook verkrijgbaar als attachment op een gefreesde steg of op een Multi-Unit abutment.

### Novaloc® matrixen

Het ultieme matrixsysteem op Novaloc®, MedentiLOC® of Locator® abutments

De Novaloc matrixen zijn vervaardigd uit PEEK kunststof. PEEK is de hoogste kwaliteit biocompatibele kunststof die voorhanden is. De retentie-ringen van de Novaloc® matrixen zijn hierdoor in hoge mate duurzaam en slijtvast. Daarnaast heeft Novaloc® een lage plaqueretentie, wat zorgt voor een optimaal hygiënische situatie.



Alle in deze advertentie genoemde merknamen zijn geregistreerde merken van onafhankelijke derde partijen.

 **MEDENTIKA®**  
A Straumann Group Brand



Scan de QR code  
Starters-aanbieding\*  
**GRATIS:**

1 Novaloc Equipmentbox  
t.w.v. € 155,- bij aankoop  
van 4 Novaloc abutments  
+ 2 Processing Packs

\*Deze starteraanbieding is gelimiteerd tot 1 Equipmentbox per klant.  
Aanbieding is geldig t/m einde 2022. Prijswijzigingen voorbehouden.

MEER INFO: MEMODENT B.V | drs. Lorentz Domburg

T +31 (0) 53 430 66 63 | E info@memodent.nl | W www.memodent.nl



**Memodent**  
Toegewijd aan zekerheid

# Op weg naar duurzame mondzorg

**Net als ieder ander staan mondzorgverleners voor de uitdaging een bijdrage te leveren aan reductie van CO<sub>2</sub>-uitstoot.**

**De onlangs opgerichte werkgroep Duurzame Mondzorg wil meer sturing geven aan dit thema. Het is een initiatief van drie beroepsorganisaties: de ONT, Koninklijke Nederlandse Maatschappij tot bevordering der Tandheelkunde (KNMT) en NVM-mondhygiënist.**

De gezondheidszorg in ons land is verantwoordelijk voor minstens zeven procent van de CO<sub>2</sub>-uitstoot. Dat concludeert Milieuplatform Zorgsector (MPZ), dat de zorg helpt te verduurzamen. Naar schatting drie procent van de uitstoot van de zorgsector is afkomstig uit de mondzorg. Het is belangrijk dat onze bedrijfstak zijn sociale en maatschappelijke verantwoordelijkheid neemt en gaat bijdragen aan een schonere wereld. Het eerste initiatief van de werkgroep is de totstandkoming van een e-handboek voor de duurzame mondzorgpraktijk. Dit gebeurt in samenwerking met Stichting Stimular, die zich inzet voor verduurzaming van de zorg. Namens de ONT hebben vicevoorzitter Tim Rolink en lid Ton Vermeulen (zie kadertekst) zitting in de werkgroep Duurzame Mondzorg.



## Groene alternatieven

"Ik heb twee zoons van in de twintig. Hun toekomst en de toekomst van de generaties nā hen gaat me aan het hart. Daarom maak ik deel uit van de werkgroep Duurzame



Mondzorg. Op dinsdag 26 oktober was de eerste vergadering. Via Zoom. Wel zo duurzaam, want dat scheelde heel wat reisbewegingen."

Aan het woord is Ton Vermeulen. De eigenaar van Tandprothetische Praktijk Dongen stuit vrijwel dagelijks op een gewoonte waarvan hij denkt: kan dat niet anders, kan dat niet duurzaam? "Ik heb bijvoorbeeld onlangs een kleine reparatie verricht aan de gebitsprothese van een cliënt. De rekening was 70 euro. De verzekeraar neemt het debiteurenrisico niet over, dus moest ik een factuur van 7 euro naar de cliënt sturen. Dat houdt in: een factuur printen, een envelop gebruiken, een postzegel plakken en de factuur naar het postkantoor brengen, waarna de rekening via onder meer autogebruik bij de cliënt belandt. Voor 7 euro! Ja, daar verbaas ik me over en daar zou een duurzaam alternatief voor moeten komen."

