Dental Tribune

The World's Dental Newspaper - Netherlands Edition

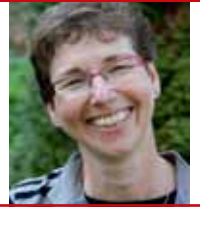
MAART 2012 | WWW.DENTAL-TRIBUNE.NL | JAARGANG 2 | NUMMER 2

Mondzorg over de grens
Duitse tandarts aast op Nederlandse patiënt

> Pagina 4

Rob Simoons
Interview over de organisatie van Dental Expo

> Pagina 6-8



KRT
Tandartsen kiezen voor zwaardere kwaliteitsnormen

> Pagina 17

Dental Expo: showroom van de mondzorg

Dental Expo: druk bezocht en toch overzichtelijk.

VAN DE REDACTIE

AMSTERDAM – De Nederlandse mondzorg staat volop in de belangstelling. Was het een jaar geleden vooral de IGZ die met haar waarschuwingen en sluitingen de landelijke media haalde, de laatste maanden buitelen de persberichten, citaten en rapporten over de vrije tarieven over elkaar heen. Ook inhoudelijk is de markt in beweging. Zo was het recente wetenschappelijke nieuws over de successen van implantologen een positieve impuls.

Voor Rob Simoons komen deze 'hot items' niet ongelegen. Volgens de organisator van de tweejaarlijkse Dental Expo 2012, die plaatsvindt in Amsterdam RAI, staan infectiepreventie, vrije tarieven en een aantal vakinhoudelijke kwesties in deze editie centraal. Niet alleen is dit te zien in de accenten die standhouders leggen in hun gepresenteerde assortiment. Ook de diverse activiteiten, waarvoor deelname in veel gevallen KRT-punten oplevert, sluiten aan op wat mondzorgprofessionals momenteel bezighoudt. Zo vindt op donderdag 15 maart, de openingsdag van de Expo, een debat plaats over de invoering van vrije tarieven. Verder verzorgen prominente sprekers lezingen en workshops over onder meer composietinnovaties, hygiënebeleid en pensioenvoorzieningen voor tandartsen.

Hoe interessant deze activiteiten ook zijn, het belangrijkste onderdeel van een dentale beurs als Dental Expo blijven natuurlijk de meer dan 150 stands. "De Dental Expo is een grote showroom van alles wat er op dit vakgebied te koop is," vertelt Simoons aan *Dental Tribune*. Ook nu steeds meer informatie te vinden is op het internet, zullen beurzen volgens de organisator blijven bestaan. Zeker nu men in economisch lastiger tijden weloverwogen keuzes wil maken. "De essentie van een beurs is het zakendoen tussen mensen onderling. Je koopt ook geen auto op een plaatje, daar wil je in zitten. Vroeger was het directe doel van een beurs voor velen om te verkopen, tegenwoordig zijn beurzen meer en meer een evenement voor relatiemarketing."

In deze editie van Dental Tribune vindt u alles over Dental Expo 2012, die vermoedelijk weer vele duizenden mondzorgprofessionals naar de hoofdstad zal lokken. In het hart van dit nummer vindt u een handige uitneembare plattegrond met de deelnemers en het programma. ■

Pagina 6-8 Interview met Rob Simoons, organisator

Pagina 9-11 Extra activiteiten

Pagina 12-13 Beursplattegrond, deelnemerslijst en programma

Ook nieuw rapport NZa spreekt prijsverhoging tegen

AMSTERDAM – Ook in februari 2012 zijn de gemiddelde tandartstarieven niet veel hoger dan in 2011. Dat blijkt uit een update die de Nederlandse Zorgautoriteit (NZa) publiceerde van de 'scan prijsontwikkeling mondzorg' van januari. "Aan het beeld verandert niet veel," stelt de NZa, die zich baseerde op een aselecte steekproef onder 183 mondzorgaanbieders. Bij deze groep werd de prijsstelling van 36 'prestaties' bekeken, tegen slechts acht in januari. De op inflatie gecorrigeerde prijzen bleken niet of hooguit enkele procenten hoger dan in 2011.

De resultaten zijn opmerkelijk, omdat de publieke opinie steeds meer wijst op een merkbare verhoging van de prijzen. De cijfers van het NZa spreken dit beeld tegen.

De NZa monitort de vrije mondzorgmarkt en rapporteert de minister regelmatig, om zicht te houden op de gevolgen van het experiment met vrije tarieven. Uit de scan wil de zorgautoriteit nog geen conclusies trekken, omdat "spelers op de markt tijd nodig hebben zich aan de nieuwe situatie aan te passen." Bovendien dienen de prijzen nog gewogen te worden naar de frequentie waarin tandartsen de onderzochte 'prestaties' uitvoeren. In juni is een meer uitgebreide monitor te verwachten, waarin meer aspecten van de vrije markt worden betrokken. Behalve voor de prijzen is dan ook aandacht voor bijvoorbeeld volumegegevens, verspreiding van het aanbod en kwaliteit van zorg. Ook start de NZa binnenkort een onderzoek naar het naleven van de transparantieregels. Zo zal nagegaan worden of er bij alle tandartsen wel een prijslijst op de website en in de wachtkamer te vinden is.

De NZa concludeert in het rapport overigens wel "dat de prijzen van de prestaties verschillen en ook verschillende kanten opgaan. Deze waarneming is bij veel markten met vrije prijzen te zien. Dit betekent dat er 1) wat te kiezen valt en 2) dat consumenten reden hebben om te vragen naar het 'verhaal' achter de prijzen." Uit de gedetailleerde overzichten blijkt dat een groot deel van de onderzochte mondzorgaanbieders ruwweg dezelfde prijzen hanteert, maar dat aan beide zijden van het spectrum – in het bijzonder bij de duurste aanbieders – opvallende uitschieters waarneembaar zijn. (bron: NZa) ■

Ready for **take off?**

OPENHUIS DAGEN 2012

HENRY SCHEIN®

Vrijdag 20 april & zaterdag 21 april 2012

www.openhuis2012.nl

Betere controle op mondzorg ouderen

DEN HAAG – De Inspectie voor de Gezondheidszorg gaat meer aandacht besteden aan de kwaliteit van de mondzorg aan ouderen in verpleeghuizen. Dat schrijft staatssecretaris Veldhuijzen van Zanten in antwoord op kamervragen.

