



Organisatie van
Nederlandse
Tandprothetici

Nieuwsbrief van de Organisatie van Nederlandse Tandprothetici (ONT)

Dental revu

De Mondzorgalliantie

Eén lijn, één stem

De belangen van tandprothetici, tandartsen en mondhygiënisten komen vaak overeen. En wat is er in die gevallen logischer dan gezamenlijk optrekken en één stem laten horen? Dat doen de ONT, KNMT en NVM-mondhygiënisten dan ook in de Mondzorgalliantie. De samenwerking verloopt inmiddels zó soepel dat Loes Velthoven-Verlinden, voorzitter van NVM-mondhygiënisten, spreekt over "een nieuwe tijd". Een interview met haar, KNMT-voorzitter Hans de Vries en ONT-voorzitter Marnix de Romph.

ONTwikkelen

Je zult spoedig merken dat de tandprothetici één grote familie zijn. Ik kan me deze woorden van Bart Kerdijk nog herinneren alsof hij ze gisteren uitsprak. In werkelijkheid is het tien jaar geleden. Ik was student-lid van de ONT en bezocht Bart om te sparren over de start van een eigen praktijk.

Al spoedig zou ik ervaren: tandprothetici zijn inderdaad een grote familie. Een prettige familie waarbij ik me uitstekend op mijn plaats voelde. In 2004 was ik al de mondzorg binnengestapt, als tandtechnicus die het vak leerde in de praktijk en aan het IVT. Sindsdien ben ik me blijven ontwikkelen: in 2014 het diploma van tandprotheticus en twee jaar later een solopraktijk in Badhoevedorp.

Het is niet voor niets dat ik het woord ontwikkelen noem. Ik vind het belangrijk me te blijven ontplooien. Als mens, maar ook als professional. Daarom ben ik sinds 16 november bestuurslid en daarmee vicevoorzitter van de ONT. Ik ben maatschappelijk betrokken, iemand die zich graag inzet voor het grotere geheel. Tel daarbij mijn passie voor tandprothetiek op, en je zult begrijpen waarom dit voor mij een ideale stap is. Vier dagen per week werk ik in mijn praktijk en één dag ben ik bestuurder.

Ik wil de collega's én onze cliënten vooral dienen in praktische zin. Denk bijvoorbeeld aan mijn betrokkenheid bij De Mond Niet Vergeten! en Steffie, waarmee belangstellenden via gesproken tekst en animaties uitleg krijgen over de gebitsprothese. Een ander voorbeeld is het meedenken over en organiseren van de algemene ledenvergadering en de Dag van de Tandprotheticus. Waaraan ik met het bestuurswerk wil bijdragen? Je raadt het al: aan ONTwikkelen. Ditmaal op het niveau van onze beroepsgroep.



Mellanie Vonk,
vicevoorzitter ONT

Toen Ronald Plasterk begin dit jaar rond de tafel zat met vertegenwoordigers van PVV, VVD, NSC en BBB, ontvingen de informateur en deze politieke partijen een brief over wat de mondzorg nodig heeft. Afzender: de Mondzorgalliantie.

Toen demissionair VWS-minister Ernst Kuipers in november vorig jaar de Handreiking acute en noodzakelijke mondzorg voor financieel kwetsbare mensen in ontvangst nam, schudde hij de hand van drie personen: Hans de Vries (voorzitter Koninklijke Nederlandse Maatschappij tot Bevordering der Tandheelkunde, KNMT), Loes Velthoven-Verlinden (voorzitter van NVM-mondhygiënisten) en Marnix de Romph (voorzitter Organisatie van Nederlandse Tandprothetici, ONT).