Een ander voorbeeld: gipsresten die belanden in de gebruikelijke afvalstroom. Vermeulen: "Vroeger werden gips- en andere resten opgehaald, zodat ze konden worden hergebruikt. Hoe dan ook, ik bruis van de energie om dit soort praktijkvoorbeelden te delen met de leden van de werkgroep en mee te denken over verduurzaming."

# CREATE THE BEST

*Dynamisch, ambitieus, vastberaden*

**Candulor AG** is een internationaal toonaangevend Zwitsers bedrijf in de ontwikkeling, productie en distributie van hoogwaardige producten in de tandheelkundige markt, gevestigd in Zwitserland en Duitsland.

Om ons verkoopteam binnen de Benelux te versterken, zijn wij op zoek naar een man/vrouw die als Tandtechnisch Consultant de verkoop kan ondersteunen en versterken. Ook aan kandidaten met ervaring geven wij de mogelijkheid om hun carrière een nieuwe stap te geven.

## DENTAL Technical Consultant Benelux (100%) (m/v)

### Profiel

- Voltooid opleiding tot Tandtechnicus of Tandprotheticus
- Minimaal 5 jaar ervaring als Tandtechnicus of Tandprotheticus
- Zéér goede en ruime kennis van de uitneembare prothetiek (eventueel Gerber)
- Ervaring met het verwerken van gegevensbestanden, CRM, computervaardigheden
- Zeer goede kennis van het Nederlands. Een basiskennis van het Engels en Duits zijn een pré
- Bereid zijn dagelijks te reizen voor onze activiteiten in de Benelux
- Je bent goed georganiseerd en proactief. Je bent flexibel, zeer klantgericht en ondernemend
- Je gaat vanuit een professionele houding met mensen om

### Takenpakket:

- Klanten bezoeken en het geven van productondersteuning in de tandtechnische laboratoria en eventueel in tandartspraktijken
- Verkopen van onze Candulor producten
- Opbouwen en onderhouden van klantcontacten
- Het geven van productdemonstraties, presentaties en trainingen aan onze klanten
- Het opleiden van de binnen- en buitendienstmedewerkers van onze depots
- Ondersteuning bij nationale en internationale beurzen. Afhandeling van klachten van klanten

JE RAPPORTEERT AAN DE COUNTRY MANAGER BENELUX.

VOEL JE JE AANGESPROKEN EN BEN JE GEÏNTERESSEERD IN DEZE FUNCTIE?

DAN KIJKEN WIJ ALVAST UIT NAAR JE TELEFOONTJE EN JE SCHRIFTELIJKE OF ONLINE MOTIVATIE MET C.V. EN FOTO.

**CANDULOR Dental GmbH** Contactpersoon: Raphael Henderix / Am Riedemgraben 6, D-78239 Rielasingen-Worblingen / T +32 (0) 475 533 162 / [raphael.henderix@candulor.com](mailto:raphael.henderix@candulor.com)



# Landelijke campagne 'De Mond Niet Vergeten' van start

**Een goed verzorgde mond is niet voor iedere oudere vanzelfsprekend. Vaak blijkt het lastig om de verzorging op peil te houden. Zo kunnen ongemerkt problemen ontstaan. Reden om een voorlichtingscampagne te starten.**

De campagne draait in de eerste plaats om bewustwording. Mondverzorging kan door uiteenlopende redenen onder druk komen te staan. Vergeetachtigheid kan een probleem zijn, maar ook fysieke klachten staan goed poetsen regelmatig in de weg. Soms nemen ook de risico's op mondproblemen toe, bijvoorbeeld door het gebruik van meerdere medicijnen. Het zijn risicofactoren die mondzorgprofessionals bekend in de oren klinken. Maar waar een breder publiek niet altijd bij stilstaat. De campagne richt zich dan ook op zowel mantelzorgers als ouderen zelf.

## Eerste publieks-campagne

De campagne is een initiatief van de stichting De Mond Niet Vergeten! Binnen deze stichting werken de tandartsen van de KNMT, de prothetici van de ONT en NVM-mondhygiënisten samen. In de afgelopen jaren heeft de nadruk op professionele samenwerking gelegen.