De staatssecretaris stelt dat mondzorg een onderdeel moet zijn van de dagelijkse verzorging en dat er goed gepoetst moet worden om problemen te voorkomen. Verpleegkundigen kunnen zich baseren op de richtlijn *Mondzorg voor zorgafhankelijke cliënten in verpleeghuizen*, ontwikkeld door de Inspectie in samenwerking met de beroepsvereniging voor specialisten ouderenzorg.

Diane Bouhuijs, persvoorlichter van de Inspectie: "De inspectie is op de hoogte van de gezondheidsrisico's die ontstaan als er geen goede mondzorg wordt gegeven. Daarom gaan we tijdens de reguliere bezoeken aan verpleeghuizen extra aandacht besteden aan mondzorg."

De kamervragen zijn gesteld naar aanleiding van het promotieonderzoek van Gert-Jan van der Putten, waarover eerder melding werd gemaakt in *Dental Tribune*. Van der Putten deed onderzoek naar de mondzorg bij verpleeghuisbewoners en constateerde vijf veel voorkomende problemen: parodontitis, droge mond, speekselsecretiesnelheid, zuurgraad van speeksel en de mondverzorging door verzorgenden. Een betere mondzorg, zo concludeert hij, kan deze problemen verminderen. ■

Tandtatoeage blijft curiositeit

DALEN – Enkele jaren geleden verschenen opmerkelijke berichten in de media over een tandarts die tatoeages op tanden aanbrengt. Zou dit fenomeen inmiddels zijn ingeburgerd? *Dental Tribune* ging op zoek en kwam uit bij een tandtechnicus in het Drentse dorp Dalen.

Henk Wesselink brengt al twintig jaar, voor zover bekend als enige in Nederland, tandtatoeages aan: "Ik werkte destijds

in een tandartspraktijk, en een joodse vriend van een collega wilde een joods kruis op zijn kroon. Dat deed die tandarts toen. Het leek me leuk om ook zelf tandtatoeages erbij te gaan doen."

Wesselink vertelt dat er een aantal jaar geleden opeens een hype rond de tandtatoeage ontstond en dat hij vervolgens werd platgebeld door allerlei media, tot SBS6 aan toe. Het is echter niet zo dat er daarna meer aanvragen voor tandtatoeages kwamen: "Ik ben de enige die tandtatoeages aanbrengt in Nederland, maar ik woon in Dalen. Dat is voor veel mensen te ver weg. Ik heb er de afgelopen twintig jaar maar een stuk of vijf à zes aangebracht." Voor het geld hoeven mensen het niet te laten: "Een tattoo kost een paar tientjes."

> *Voor de tatoeage gebruik ik glansvloeistof*

Maar zo'n tatoeage, is dat niet schadelijk voor de tand? Wesselink: "Ik breng de tatoeage niet aan op de tand zelf, maar op een kroon. Het porselein voor de kroon wordt gebakken in de oven, daarna is het ruw. Vervolgens breng ik glansvloeistof aan om de kroon te perfectioneren, en die glansvloeistof gebruik ik ook voor de tatoeage."

Uiteraard heeft Wesselink zelf ook een tandtatoeage: een datum op zijn brug. Andere tekeningen die hij in de loop der jaren heeft gemaakt: een roze hartje, een palmboom, een sterretje en een smiley. Wesselink: "Ik ben niet zo'n kunstenaar als die Amerikaan (Steven Heward, red.), die gezichten van sterren en hele kunstwerken op kronen aanbrengt."

Hoewel je zou verwachten dat mensen die een tandtatoeage nemen die aan iedereen willen laten zien, vertelt Wesselink dat de meeste klanten de tattoo posterieur lieten aanbrengen. ■

Meldpunt online voor klachten over IGZ

AMSTERDAM – De Nationale ombudsman en Tros Radar zijn op 17 januari een meldpunt gestart waar burgers hun klachten over het optreden van de Inspectie voor de Gezondheidszorg (IGZ) kunnen melden. Als een zaak zich leent voor behandeling als klacht, zal de Nationale ombudsman die gaan onderzoeken. De IGZ is de laatste jaren een prominente partij geworden op de mondzorgmarkt door haar strenge toezicht op onder meer het hygiënebeleid in tandartspraktijken. Ook in 2011 werden enkele praktijken door de IGZ onder verscherpt toezicht gesteld of zelfs gesloten.

Volgens Radar is de IGZ traag met het afhandelen van meldingen, worden meldingen slecht onderzocht en geeft de inspectie weinig informatie. Bovendien verwijst de IGZ burgers vaak door naar de volgens Radar gebrekkig functionerende klachtencommissies van zorginstellingen zelf. Uit een enquête van Radar blijkt dat van de 1666 leden van het testpanel die in aanraking kwamen met het IGZ, 44% dit als negatief ervaren heeft. In december 2011 publiceerde Nationale ombudsman Alex Brenninkmeijer een kritisch rapport over de IGZ. Hierin staat onder andere dat de Nationale ombudsman inmiddels reikhalzend uitkijkt naar een spoor van degelijkheid in het werk van de IGZ.

De IGZ is niet blij met de opening van het meldpunt: "Zoals wij ook van patiënten verwachten dat zij hun klacht in eerste instantie neerleggen bij de zorginstelling of professional die hen zorg heeft verleend, zo gaan wij er ook van uit dat burgers en zorgprofessionals die niet tevreden zijn over hoe zij zijn behandeld door de inspectie, dit bij ons melden." Verder stond in de reactie van het IGZ dat er de afgelopen twee jaar ingrijpende veranderingen hebben plaatsgevonden in de structuur en aansturing van de organisatie en dat de werkprocessen binnen de IGZ verbeterd zijn.