Voor het eerst

Beide initiatieven illustreren dat de drie verenigingen elkaar steeds beter weten te vinden. De Romph over de handreiking: "Voor het eerst in de geschiedenis van de mondzorg hebben we gezamenlijk gezegd:

dit is minimaal noodzakelijke mondzorg voor iedereen, dit is wat we moeten doen in Nederland." Velthoven vult aan: "We werken aangenaam samen binnen de alliantie. De lijntjes zijn kort. In die sfeer kunnen we ook



Van links naar rechts: Loes Velthoven-Verlinden, Marnix de Romph, Hans de Vries

Jaargang 20 – Nummer 1 – maart 2024

Dental revu is een uitgave van de Organisatie van Nederlandse Tandprothetici (ONT) en verschijnt vier keer per jaar. De kosten voor een advertentie bedragen € 275,- voor een kwart pagina, € 550,- voor een halve pagina en € 825,- voor een hele pagina.

Eindredactie | Gerben Stolk / PlumaTekst, freelance journalist

Hoofdreductie | Marnix de Romph, voorzitter ONT

Redactieadres | ook voor de digitale nieuwsbrief
Organisatie van Nederlandse Tandprothetici
Postbus 1312, 2130 EK Hoofddorp
Telefoon: 023-7200444
Email: info@ont.nl
Internet: www.kunstgebit.nl / www.ont.nl

DTP en Productie | Mail Succes, Goudarak

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

prima moeilijke gesprekken hebben met elkaar. Er lijkt een nieuwe tijd te zijn aangebroken in de mondzorg. In films hoor je weleens zeggen: a new era.”

De Vries: “De Mondzorgalliantie betekent eigenlijk niets anders dan het promoten van teamwork. De KNMT bestaat 110 jaar. Vanaf het begin is onze belangrijkste leidraad geweest: kwaliteit. Bewoners van Nederland moeten goede, fatsoenlijke mondzorg aangeboden krijgen. Wij zien de Mondzorgalliantie als een extra middel om dit doel te bereiken; samen willen de verenigingen het mogelijk maken dat mondzorgverleners goede kwaliteit kunnen blijven leveren. Daarbij is de KNMT voorstander van taakdelegatie en niet van taakherschikking.”

Nieuwe fase

De KNMT (ruim 10.000), NVM-mondhygiënist (4.500) en de ONT (ruim 500) tellen gezamenlijk ongeveer 15.000 leden. In de eerste maanden van coronatijd begonnen ze intensief samen te werken, ook met de Associatie Nederlandse Tandartsen (ANT), die op 1 januari 2021 zou fuseren met de KNMT. Op het vlak van infectiepreventie strekte de Mondzorgalliantie andere sectoren in de zorg ten voorbeeld met de Leidraad Mondzorg Corona. De resultaten van het samenspel bevielen zó goed, dat de Mondzorgalliantie na de pandemie aan de

weg wilde blijven timmeren. De samenwerking is meer dan ooit nodig, stelt De Romph. “Volgens de ONT zijn we beland in een fase waarin we als verenigingen nog meer moeten ondernemen met elkaar.”

De aanleiding daarvoor is een veranderde context. “We werkten altijd al samen, maar nieuwe omstandigheden vragen erom dat ook te doen op andere terreinen. Voorbeelden? Er ontstaat een tekort aan mondzorgverleners, omdat er niet genoeg zijn opgeleid. Bovendien hechten jongere generaties meer aan hun werk-privébalans, zodat er minder voltijdsmondzorgverleners komen. Tegelijkertijd neemt het aantal

Autoriteit

Velthoven: “De ambitie van NVM-mondhygiënist is dat de autoriteit van de Mondzorgalliantie nog verder toeneemt. Het zou mooi zijn dat als mensen over vijf jaar op een aantal dossiers denken aan mondzorg, dat ze dan denken aan de Mondzorgalliantie, omdat dát de partij is die naar buiten treedt namens de meeste mondzorgverleners. Een partij die spreekt met één stem.” De Romph: “Je ziet dat nu al in de Eerstelijnscoalitie, een samenwerkingsverband van organisaties in de eerstelijnszorg. Daarin hebben we als mondzorg een mooie,