Dit jaar kan dankzij steun van het ministerie van VWS een eerste publiekscampagne worden opgezet. Zo bereiken we een groter publiek met onze belangrijke boodschap.

## Het verhaal achter de campagne

Voor tandprothetici vormen juist ouderen met een kunstgebit de belangrijkste patiëntengroep. Marnix de Romph (voorzitter van de ONT en de Stichting De Mond Niet Vergeten!): "Ook voor kwetsbare ouderen die zijn aangewezen op een gebitsprothese, blijft aandacht voor de mond belangrijk. Gebitsprothesen en de mond vragen dagelijks onderhoud en regelmatige controle om de kwaliteit op peil te houden. In de campagne

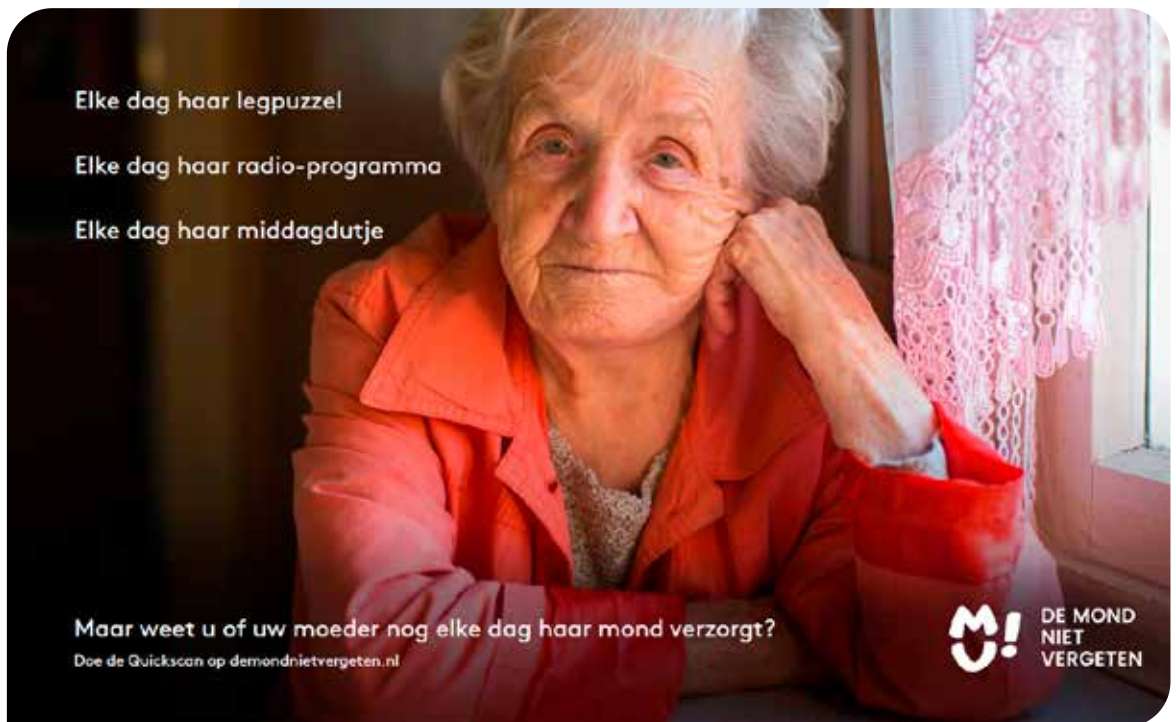
gaan we hier uitgebreid op in. Ook hierbij geldt voorkomen is beter dan genezen!