In Pauw en Witteman reageerde Gerrit van der Wal, Inspecteur-generaal van de IGZ, op de kritiek van de Nationale ombudsman. Hij geeft toe dat er fouten zijn gemaakt, maar denkt ook dat de burger verkeerde verwachtingen heeft van de IGZ en dat er terecht vaak wordt doorverwezen naar klachtencommissies van zorginstellingen. "Wij kunnen niet werken aan de individuele genoegdoening van elk persoon." Hij benadrukt dat het IGZ er is voor een structureel toezicht op de zorg en het *algemeen belang* van de burger.

Minister Schippers schreef in een reactie aan de Tweede Kamer dat zij het niet eens is met de kritiek van de ombudsman, maar dat zij wel van mening is dat de IGZ proactiever, directer en sneller moet opereren.

De ombudsman publiceerde in 2009 al een negatief rapport over het functioneren van de IGZ. Een nieuw rapport uit december 2011 richtte zich onder meer op de operatie van baby Jelmer. Hij liep in 2007 een hersenbeschadiging op na een darmoperatie in het UMCG en raakte daardoor zwaar geestelijk en lichamelijk gehandicapt. De ouders dienden een klacht in bij de IGZ, maar die werd niet goed behandeld. Brenninkmeijer: "Deze ernstige vorm van disfunctioneren ben ik in mijn jarenlange ervaring met het reilen en zeilen van de overheid niet eerder tegengekomen." (bron: www.nationaleombudsman.nl) ■

> *Deze ernstige vorm van disfunctioneren ben ik niet eerder tegengekomen*

Compendium mondzorg

Hoofdredacteur:
prof. dr. C. de Baat
Uitgever: Prelum Uitgevers
ISBN: 978 90 8562 095 2
Omvang: 464 pagina's
Verschenen: mei 2011
Prijs: € 69,50

"Samengevat is een enorme hoeveelheid werk verricht om dit compendium zo volledig en actueel mogelijk te maken. Dankzij een uitgebreid register zijn onderwerpen snel te vinden. Daarmee is dit een boek dat thuishoort in de praktijk van tandartsen, tandprothetici, mondhygiënisten en tandheelkundig geïnteresseerde medici."
(*Nederlands Tijdschrift voor Tandheelkunde*, februari 2012)

Het *Compendium mondzorg* is het enige Nederlandstalige naslagwerk dat de mondgeneeskunde en mondzorg integraal behandelt en zich niet beperkt tot een of enkele deelgebieden. Het boek biedt een handzaam, overzichtelijk en compleet naslagwerk in 19 hoofdstukken, die rijk zijn geïllustreerd met honderden klinische en anatomische afbeeldingen: van praktijkhygiëne tot implantologie; van endodontologie tot chirurgische behandelingen.

Geneeskundeboek.nl

In de praktijk

Reguliere tandartsbehandelingen voor een dumpprijs

"Wij willen de EasyJet onder de tandartsen zijn," stelt de eigenaar van Perfectsmile.

AMSTERDAM – Perfectsmile gaat vanaf maart ook gewone gebitsbehandelingen aanbieden tegen opvallend lage prijzen. De keten van in meerdere grote steden aanwezige clinics voerde voorheen alleen esthetische gebitsbehandelingen uit, maar betreedt nu nadrukkelijk de reguliere tandartsenmarkt. "Wij willen de EasyJet onder de tandartsen zijn," aldus eigenaar Jesse Bartels.

De nieuwe tandartspraktijk, Goedkopetandarts.nl, werkt zonder afspraak. "Hierdoor kunnen wij kosten besparen," vertelt Bartels, zelf tandtechnicus. Hij voegt toe dat de lage tarieven van Goedkopetandarts.nl ook mogelijk zijn door een efficiënte werkwijze. "Redelijk wat tandartsen werken efficiënt, maar er zijn ook veel tandartsen die nogal traditioneel werken. Vaak doen ze ook niet aan marketing."

De reguliere tandartsdiensten worden aangeboden in de bestaande vestigingen van Perfectsmile, te beginnen met de vestiging in Amstelveen. Deze vestiging ging in januari van dit jaar weer open, nadat de IGZ eerder de deuren van de praktijk sloot, zoals in de voorgaande editie van deze krant werd gemeld. De IGZ constateerde destijds dat Perfectsmile diverse richtlijnen en wetgeving niet naleefde. De NZa voerde op dat moment al een boeteonderzoek uit naar "verdachte declaraties" bij patiënten en verzekeraars. (bron: www.nu.nl) ■

NPCF en zorgverzekeraars komen met eigen prijsvergelijker

UTRECHT – Patiëntenfederatie NPCF en Zorgverzekeraars Nederland gaan een eigen online overzicht met tandartstarieven creëren. De tarieven worden gepubliceerd op ZorgkaartNederland, de recensiesite voor de zorg. Wanneer het overzicht precies online komt, is nog niet bekend.

Er bestaan al een paar vergelijkingssites, maar volgens de NPCF hebben mensen te weinig informatie over de tarieven om het experiment met de vrije prijzen te laten slagen. Wilma Wind, directeur NPCF: "Tot nu toe konden patiënten geen prijzen vergelijken, omdat er geen goed overzicht van de tarieven is. Binnenkort kun je als patiënt bekijken of jouw tandarts duurder is dan die een straat verderop. Dan kun je beter een keuze maken."

Volgens de NPCF is de patient gebaat bij volledige openheid. Wind: "Deze overzichtssite is een eerste stap hierin. De volgende stap wordt het openbaar maken van de kwaliteitsinformatie. Want op dit moment is informatie over kwaliteit er helemaal niet." De NPCF benadrukt dat het overzicht in begrijpelijke taal opgesteld wordt: er zal op de prijslijst bijvoorbeeld niet staan wat een 'extractie' kost, maar wat de prijs is van het trekken van een tand. (bron: www.npcf.nl) ■

> *"Er is nog geen goed overzicht van de tarieven"*

Colofon

Dental Tribune verschijnt tienmaal per jaar en is een uitgave van Albion Press BV, onder licentie van Dental Tribune International

Hoofdredacteur/uitgever
drs. Ben Adriaanse

Redactie
drs. Laura van Dee
drs. Joann Hebben

Redactieadres
Redactie Dental Tribune
Postbus 545, 3990 GH Houten
E-mail: redactie@dental-tribune.nl.
De Nederlandse editie van Dental Tribune kent een onafhankelijke redactie en richt zich op professionals in de volle breedte van het tandheelkundige vakgebied.