‘Samen willen we dat mondzorgverleners goede kwaliteit kunnen blijven leveren’

kwetsbare ouderen toe. Hoe houden we die in beeld? Het zijn stuk voor stuk uitdagingen waarvoor zowel tandprothetici, tandartsen als mondhygiënist zich geplaatst zien. Een antwoord op de stijging van het aantal kwetsbare ouderen is demondnietvergeten.nl. De partijen uit de Mondzorgalliantie zijn met het ministerie van VWS in gesprek over een vervolg hiervan.”

stevige positie opgebouwd. We zijn niet langer versnipperd, maar verenigd in de Mondzorgalliantie. Vergelijk het met de huisartsen, die hierin ook met één mond spreken.”

Vrij ondernemerschap

De Vries ziet de alliantie niet alleen als een manier om de kwaliteit van mondzorg te garanderen. Hij noemt vermindering van administratieve lastendruk en facilitering van ondernemerschap als andere doelen. “De zware lastendruk maakt het onaantrekkelijk om praktijkhouder te zijn of worden. Binnen de Eerstelijnscoalitie brengt de Mondzorgalliantie het perspectief van mondzorgverleners in. We hebben goede richtlijnen in de mondzorg. Dat een handjevol zorgverleners daarvan afwijkt, rechtvaardigt niet dat verzekeraars extra regels en eisen invoeren. Als Mondzorgalliantie maken we ons sterk voor vrij ondernemerschap. Wie investeert en daarmee financiële risico's neemt, wie kwaliteit levert, die moet fatsoenlijk worden gehonoreerd.”

Lees verder op www.ont.nl/nieuws



Van links naar rechts: Mirjam Bijnsdorp, Marnix de Romph, Loes Velthoven-Verlinden, Hans de Vries, Ellen Bol, Frederik Vogelzang



Wij zijn op zoek naar een Tandprotheticus m/v

Ons team is op zoek naar een leerling of afgestudeerde tandprotheticus die in onze tandprothetische praktijken in Vlaardingen en Maassluis zou willen werken. Het gaat om een fulltime dienstverband van 38 uur per week maar andere werktijden zijn bespreekbaar.

We werken zelfstandig in onze eigen laboratoria en hebben uitstekende samenwerking met tandartsen, kaakchirurgen en implantologen in de regio om zo de beste zorg aan onze cliënten te kunnen bieden.

Ben je geïnteresseerd? Neem dan contact op met **Istvan Lenti** voor een vrijblijvend gesprek. Je kan mij bereiken via **06-53262019** maar e-mailen naar elenti@mondzorgmaassluis.nl mag ook.

Praktijk Maassluis

📍 Lange Boonestraat 22
3142 CC Maassluis
☎ 010 591 19 80
✉ info@mondzorgmaassluis.nl

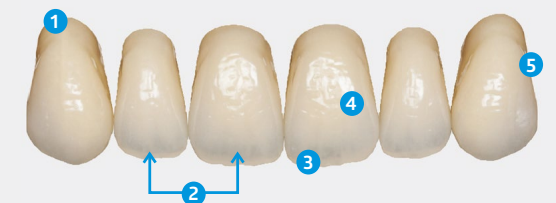
Praktijk Vlaardingen

📍 Broekweg 87
3131 HD Vlaardingen
☎ 010 435 48 77
✉ info@mondzorgmaassluis.nl



EnigmaLife+ combineert levendige esthetiek met de hoogste slijtvastheid

1. Subtiel donkere halzen zoals bij natuurlijke tanden
2. Interne structuren van natuurlijke tanden
3. Blauw/witte opalescentie en fluorescentie
4. Oppervlakte karakteristiek zorgt voor natuurlijke reflecties
5. Cuspiden donkerder mesiaal en translucenter distaal



MEER INFO:

MEMODENT B.V.
drs. Lorentz Domburg
T +31 (0) 53 430 66 63
E info@memodent.nl
W www.memodent.nl



Compatibele & betaalbaar!

prothesecomponenten gemaakt in Duitsland • MDR gecertificeerd • levenslange garantie