## Geen angst maar bewustwording

"Tijdens de ontwikkeling van de campagne hebben we verschillende afwegingen gemaakt. We wilden geen angst aanjagen. Ook hebben we medische claims vermeden. Het gaat er vooral om dat mensen erbij

## De campagne in beeld

De Mond Niet Vergeten is een veelzijdige campagne. Door radiocommercials in te zetten wordt ingezet op het bereik van een breed publiek. De commercials zijn te horen via de NPO-zenders en regionale omroepen. Zowel in oktober als november was de campagneboodschap te horen. Waar radio zorgt voor een brede versprei-



stilstaan dat goede mondverzorging bij het ouder worden niet vanzelfsprekend is"

De campagne ligt zo sterk in het verlengde van de dienstverlening van tandprothetici. "We weten allemaal: we bereiken via onze behandelkamers niet alle ouderen met een kunstgebit. Daarom is de inzet van radio en social media een bewuste keuze. We willen mensen die de weg naar de mondzorgprofessional niet meer kunnen vinden opnieuw bereiken. Direct of via een mantelzorg.

ding van de boodschap, daar gaat de inzet van Facebook een stap verder. Via advertenties worden mensen uitgenodigd een test te maken op de website. De test helpt te bepalen of extra aandacht voor mondverzorging gewenst is. Ook is er een goed toegankelijk online magazine beschikbaar.

Via PR wordt in zowel de publieke- als vakmedia aandacht gevraagd voor mondzorg bij ouderen. Daarnaast zijn er verschillende uitingen gemaakt waarmee mondzorgprofessionals zelf kunnen bijdragen aan de campagne. Variërend van voorbeeld-persberichten tot een boodschap op het wachtkamerscherm. Deze middelen zijn beschikbaar op <https://demondnietvergeten.nl/campagne/>.



## Vraag het de Zorgmakelaar

De Zorgmakelaar vertegenwoordigt de aangesloten tandprothetici in overleggen met zorgverzekeraars. Team Zorgmakelaar, bestaande uit juristen en advocaten, analyseert het inkoopbeleid en de overeenkomsten. Ze koppelen hun bevindingen en actuele ontwikkeling regelmatig terug via nieuwsberichten. Tandprothetici die zijn aangesloten hebben ook de mogelijkheid om juridische vragen aan Team Zorgmakelaar te stellen via de Helpdesk. In elke Dental Revu wordt een recente en relevante vraag besproken.

### Vraag van deze editie

"Welke vergoeding moet de zorgverzekeraar uitkeren aan een patiënt met een restitutiepols, als ik geen overeenkomst met de zorgverzekeraar heb? En mag de verzekeraar daar een maximale grens voor hanteren?"

### Polissen

Verzekeraars hanteren verschillende typen polissen. Eén van deze polissen is de restitutiepols, waarbij de patiënt in vrijheid ook mag kiezen voor een niet-gecontracteerde aanbieder. In de praktijk blijkt dat verzekeraars de vergoeding soms ten onrechte toch te laag vaststellen.

Uit de NZa-regels blijkt dat een restitutiepols géén beperking mag kennen van de vergoeding van zorg bij niet-gecontracteerde zorgaanbieders. Daarop is één uitzondering, namelijk als de kosten van de zorg hoger zijn dan in de Nederlandse marktomstandigheden in redelijkheid passend is te achten: het zogenoemde marktconforme tarief.

### Nota van tandprotheticus

Dat betekent dat de zorgverzekeraar bij een patiënt met een restitutiepols in beginsel de volledige nota van de tandprotheticus aan de patiënt zal moeten vergoeden. Wel geldt uiteraard dat de tandprotheticus niet méér mag declareren, dan de NZa-maximumtarieven voor honorarium en tandtechniek in eigen beheer.

### Marktconform tarief

In onze optiek heeft de zorgverzekeraar wat betreft het honorarium en tandtechniek in eigen beheer verder geen ruimte om te stellen dat de kosten in de Nederlandse marktomstandigheden in redelijkheid niet passend zijn te achten. De tandprotheticus dient zich immers aan de NZa-maxima te houden, en het is moeilijk voorstelbaar dat die niet passend te achten zijn. Kortom: de nota van de tandprotheticus dient dan volledig vergoed te worden.

### Tot slot

Heeft u ook een vraag? Stel hem via [mondzorg@eldermans-geerts.nl](mailto:mondzorg@eldermans-geerts.nl).

Daniël Post  
Advocaat en Zorgmakelaar - Eldermans|Geerts