Aanmelden
De doelgroep van Dental Tribune (bestaande uit tandartsen-algemeen-practici, tandartsen-specialisten, mondhygiënisten, orthodontisten, kaakchirurgen, tandtechnici, tandprothetici en diegenen die werkzaam zijn in de dentale industrie) komt in aanmerking voor een kosteloos abonnement. Behoort u tot de doelgroep en ontvangt u het maandblad nog niet? Meld u dan aan via het inschrijfformulier op www.albionpress.nl.

Advertentieverkoop
Harry Velthuis, accountmanager.
Postbus 545, 3990 GH Houten.
Telefoon: 06-531 55 262.
E-mail: velthuis@dental-tribune.nl.
Linda Schriekenberg, medewerker mediaorder. Telefoon: 030-63 55 070.
Fax: 030-63 55 069.
E-mail: adverteren@dental-tribune.nl

HOI 2012 PRINT

© 2012 Albion Press BV. Redactioneel materiaal van Dental Tribune International, Duitsland, dat is vertaald en in dit nummer is opgenomen, is auteursrechtelijk beschermd door Dental Tribune International GmbH. Alle rechten voorbehouden. Gepubliceerd met toestemming van Dental Tribune International GmbH, Holbeinstr 29, 04229 Leipzig, Duitsland. Reproductie op welke manier en in welke taal dan ook, gedeeltelijk of volledig, zonder de voorafgaande schriftelijke toestemming van Dental Tribune International GmbH, is uitdrukkelijk verboden. Dental Tribune is een handelsmerk van Dental Tribune International GmbH.

Duitse tandarts aast op Nederlandse patiënt

ASSEN – Duitse tandartsen in het grensgebied tussen Nieuweschans en Enschede hebben hun zinnen gezet op Nederlandse patiënten die zich zorgen maken over de vrije tarieven. Dat stelt de Duitse tandarts Maria Kaschner in een gesprek met RTV Drenthe. Kaschner is aangesloten bij de Vereniging van Onafhankelijke Tandartsen in het grensgebied en nodigt Nederlanders uit om behandelingen te ondergaan bij de volgens haar goedkopere Duitse tandartsen.

"In Duitsland zijn de tarieven al 28 jaar nauwelijks veranderd," verklaart Kaschner. "Nederlandse tandartsen waren voor de invoering van de vrije tarieven al relatief duur, maar nu helemaal." Ze vertelt dat aan de Duits-Zwitserse grens de situatie vergelijkbaar is: ook Zwitserse tandartsen zijn volgens haar duurder dan Duitse.

> *"In Duitsland zijn de tarieven al 28 jaar nauwelijks veranderd"*

Als een Nederlander zich in Duitsland laat behandelen bij de tandarts, wordt dit door de Nederlandse zorgverzekeraar vergoed. Deze afspraak is een aantal jaren geleden gemaakt tussen zorgverzekeraars en de Duitse tandartsenvereniging. De vraag is of Nederlanders er werkelijk iets mee opschieten naar de oosterburen te gaan: lang niet elke tandarts in Nederland heeft dit jaar zijn prijzen verhoogd. Sommige Nederlandse tandartsen zijn nog altijd goedkoper dan hun Duitse collega's. Tandartsorganisatie NMT maakt zich vooralsnog weinig zorgen over de Duitse concurrentie, zegt een woordvoerder in een reactie: "Het is de vraag of de tarieven wel echt goed met elkaar te vergelijken zijn."

Kaschner heet Nederlandse patiënten op zoek naar gunstigere tarieven van harte welkom bij haar en haar collega's. Op de website Tandarts.de staan rond de veertig Duitse tandartsen die bereid zijn Nederlandse patiënten te behandelen. (bron: www.rtvdrenthe.nl) ■

Bertine van Roy mondhygiënist van het jaar

ZEIST – Tijdens het 11e VPM (Vereniging Promotie Mondhygiëne) Congres is Bertine van Roy verkozen tot Mondhygiënist van het Jaar. De keuze viel op Van Roy omdat zij patiënten "op een doeltreffende en stimulerende wijze preventief behandelt." De Tilburgse wint met haar benoeming een bezoek aan het driedaagse Europerio-congres in Wenen. Lieneke Steverink-Jorna en Dagmar Else-Slot waren de andere genomineerden.

Dental Tribune belde de winnares op om haar te feliciteren en stelde enkele vragen over de uitverkiezing. "Ik was totaal verrast en heel blij," aldus Van Roy. "Ik ken de andere twee genomineerden ook en heb hen heel hoog zitten." Van Roy werkt al 28 jaar als mondhygiëniste en heeft een eigen praktijk in Tilburg. Ze was voorgedragen door een collega en is volgens het juryrapport als mondhygiënist een voorbeeld voor anderen. Van Roy: "Ik leg volgens de jury de nadruk op preventieve mondzorg en heb een groot hart voor mijn patiënten. Daarnaast zet ik me in voor de dialoog tussen patiënt en mondhygiënist, maar ook voor interactie tussen de mondhygiënist en de tandarts, en tussen de mondhygiënist en de huisarts. Iedereen moet samenwerken in het belang van de patiënt."

Een paar maanden geleden organiseerde Van Roy een symposium over diabetes en mondgezondheid: 'Het diabetesprotocol: mondig genoeg?' "Er is een verband aangetoond tussen goede mondhygiëne en de gezondheid van diabetici. Met dit congres wilden we het belang van interactie tussen huisarts en mondhygienist benadrukken." Het belangrijkste advies dat Van Roy haar patiënten meegeeft is dat ze zelf goed voor hun gebit en de rest van hun lichaam moeten zorgen. "De verantwoordelijkheid daarvoor ligt bij hen."