ORANGECAD^{MED}



Bekijk de details op onze website vandevoefdental.nl



tandtechnische groothandel
apparatuur en inrichtingen
vandevoefdental.nl



De praktijk van... Digitalisering: goede behandeling blijft de basis

Tekst: Gerben Stolk / PlumaTekst

De digitalisering van ons beroep schrijdt voort en biedt volgens menigeen kansen om nog meer kwaliteit te leveren dan de analoge werkwijze. Wat niet verandert, is dat een goede behandeling de basis is voor een gebitsprothese, stellen Lucinda van de Sande, Ronald van der Laan en Matthijs van der Reijden. De laatste: "Je kunt de techniek zoveel digitaliseren als je wilt, maar als jij geen goede behandelaar bent ga je ook digitaal geen goed gebit maken."

Lucinda van de Sande en Matthijs van der Reijden zijn in Rotterdam en Barendrecht mede-eigenaar van een tandprothetische praktijk die vrijwel op alle vlakken is gedigitaliseerd. Ronald van der Laan staat in Delft aan het hoofd van een praktijk – samen met Bart Kerdijk – waar de overgang deels is ingezet en de eigenaren volgende stappen overwegen. Dental revu brengt de drie samen voor een gesprek over dit voor de toekomst van ons beroep zo belangrijke thema. Ronald, 51 jaar en tandprotheticus sinds 2001, zegt daarover: "De realiteit is dat we straks niet meer per se handvaardig hoeven te zijn om te komen tot een goed eindproduct."

Nagefreesde occlusie

Lucinda (45) en Matthijs (32) behaalden vijf jaar geleden het diploma tandprothetiek. Matthijs, zoon van mede-eigenaar Ralph, vertelt dat hun praktijk in 2016 van start ging met digitalisering. "Vanaf het begin is het uitgangspunt geweest dat de kwaliteit minstens zo goed moet zijn als met analoge werken. De eerste aankoop was een scanner met ontwerpsoftware om steggen mee te maken. Daarna breidden we dit uit naar afdruklepels en vervolgens naar gebitsprotheses. Eerst besteedden we de vervaardiging daarvan uit, maar later kochten we een freesmachine om het zelf te doen. Een digitale faciliteit die ons bijzonder maakt en waarop ik trots ben? Dat we een volledige gefreesde prothese kunnen maken met nagefreesde occlusie."

Geen krimp

Matthijs noemt voordelen ten opzichte van de analoge werkwijze. "Het is schoner, want je hebt nauwelijks gips en met de hand gemengde kunststof meer. Verder is er een digitale back-up van de prothese, zodat je een dag later een nieuwe klaar kunt hebben wanneer iemand zijn prothese kwijt is. We



Van links naar rechts: Lucinda van de Sande, Matthijs van der Reijden en Ronald van der Laan

zijn ook van mening dat de kwaliteit van de prothese hoger is, omdat de materialen beter zijn. Bij analoge gebruik je kunststof waar achteraf nog werking in zit: de prothese kan krimpen en er kan vrijlating van restmonomeer zijn. Bij digitaal frees je de prothese uit een blok kunststof dat allang is uitgehard en uitgepolymeriseerd. Er zijn ook onderzoeken die hebben uitgewezen dat drukplekken aanzienlijk minder zijn met een gefreesde prothese, simpelweg omdat die niet meer verandert."

Lucinda voegt toe: "Mensen komen naar ons omdat ze hebben gelezen over de gedigitaliseerde werkwijze. Ook veel ouderen. Ze vinden het interessant en prettig dat we werken met een mondscanner en dat het in de meeste gevallen niet meer nodig is te happen."

Designen of freestylen

De tandprothetische praktijk waarvan Ronald mede-eigenaar is, zette ongeveer vijf jaar geleden de eerste schreden op het pad van digitalisering. Hij zegt: "Het begon met een 3D-scanner om afdrukken te scannen. Het maken van de prothese besteden we

je dat kan veranderen. Laten we het zo zeggen: ik kan designen volgens de standaardstappen, maar vind het nog lastig om te freestylen."

