

### **Reactie Consultatiedocument Herziening Bekostigingstructuur Mondzorg**

Met belangstelling hebben we kennis genomen van het Consultatiedocument Herziening Bekostigingstructuur Mondzorg. Zoals in diverse beleidsdocumenten die in de afgelopen jaren werden gepubliceerd is ook hierin de rol en positie van het tandtechnisch laboratorium onderbelicht. De tandtechnische branche in Nederland kent 4.900 werkzame kenniswerkers die in opdracht van de tandarts jaarlijks enkele miljoenen op maat gemaakte restauratieve voorzieningen voor de Nederlandse consument vervaardigen.

Ten aanzien van de tandtechnische branche worden aan de hand van enkele van de geformuleerde consultatievragen aanvullingen beschreven met daarbij aanvullende oplossingsrichtingen. Deze komen voort uit de ervaringen van Excent Tandtechniek, de marktleader met 1300 tandartsen als klant. Wij denken dat deze waardevol kunnen zijn bij uw besluitvorming.

#### **Consultatievraag 2:**

**Zijn de typen mondzorgaanbieders volledig en goed beschreven?**

De tandtechnicus speelt een wezenlijk grotere rol dan beschreven.

Vraagt u uw tandheelkundig adviseurs of iedere willekeurig andere tandarts in welke mate de tandtechnicus belangrijk is bij het tot stand komen van kwalitatief verantwoorde restauratieve oplossingen en hij of zij zal die rol bestempelen als (zeer) belangrijk. De tandtechnicus heeft in een in jaren opgebouwde relatie met de tandartsen, niet alleen een belangrijke rol als vervaardiger van tandtechnische restauraties, maar ook als adviseur bij indicatiestelling en uitvoering van de keuze van de beste restauratieve oplossing. Het gebeurt regelmatig dat de tandtechnicus aan de stoel de tandarts adviseert waarmee het teamconcept in de praktijk wordt gebracht.

Daarnaast blijkt dat de tandarts de tandtechnicus raadpleegt over de meest nieuwe restauratieve innovaties die fabrikanten op de markt brengen. De vakbekwame tandtechnicus houdt die ontwikkelingen bij, test ze waar nodig en is daarmee een belangrijke filter om probleemproducten uit de mond van de patiënt te houden.

Indien de toekomstige mondarts zich met name bezig gaat houden met de complexere behandelingen, wordt die rol alleen maar groter. Om die reden zal de tandtechnicus nog meer richting HBO niveau in kennis meegroeien met de mondarts. Dit kost tijd en vooral geld, zowel in opleiding als in technologie.

Studenten tandheelkunde die opgeleid worden tot mondarts geven ons meer dan regelmatig aan dat ze na hun afstuderen nog onvoldoende inzicht en ervaring hebben op het gebied van restauratieve oplossingen. De vraag in welke mate de zesjarige opleiding hierin verbetering brengt, is nog niet te beantwoorden. Vooralsnog leunen zij ook voor de eenvoudige en zeker voor de complexere restauratieve oplossingen voor advies op de tandtechnicus omdat de basisvaardigheden onvoldoende geoefend zijn.

Na het rapport Capaciteit Mondzorg en de inwerkingtreding van de Wet Beroepen Individuele Gezondheidszorg (Wet BIG), zijn vele ondernemers in de tandtechniek vernieuwend aan de slag gegaan en hebben de mogelijkheden die dit bood kundig benut. Daarom missen wij in de beschrijving de vermelding van de 'verlengde arm' samenwerking tussen de tandarts als eindverantwoordelijke en tandtechnici, zoals de Klinisch Prothese Tandtechnicus, als uitvoerders om aan de edentate patiënt van de tandarts kwalitatief hoogwaardige zorg te verlenen. Zij verrichten geen voorbehouden handelingen.

#### **Consultatievraag 5a:**

**In hoeverre is volgens u in praktijk sprake van het niet doorberekenen van genoten inkoopvoordelen voor tandtechniek aan de consument?**

Excent tandtechniek heeft 1300 tandartsen als klant. Dat is een significant relevante groep op de ongeveer 8000 tandartsen die Nederland telt.

In overleg tussen de toenmalige branchevereniging en de NMT is gesproken van reguliere betalingskortingen. Binnen de tandtechniek en dus ook aan een deel van de 1300 tandartsen die klant zijn bij Excent worden betalingskortingen gebruikelijk verleend. Dit zijn bij Excent (en volgens ons in het algemeen) kortingen die

variëren van 1% tot 3% en zijn met name afhankelijk van het al dan niet betalen middels automatische incasso. Van deze 1300 ontvangt slechts een twintigtal tandartsen een, historisch ontstane, hogere betalingskorting die vrijwel altijd ligt tussen de 4% tot 5%. Excent streeft transparantie na en is bereid deze cijfers te laten verifiëren.

Omdat Excent vrijwel iedere week een of meer verlies- & winstrekeningen ziet van collega-laboratoriumhouders kunnen wij u mededelen dat het gemiddeld rendement nu meer ligt tussen de 0% - 7% dan het gemiddelde 7% (jaar 2000) die genoemd wordt in het rapport Branche in Zicht van de ING Bank.