Van Roy staat ingeschreven bij het Kwaliteitsregister Mondhygienisten. Om op de hoogte te blijven van de laatste ontwikkelingen in haar vakgebied, bezoekt zij regelmatig congressen en cursussen. "Ik had mezelf al ingeschreven voor het Europerio-congres, maar nu ga ik samen met een collega. Ik zie uit naar de wetenschappelijke input die ik daar zal krijgen en die ik eenmaal thuis wil vertalen naar de praktijk."

> *"Patiënten zijn zelf verantwoordelijk voor hun gezondheid"*

Bertine van Roy.

De winnares hoopt dat het belang van mondhygiëne en het beroep van mondhygiënist in de toekomst meer in de aandacht komt en dat het beroep beter wordt onderscheiden van dat van preventie-assistent. "Ik waardeer de rol van de preventie-assistent zeer, maar het is een andere functie met een ander takenpakket," aldus Van Roy. Zij benadrukt dat alle beroepsgroepen respect moeten hebben voor elkaars kunnen en beter samen moeten werken. ■

straumann

ORIGINEEL-OP-ORIGINEEL INITIATIEF

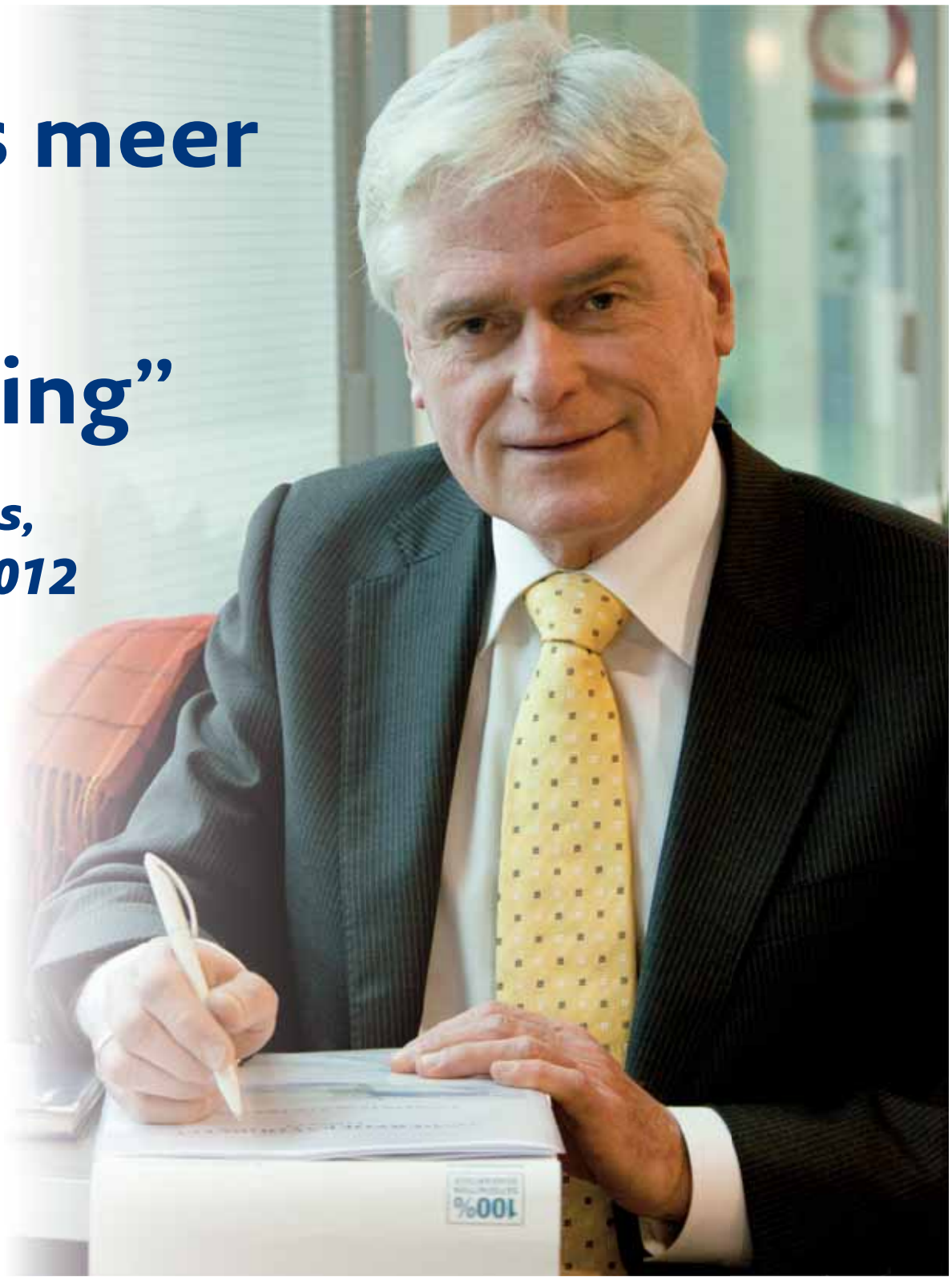
VOOR BETROUWBAARHEID EN KWALITEIT

Neem contact op met Straumann **(030) 600 89 00** • verkoop@straumann.com • **www.straumann.nl**

COMMITTED TO
SIMPLY DOING MORE
FOR DENTAL PROFESSIONALS

“Dental Expo is meer en meer een plaats voor relatiemarketing”

Interview met Rob Simoons, organisator Dental Expo 2012



TEKST: LAURA VAN DEE
FOTO’S: BEN ADRIAANSE

Van 15-17 maart vindt de tweejaarlijkse vakbeurs Dental Expo plaats. In de RAI in Amsterdam kunnen bezoekers drie dagen lang de nieuwste dentale producten bekijken en seminars over actuele onderwerpen bijwonen. Net als bij eerdere edities is de organisatie in handen van Rob Simoons, die veel ervaring heeft met beursorganisatie in de mondzorg, maar ook in andere markten. Dental Tribune sprak met Simoons met als centrale vraag: waarom moeten onze lezers Dental Expo 2012 bezoeken?