Printer of freesmachine

Bij de eventuele keuze van Tandprothetische Praktijk Kerdijk & Van der Laan voor een techniek om zelf digitaal de prothese te

protheses maken en een constante kwaliteit bieden. Met één druk op de knop zorg je er bijvoorbeeld voor dat de waardes en diktes overal hetzelfde zijn in de prothese." Over vijf jaar zal hij in elk geval werken met een printer of freesmachine, zegt Ronald. "Ons beroep ontkomt er niet aan dat het ambachtelijke deel zal verdwijnen. Je kunt dan bij wijze van spreken met twee linkerhanden een prothese maken. Dat doet mij

'Cliënten vinden het fijn dat ze meestal niet meer hoeven te happen'

maken, speelt niet alleen de IT-vaardigheid een rol. Ronald: "De vraag is ook of je zou kiezen voor een printer of freesmachine. Ik verwacht dat printers in de toekomst hogere kwaliteit zullen leveren, maar nu is een freesmachine nog beter. Wat is het juiste moment om te investeren? Hoelang wil je wachten tot printers het gewenste niveau hebben bereikt? Ik denk dat andere tandprothetici dit dilemma zullen herkennen." Matthijs: "Printen is een relatief nieuwe

best wel pijn. Toch moeten we het accepteren." Matthijs: "Maar Ronald is een goede behandelaar, en dat blijft de basis van ons vak." Ronald: "Ik had onlangs een cliënt die elders twee keer een digitale prothese had gekregen. Ze vond het waardeloze dingen. Na die ervaringen concludeerde ze: digitale protheses kunnen niet goed zijn. De waarheid is anders: digitale protheses kunnen prima zijn, mits de tandprotheticus uit de voeten kan aan de behandelstoel."

Toekomstvisie

In de toekomstvisie van de ONT is digitalisering een belangrijk thema. Matthijs: "Digitalisering vergt flinke investeringen. Elke praktijk zal daar eigen afwegingen in moeten maken. Gaan we er rendement mee halen? Bij ons kwam bijvoorbeeld één tandtechnicus minder op de loonlijst te staan na de aanschaf van een freesmachine."

'De ene helft is kennis over tandprothetiek, de andere over hard- en software'

vervolgens uit. Later hebben we een printer aangeschaft om lepels en beetplaten te maken. Nu staan we al een aantal jaren voor de keuze een machine aan te schaffen om na de 3D-scan zelf de prothese te maken. Wat mij onder meer tegenhoudt, is dat ik niet handig ben met IT. De achterkant van het proces – van de scan, van de machine, noem maar op – vind ik lastig om te begrijpen."

Matthijs: "Ik begrijp Ronalds afweging. Wil je ervoor zorgen dat een scan een prothese wordt, dan heb je te maken met een proces dat voor de helft bestaat uit kennis over tandprothetiek en voor de helft uit kennis van hard- en software." Lucinda: "Beide onderdelen gaan Matthijs makkelijk af, maar ik ben digitaal ook minder onderlegd en struggle nog regelmatig op dat vlak. Vooropgesteld: digitalisering maakt veel dingen een stuk eenvoudiger. De pasvorm is bijvoorbeeld fantastisch. Maar soms doet het programma niet wat ik gewend ben en weet ik niet hoe ik dat ongedaan kan maken." Lachend: "Onlangs waren op het beeldscherm de boventanden geplaatst in de onderkaak en moest ik Matthijs vragen hoe

techniek. Daarom is het nog onbekend welke resultaten je kunt boeken met het materiaal dat hierbij wordt gebruikt. Wij hebben twee freesmachines. Daarmee kun je voorspelbaar

Digitalisering van de tandprothetiek als thema uit de Toekomstvisie Passende Tandprothetische Zorg