Om een vergelijking te maken met 'apothekers'-kortingen is in het kader van voornoemd rendement aantoonbaar onjuist. De marge is er simpelweg niet.

De omvang van kortingen buiten Excent is ons onbekend. Echter, omdat de investeringen, de benodigde kennis en de consolidatie binnen de tandheelkunde steeds meer vraagt van het tandtechnisch laboratorium, zou het geven van bovenmatige betalingskortingen de continuïteit van een laboratorium serieus in gevaar brengen. In de beeldvorming is het probleem hier, dat een minderheid de meerderheid in een verkeerd daglicht zet.

#### **Consultatievraag 5b:**

**Welke mogelijkheden ziet u om te stimuleren dat de inkoopvoordelen wel worden doorberekend aan de consument?**

In de vraagstelling gaat u ervan uit dat binnen de tandtechniek hoge kortingen gegeven worden en te verlenen zijn en dat prijsprikkels voor tandartsen onvoldoende aanwezig zijn. Dit is onjuist gezien het hierboven aangegeven rendement en door de toenemende mondigheid van de consument die met het internet een onuitputtelijke bron van informatie en prijsvergelijk tot zijn beschikking heeft.

Wij willen ervoor pleiten een procentueel beperkte betalingskorting voor snelle betaling apart als acceptabel te behandelen.

Op deze plaats mag het kortgeleden uitgevoerde onderzoek van de Fiod-ECD niet onbelicht blijven. Meer dan de helft van de onderzochte praktijken die tandtechnisch werk in het buitenland lieten vervaardigen bleken een 'verdienconstructie' te hebben.

#### **Oplossingen;**

U wenst scherpe tarieven tegen een zo goed mogelijke kwaliteit, waarbij transparantie gewenst is. Dat kan, als u zich kunt vinden in onderstaande conclusies naar aanleiding van bovenstaande reactie.

- De tandtechnicus is een (wezenlijke) schakel binnen het teamconcept dat u voor ogen heeft.
- U wenst het in tientallen jaren bereikte tandheelkundig en tandtechnisch niveau in stand te houden.
- Er is prijsconcurrentie in de Nederlandse tandtechniek.
- De huidige marges in de Nederlandse tandtechniek staan kortingen van tientallen procenten, zoals in de apothekerswereld, niet toe.
- Er is, in ieder geval bij een significant deel van de Nederlandse tandartsen, 1300 in totaal, aantoonbaar geen sprake van bovenmatige kortingen.
- Bovenmatige verdienconstructies op tandtechniek, die met name voorkomen bij tandartsen die kiezen voor buitenlands tandtechnisch werk, blijven maatschappelijk ongewenst en zijn in een aantal situaties illegaal gebleken.

Daartoe is nodig:

- Het concreet invullen en uitbreiden van het bestaande hoofdstuk 'all-in' tarieven aan de tarievenlijst Tandtechniek in eigen beheer zoals die nu door de NZa wordt gehanteerd. De tandarts en de consument heeft daarmee transparantie en een referentiepunt waarbij het tandtechnisch eindproduct en niet de onderliggende verrichtingen centraal staat.

- Een maximum voor de toelaatbare betalingskorting die tandtechnische laboratoria richting tandartsen kunnen hanteren.
- Een verplichting van de tandarts om, als bijlage, een kopie van de tandtechnische nota aan de consument te overhandigen. Hierop moet door de leverancier van de restauratie duidelijk de plaats van herkomst van de restauratie of onderdelen daarvan worden vermeld evenals de gebruikte materialen. Dit is overigens nu al een verplichting die echter niet gecontroleerd wordt. Het niet nakomen van deze twee verplichtingen zou gesanctioneerd moeten worden.
- Een, door de tandtechnische en eventueel tandheelkundige branche organisaties te betalen, landelijke voorlichtingscampagne omtrent de twee hierboven beschreven wettelijke verplichtingen.
- Een zelfregulerend systeem waarbij alle tandtechnische leden die lid willen blijven van hun branche organisatie steekproefsgewijs gecontroleerd worden op bovenstaande.

Alternatieve oplossing ten behoeve van het voorkomen van ‘verdienconstructies’;

- Een tweede oplossing is dat voor het voeren van een tandtechnisch laboratorium, zeker nu er steeds meer vakbekwaamheid van de tandtechniek wordt gevraagd, altijd minimaal een gediplomeerd tandtechnicus full-time werkzaam moet zijn. Dit brengt dusdanig hoge kosten met zich mee dat puur op gewin gerichte en maatschappelijk onwenselijke schijnconstructies minder gemakkelijk aantrekkelijk worden.

Graag willen wij onze reactie op dit document persoonlijk toelichten en zullen ook aanwezig op 24 april a.s.

Edwin Backes  
Algemeen directeur

Excent BV  
Heemskerkstraat 107  
Postbus 326  
2800 AH Gouda

Tel. 0182-693355  
Fax 0180-693350