Wat vinden mondzorgprofessionals op Dental Expo wat ze via andere wegen niet tegen komen? Ze kunnen de meeste informatie ook op internet vinden.

Dat is inderdaad waar. Je zou kunnen zeggen dat bijna alles op internet staat. Maar – en daarom zullen er altijd beurzen blijven – het allerbelangrijkste bij het zakendoen is en blijft de factor ‘mens’. Zeker in de mondzorg. Waarom koop je een product bij firma A in plaats van bij firma B? De essentie van een beurs is het zakendoen tussen mensen onderling. Dental Expo is een grote showroom van alles wat in dit vakgebied te koop is. Je koopt ook geen auto op een plaatje, daar wil je in zitten. Vroeger was het directe doel van een beurs voor velen om te verkopen, tegenwoordig zijn beurzen meer en meer een evenement voor relatiemarketing.

Hoe bent u in de beurzenwereld terecht gekomen?

Ik begon mijn carrière in de zakelijke dienstverlening bij een touroperator. Ik kocht in, beoordeelde de kwaliteit van hotels en organiseerde evenementen. Ik coördineerde bijvoorbeeld gezellige avonden, bromfietstochten en jeepsafari’s. Na negen jaar werd ik directie-assistent bij een bureau voor creditmanagement, maar ik miste de dynamiek, de hectiek en het internationale aspect van mijn eerdere baan. Als projectmanager bij de RAI werd ik verantwoordelijk voor een aantal internationale vakbeurzen. Na dertien jaar deed zich de mogelijkheid voor om onafhankelijk beursorganisator te worden.

Het is een heel dynamisch beroep. Ik organiseer beurzen door het hele land, waaronder in bekende locaties als de Jaarbeurs en de RAI en soms ook in het buitenland, bijvoorbeeld in Madrid en München.

Op een gegeven moment betrad u de dentale markt...

Vaak zoek ik zelf naar beurzen die ik kan organiseren. En soms zoeken branche- en beroepsorganisaties een organisator. De Dental Expo is een voortzetting van een beurs die in de tachtiger jaren georganiseerd werd, de vakbeurs voor tandheelkunde en tandtechniek. Op een bepaald moment is die beurs gestopt. Jaren later kwam ik in contact met twee branche-verenigingen – onder andere de Nederlandse Vereniging van Groothandelaren in de Tandheelkundige branche (VGT) – en die gaven aan dat ze eens per twee jaar een vakevenement wilden. Nu organiseren we met Protex (het bedrijf waarvan Simoons eigenaar is, red.) al voor de zesde keer de Dental Expo.

> *“Het is een showroom van alles wat in dit vakgebied te koop is”*

Hoe gaat de organisatie in zijn werk?

Een beurs is een kostbare investering. Dan praat je over heel veel geld met vijf nullen. Zo’n twee jaar van tevoren moet een organisator aangeven of hij een hal van 10.000 of 12.000 vierkante meter nodig heeft. Daarna volgt al snel een rekening voor de eerste 30% van het huurbedrag. In het kiezen van de juiste tijd en plaats zit een groot gokelement. Ik kan niet een halfjaar van tevoren zeggen: “Doe toch maar niet.”

Hoe weet u wat de mondzorgprofessionals in Nederland interesseert?

Ik zorg dat ik goed op de hoogte blijf van de ontwikkelingen en trends in de dentale wereld. Dat doe ik ten eerste door de vakbladen te lezen. En dan richt ik mijn aandacht niet zozeer op informatie over allerlei behandelingen, maar wel op nieuwe trends

en ontwikkelingen. Daarnaast bezoek ik met regelmaat leveranciers. Dit soort bezoeken aan 'potentiële klanten' levert interessante marktinformatie op. Verder bezoek ik vergelijkbare vakevenementen, waaronder ook kleinere beurzen of congressen, waar ik relaties ontmoet. Ten slotte houd ik goed contact met branche- en beroepsorganisaties. De uitdaging is zo snel mogelijk te integreren in een branche. Daarbij is de NMT een heel belangrijke partij. De NMT heeft rond de 7200 leden en dat zijn voor Dental Expo potentiële bezoekers.

"De uitdaging is zo snel mogelijk te integreren in een branche"

Wat moeten bezoekers niet missen op de Dental Expo?
Mondzorgprofessionals en consumenten houden zich op dit moment vooral bezig met de vrije tarieven. Tijdens de beurs vindt een debat plaats in samenwerking met de NMT en het Nederlands Tandartsenblad. Hierin wordt de eerste periode na de invoering van de vrije tarieven geëvalueerd. Welke kant gaat het op? Zeer interessant voor tandartsen, denk ik. Daarnaast zijn er op het gebied van tandtechniek enorme ontwikkelingen. Ook daarover vinden informatiebijeenkomsten plaats. Verder is er op de verschillende stands natuurlijk veel nieuws en interessants te vinden.

Hoe brengt u de beurs onder de aandacht?
Als exposanten je vertrouwen schenken door aan zo'n beurs deel te nemen, mogen ze verwachten dat wij als organisatie voor promotie en publiciteit zorgen. De bezoekers zijn afkomstig uit alle dentale beroepsgroepen, waarbij tandartsen de grootste groep vormen. We bieden onze exposanten een scala aan publiciteitsmiddelen aan. Zo ontvangen de exposanten uitnodigingen die zij naar hun relaties kunnen sturen. Dan moeten ze uiteraard een goede brief met informatie toevoegen waarom iemand naar de beurs moet gaan. Gek genoeg maken onvoldoende exposanten gebruik van die publiciteitsmiddelen. "De beurs is pas in maart," horen we dan, terwijl wij de publiciteitsmogelijkheid al bieden vanaf najaar 2011.