In de Toekomstvisie Passende Tandprothetische Zorg worden vijf thema's uitgelicht waaraan de ONT de komende tijd extra aandacht zal besteden. Eén van deze thema's is 'digitalisering van de tandprothetiek'. Digitalisering is in het gehele zorgveld een belangrijke ontwikkeling. Omdat er nog veel onduidelijkheid bestaat over digitalisering binnen de tandprothetiek, zet de ONT zich in om haar leden daarbij te ondersteunen, bijvoorbeeld door middel van het bevorderen van bij- en nascholing gericht op het toepassen van digitalisering in de praktijk, het uitwisselen van ervaringen en de bekostiging van digitalisering. Zo organiseerde de ONT in april 2023 een themadag over digitalisering, waar tandprothetici nieuwe kennis konden opdoen over digitaal werken en ervaringen met elkaar konden delen. In 2024 zet de ONT zich in voor adequate bekostiging door de prestatiecode opbouwsystematiek te vertalen naar een variant die toepasbaar is voor het vervaardigen van digitale gebitsprotheses. In het verlengde hiervan is de huidige richtlijn aangepast en zal er een investeringsadvies worden gemaakt. Op deze manier hoopt de ONT tandprothetici te kunnen ondersteunen op het gebied van digitalisering.

Werkbezoek vergroot voeling met de praktijk

Medewerkers van zorgverzekeraar ONVZ hebben meer voeling met de tandprothetische praktijk sinds een werkbezoek aan het bedrijf van onze collega Jan Jurgen Dommerholt. “Ze vonden het bijna magisch om te zien wat mogelijk is met digitale technieken”, zegt adviserend tandarts Ruurd Westra. “Een volgende keer zijn medewerkers weer van harte welkom”, vult Jan Jurgen aan.

De afspraak liep uit en de lunch schoot erbij in. Medewerkers van zorgverzekeraar ONVZ vonden hun werkbezoek aan Mondpro zó interessant, dat ze het bijna twee uur later afsloten dan gepland. Eerst deden ze op woensdag 29 november de tandprothetische praktijk in Houten aan en daarna reisden ze naar het laboratorium in Odijk. Initiatiefnemer van het werkbezoek was Ruurd Westra. Hij heeft een achtergrond als tandarts en is twee dagen per week als adviserend tandarts verbonden aan ONVZ. “In die rol adviseer ik ONVZ over de aanspraken vanuit de basisverzekering en de aanvullende verzekering. Medewerkers gebruiken de adviezen om aanvullende vragen te stellen aan de zorgverlener of een machtigingsaanvraag wel of niet goed te keuren.” Het was ook met het oog op die medewerkers dat Westra contact zocht met de ONT. Zijn vraag aan directeur Frederik Vogelzang: hebben jullie een suggestie voor een moderne, vooruitstrevende tandprothetische praktijk die wij zouden kunnen bezoeken?

In kracht zetten

Hij motiveert dit verzoek: “Een zorgverzekeraar heeft veel mensen met een administratieve achtergrond in dienst. Mensen die zich hebben toegelegd op een bepaald onderdeel van de zorg, mondzorg bijvoorbeeld, en daar bekend zijn met onder meer de tariefcodes, tariefbepalingen en medisch jargon. Maar dat betekent niet automatisch dat ze ook een gevoel hebben bij deze zorg.

de zorg van dichtbij hebt gezien – en een klikgebit letterlijk in handen hebt gehad – kun je gemakkelijker het gesprek met een zorgverlener aangaan én beter inschatten wat een patiënt meemaakt.”