"Een exposant moet bezoekers naar zijn stand trekken met nieuws of voordeeltjes"

Collectieve reclame wordt gemaakt in dentale vakbladen, maar een exposant moet zelf zijn potentiële relaties erop attenderen dat hij op de beurs staat en aangeven waarom men zijn stand moet bezoeken. Een bezoeker kan onmogelijk alle 150 standhouders langsgaan. Mensen maken keuzes, zeker bij een vakbeurs. Om aandacht te trekken moet een exposant iets nieuws of een bepaald voordeel bieden.

Voor exposanten bestaat de mogelijkheid van individuele publiciteit, in de vorm van informatie op de weblog op onze website. Hier kunnen exposanten nieuwe ontwikkelingen plaatsen, of informatie over wat op de beurs getoond wordt. Het is spijtig dat men tegenwoordig steeds meer voor zich uitschuift en daarom niet de tijd en moeite neemt om een goede promotietekst op de weblog te plaatsen.

Hoelang nam het voorbereiden van deze beurs in beslag?
Zodra de vorige beurs is afgelopen, begint de voorbereiding van de volgende. Na afloop ontvangen exposanten een enquête waarin zij de ervaringen en wensen voor de volgende beurs kunnen aangeven. Nadat we alle gegevens ontvangen hebben, vindt een evaluatiebijeenkomst plaats met een representatieve groep van exposanten en een vertegenwoordiger van de bezoekers. Tijdens deze evaluatie wordt in grote lijnen het beleid voor de volgende beurs bepaald. Daarna beginnen de voorbereidingen.

Vraagt u de bezoekers niet om hun mening?
Nee, dat is heel lastig. Bezoekers hebben daar vaak weinig tijd en zin in. We overwegen nu achteraf telefonisch vragen te gaan stellen. Vaak weten exposanten gelukkig wel hoe bezoekers over de beurs dachten.

Wat voor feedback heeft u op de vorige Dental Expo gekregen?
We kregen bijvoorbeeld technische opmerkingen over logistieke problemen. Daarnaast kwamen er ideeën vanuit de bezoekerskant om seminars en workshops

> lees verder op pagina 8

> vervolg van pagina 7

over bepaalde onderwerpen aan te bieden. 'Vrije tarieven' is hiervan een voorbeeld.

De beurs vindt nu voor de tweede keer plaats in de RAI.
De RAI heeft passende faciliteiten voor de Dental Expo. Ten opzichte van de vorige keer hebben we met de Hollandhal de beschikking over een betere hal qua ligging en infrastructuur. Onder de hal bevinden zich parkeerfaciliteiten, terwijl de congresruimten zich vlak bij de beursvloer bevinden. De keuze voor de RAI komt voort uit de enquête na de vorige beurs: deze locatie kreeg de meeste stemmen.

Waarom denkt u dat de RAI zo populair is bij exposanten en bezoekers?
Ik denk mede vanwege het sociale aspect. Amsterdam staat toch bekend als *swinging city* en heeft daarom ook na beurstijd veel te bieden. Als mensen uit Utrecht komen, of uit Enschede, of weet ik waar vandaan, dan gaan ze meestal met collega's en maken er een gezellige dag van.

Wat is de drukste dag?
De vrijdag. Tegenwoordig is een aanzienlijk aantal praktijken op vrijdag gesloten. Ook de zaterdag wordt overigens goed bezocht.

Verwacht u hogere bezoekersaantallen dan de vorige keer?
Dat zouden we graag willen, maar nee, het houdt een keer op. Er is steeds meer sprake van groepspraktijken of ketenvorming. Vaak zijn één of twee personen verantwoordelijk voor de inkoop van producten in plaats van hele praktijken. De vorige keer waren er rond de zesduizend bezoekers, ik verwacht dat dit aantal constant blijft. Je kunt het succes van de beurs ook niet afmeten aan het aantal bezoekers. Uiteindelijk gaat het erom dat zowel de exposant als de bezoeker terugkijkt op een goede beurs. Voor de exposant betekent dit dat hij zijn doelstellingen heeft gehaald, voor de bezoeker dat hij gevonden heeft wat hij zocht.

Aan alles is gedacht, lijkt het: u biedt zelfs kinderopvang aan op de beurs.
Dat doen we al een paar jaar. Tandartsen komen geregeld met hun partner en kinderen. Voor de invulling van de kinderopvang werken we samen met één van de meest professionele organisaties in Nederland. De ruimte voor kinderopvang wordt ingericht als een soort peuterspeelzaal. De opvang van je kinderen kan niemand er dus van weerhouden naar de beurs te komen!

> *"We hebben nu een betere hal qua ligging en infrastructuur"*

Waar kunnen bezoekers elkaar ontmoeten?
Er is een horecaterras dat door La Place wordt ingevuld. Daarnaast is er een centrale ontmoetingsplek: de Dental Expo Lounge. Een tandarts uit Amsterdam kan daar bijvoorbeeld afspreken met een oud-studiegenoot uit Eindhoven. De Lounge is ook het contactpunt van de NMT, die daar zijn gasten ontvangt onder het genot van koffie en een wijntje.

Waar kunnen mensen informatie over de beurs vinden?
In samenwerking met Prelum Uitgevers is een catalogus uitgegeven. De catalogus is het spoorboekje van de beurs en bevat een lijst van deelnemers en standnummers.

Waar bent u zelf te vinden tijdens de beurs?
Bij de entree bevindt zich een infobalie. Daar is voortdurend iemand van de organisatie aanwezig. Daarnaast ben ik zelf met regelmaat in de Dental Expo Lounge te vinden. Een prima plaats om met mensen van gedachten te wisselen. Uiteraard blijft de organisatie een samenspel tussen organisator en exposanten. Als de beurs goed georganiseerd is, valt alles op zijn plaats. Dan kan ook ik aan relatiebeheer doen en van de sfeer genieten! ■

DENTAL EXPO
RAI • AMSTERDAM
15 T/M 17 MAART 2012

Succes verzekerd

stand H.411

dental bauer

Het herkenbare Dental Depot

In 2010 informeerden wij de dentale markt over de toetreding van Isodent bij het Duitse dental bauer GmbH. Als 100% dochteronderneming van dental bauer GmbH willen wij nu ook in Nederland onder deze naam herkenbaar zijn.
Daarom bieden wij vanaf 1 januari 2012 onze diensten aan onder de naam:
Dental Bauer Nederland bv
Samen met de naamswijziging mogen wij tevens per 1 januari 2012 Dhr. Ben Peters en zijn team (voorheen IME-Dentaal uit Grave) welkom heten binnen de organisatie. Door deze samenvoeging zullen wij in de toekomst nog beter en completer in alle behoeften van onze klanten kunnen voorzien, inclusief service door onze hoog gekwalificeerde en goed geschoolde technische dienst medewerkers.