Vereerd

Frederik stelde een werkbezoek voor aan Mondpro. “Mede omdat deze praktijk high end is op het vlak van digitalisering”, zegt

‘Administratief medewerkers weten nu wat er allemaal schuilgaat achter een tariefcode’

Wat betreft mondzorg: wat is bijvoorbeeld een steg, klikgebit of abutment? Naar mijn mening kun je administratief medewerkers optimaal in hun kracht zetten door hun vakinhoudelijke kennis te vergroten. Als je

Ruurd. “Jan Jurgen Dommerholt en zijn medewerkers lopen hiermee voorop.” De tandprotheticus vertelt dat hij zich “vereerd voelde” na het verzoek zijn deuren te openen. “Ik geef graag een kijkje in de

keuken. Het is belangrijk dat tandprothetici innoveren, want dat komt de kwaliteit van ons werk ten goede. Ik vind het leuk om te laten zien hoe wij daar vorm aan geven in de praktijk.”

En dus stapte in het najaar een flink gezelschap de praktijk in Odijk binnen: vijf administratief medewerkers, Ruurd Westra en zijn collega-adviserend tandarts Reinoud van Wijk van ONVZ en Frederik Vogelzang en toenmalig vicevoorzitter Tim Rolink van de ONT. Jan Jurgen vertelde over bedrijfsprocessen en demonstreerde die ook. Ruurd: “Na afloop waren de medewerkers enthousiast. Het is leuk en nuttig om bijvoorbeeld een staaf-huls of locators in handen te hebben gehad en te weten hoe het werkt. Of om in een behandelstoel te hebben gezeten en je zo beter te kunnen verplaatsen in een cliënt.”

Inspanningen

Jan Jurgen: “Ik vond het belangrijk om aan mensen die machtigingsaanvragen beoordelen, duidelijk te maken wat er allemaal schuilgaat achter een tariefcode. Hoeveel inspanningen moet de behandelaar leveren om een code te mogen declareren? Aan welke kwaliteitseisen moet de behandeling voldoen? Ik wilde vooral laten zien hoe dit eraan toegaat in een moderne praktijk.” Ruurd haakt in: “De mondzorg kent een gecompliceerde tariefstructuur. Een structuur ook die per definitie achterloopt op de modernisering in praktijken. Dat kan leiden tot vragen van de zorgverzekeraar aan zorgverleners; medewerkers van verzekeraars kunnen eenvoudigweg niet altijd op de hoogte zijn van de meest actuele stand van zaken in de zorgpraktijk, wat het beoordelen van een aanvraag bemoeilijkt. Zowel de verzekerde, zorgverlener als zorgverzekeraar is gebaat bij meer efficiëntie. Ook dáárom was het werkbezoek nuttig. De medewerkers zagen dat werkprocessen in een gedigitaliseerde praktijk anders zijn dan in een praktijk waar vooral handmatig wordt gewerkt.”

Jan Jurgen: “Ze hebben onder meer kennisgemaakt met de voordelen van digitale technieken. De cliënt hoeft bijvoorbeeld minder vaak de praktijk te bezoeken en kan in de stoel meekijken en meebeslissen over de nieuwe prothese. Het is ook niet meer nodig te ‘happen’, wat vaak als vervelend wordt ervaren. Daarvoor is scanapparatuur in de plaats gekomen.”

Fascinerend

Ruurd: “Ik hoop dat onze medewerkers

na het werkbezoek het gesprek over dit soort zaken beter kunnen voeren, omdat de codes meer voor ze zijn gaan leven. Daar ben ik positief over. Een willekeurig voorbeeld: rebasing. Het maakt nogal een verschil of je dit begrip alleen kent op papier of dat je in de praktijk hebt gezien hoe de ruimte tussen kaak en gebitsprothese wordt opgevuld. Vooral de digitale technieken vonden de medewerkers fascinerend, bijna magisch. Dat je ziet hoe een apparaat een blok kunsthars omzet in een gebitsprothese. Of dat met een andere kunststof tanden worden gefreesd. Bijzonder vonden ze ook dat de verzekerde op een computerscherm kan zien welke vormen en kleuren er zijn of haar tanden en kiezen kunnen krijgen.”

Op herhaling

Gaan de medewerkers van ONVZ op herhaling bij Mondpro? Jan Jurgen: “Ik ben daar voorstander van. In de loop der tijd kan kennis verwateren bij de medewerkers die op werkbezoek zijn geweest. Bovendien zullen ook nieuwe medewerkers aan de

slag gaan bij ONVZ. Wij kunnen hun hetzelfde aanbieden als in november. Eén bezoek per jaar is goed.” Ruurd: “Het lijkt me nuttig dan in te zoomen op één specifiek product of één bepaalde verrichting.” In het algemeen pleiten de tandprotheticus en adviserend tandarts voor goede communicatie. Ruurd: “Zijn er onduidelijkheden tussen tandprotheticus en zorgverzekeraar? Ga met elkaar in gesprek. Dan weet de tandprotheticus bijvoorbeeld voor de volgende keer wat essentiële informatie is om het administratieve proces van een machtigingsaanvraag te bespoedigen. Wat is absoluut nodig en waar doet de zorgverzekeraar eigenlijk niets mee?” Jan Jurgen: “Zo voorkom je bijvoorbeeld dat je achteraf extra foto’s moet mailen, waardoor de cliënt langer moet wachten voordat de machtiging is goedgekeurd. Helaas is de administratieve belasting van het doen van een machtigingsaanvraag niet altijd te voorkomen. Dan is het des te meer van belang dat we er met elkaar, zorgverleners én ONVZ, alles aan doen om dit proces zo goed mogelijk te stroomlijnen.”



Vijfde van rechts: Ruurd Westra. Uiterst rechts: Jan Jurgen Dommerholt.



VITA MFT®

Eenvoudig. Meteen correct.

- Eenvoudig en efficiënt opstellen dankzij VITA Easy Centric
- Multifunctioneel. Een grote keuze in kleuren en vormen.
- Vervaardigt uit hoogwaardig Multicrossed-Linked polymeer en garandeert een hoge slijtvastheid



In alle 16 VITA Classical kleuren!

Vraag het de Zorgmakelaar

Tandprothetici die zijn aangesloten bij de Zorgmakelaar 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

"Moeten zorgverzekeraars reële tarieven betalen aan gecontracteerde zorgaanbieders?"

Reële tarieven

In verschillende zorgdomeinen, zoals de Wet langdurige zorg en de Wet maatschappelijke ondersteuning, dienen zorgfinanciers (zoals zorgkantoren en gemeenten) een 'reëel tarief' aan zorgaanbieders aan te bieden. Doorgaans wordt daaronder verstaan een tarief dat een redelijk efficiënt functionerende zorgaanbieder in staat moet stellen om de zorg te leveren die voldoet aan de vereiste kwaliteit.

En in de Zorgverzekeringswet (Zvw)?

De zorgverzekeraars betoogden in de praktijk dat deze regels niet op de Zvw van toepassing zouden zijn, gelet op de contractsvrijheid: zij zouden zelf mogen beslissen welke voorwaarden (en tarieven) zij aan welke zorgaanbieder aanbieden en zouden daarbij niet per se reële en kostendekkende tarieven hoeven aan te bieden.

Uitspraak

In een uitspraak uit 2023 volgt dat verzekeraars weliswaar contractsvrijheid hebben, maar deze is niet onbegrensd. Zo moet het handelen van de verzekeraar worden getoetst aan de "redelijkheid en billijkheid". Volgens de rechter kan dat betekenen dat de verzekeraar een bijzondere zorgvuldigheid in acht moet nemen bij het bepalen van de tarieven. Die bijzondere zorgvuldigheid kan inhouden dat een reëel tarief moet worden aangeboden, omdat de verzekeraar anders niet voldoende rekening houdt met de gerechtvaardigde belangen van de zorgaanbieder.

Toekomst

Deze uitspraak is positief, maar helemaal duidelijk is het nog niet. De toekomst zal uitwijzen in welke gevallen zorgverzekeraars al dan niet reële tarieven moeten aanbieden.

Heeft u ook een vraag? Stel hem via mondzorg@eldermans-geerts.nl.



Daniël Post

Advocaat en Zorgmakelaar -
Eldermans|Geerts