De samenvoeging van deze 2 traditionele bedrijven leidt tot een uitbreiding van onze activiteiten op de Nederlandse tandheelkundige markt en tot meer en completere service voor u als gewaardeerde klant.

Met gepaste trots informeren wij u hierbij tevens over het exclusief dealerschap voor Nederland van Ritter behandeleenheden.

Dental Bauer Nederland, uw specialist voor:
- meer dan 50.000 tandheelkundige- en tandtechnische producten, tanden, apparatuur en tandheelkundige installaties.
- Omnident, ons eigen hoogwaardige en prijsgunstige huismerk, zie onze Omnident webshop op **www.dentclick.nl**
- exclusief dealer van Ritter behandeleenheden, tevens levering en service voor vele Europese kwaliteitsmerken.
- leveren, plaatsen en onderhouden van sterilisatoren, klein- en röntgenapparatuur.
- snelle reparaties en onderhoud door de eigen technische dienst.
- dienstverlening bij praktijkinrichting inclusief leasing van apparatuur (VGT Lease)

Dental Bauer Nederland b.v.
www.dentaltroef.nl
info@dentaltroef.nl

Verbruiksmateriaal
Beemderlaan 8
6291 GM, Vaals
tel 043-3064384
fax 043-3064384

Praktijkinrichting en service
Vroegeling 16
5361 MN, Grave
tel 0486-421843
fax 0486-421577

Showroom
Energieweg 9
4231 DJ, Meerkerk
tel 0486-421843
fax 0486-421577

Niet te missen tijdens Dental Expo

Een greep uit de activiteiten

"WAAROM TANDARTSEN NIET KUNNEN BELEGGEN"

Kapé Breukelaar

De lezing gaat over beleggen en het regelen van pensioenvoorzieningen, maar komt Breukelaar ook met praktische tips of adviezen? "Jazeker. Als tandartsen willen weten waarom ze liever vandaag dan morgen van hun lijfrentepolis af moeten komen, raad ik ze aan de lezing vooral bij te wonen!" De lezing vindt plaats op vrijdag 16 maart van 13.00 tot 14.30 uur. Deelname is gratis en aanmelden is mogelijk tot en met vrijdag 9 maart 2011. Inschrijven kan via www.directdentalsupplies.nl.

Foto: Katrina Tuliao/WikiCommons.

TEKST: LAURA VAN DEE

Kapé Breukelaar is financieel adviseur en partner bij Capital Consult&Coaching. Hij is als financieel deskundige verbonden aan het programma *Kassa!* Ook heeft hij wekelijks een column in *de Telegraaf*. In de lezing "Waarom tandartsen niet kunnen beleggen" adviseert Breukelaar tandartsen hoe zij het best om kunnen gaan met beleggingen en hun pensioen.

> *Vaak valt de kennis van beleggen behoorlijk tegen*

De titel van de lezing trekt direct de aandacht. Kunnen tandartsen echt niet beleggen? "Uit ervaring weet ik dat tandartsen *denken* dat ze kunnen beleggen," vertelt Breukelaar tegen *Dental Tribune*. "Ze zijn eigenwijs en hebben een natuurlijke drang alles beter te weten. Maar vaak valt hun kennis van beleggen behoorlijk tegen."

Volgens Breukelaar vormen tandartsen financieel gezien een bijzondere groep, omdat ze vaak zelfstandig ondernemer zijn en daarom zelf hun voorzieningen voor pensioen en arbeidsongeschiktheid moeten regelen. "En natuurlijk zijn ze ook een aparte groep omdat ze doorgaans een goede boterham verdienen," voegt Breukelaar toe. In zijn optiek zouden tandartsen zich beter moeten verdiepen in de financiën van hun eigen praktijk. "Tandheelkundigen moeten niet te veel vertrouwen op financieel adviseurs. Die adviseren soms in hun eigen belang, niet in dat van de klant."

> *Financieel gezien vormen tandartsen een bijzondere groep*

Edin Dental Academy
Opleidingen, bij- en nascholingen
Erkenning verworven competenties

edin

Tijdens Dental Expo 2012 introduceert Edin vijf noviteiten voor tandartsassistenten

Nieuwe opleiding tandartsassistent MBO niveau 4

In twee jaar naar een diploma waar je de rest van je leven voordeel van hebt.

Edin presenteert in samenwerking met *Scheidegger* opleidingen een geheel nieuwe wettelijk erkende opleiding tot tandartsassistent.

Heb je al veel ervaring als tandartsassistent, maar geen erkend diploma?

Voor de ervaren assistent die wél een diploma wil maar geen hele opleiding wil volgen.

Laat nu je kennis en ervaring officieel erkennen met een EVC-certificaat en verzilver deze vervolgens voor een erkend MBO-diploma.

E-Learning, thuis modules volgen en je kennis vergroten

DENT e-Learning is dé online leeromgeving voor de tandartsassistent.

Edin biedt in samenwerking met DENT e-Learning een zevental modules aan die speciaal voor de tandartsassistent zijn ontwikkeld.

2 jarige exclusieve Leergang Paro-preventieassistent

Werkend studeren en toegroeien naar een professionele rol als Paro-preventieassistent.

De Paro-preventieassistent verricht initiële therapie en parodontale nazorg t/m 5 mm subgingivaal. Dit vereist uitgebreide kennis van parodontologie en intensieve praktische training. Voor deze exclusieve leergang gelden speciale toelatingseisen.

Flex opleiding Preventieassistent

Starten wanneer je wilt, e-learning en praktijklessen in jouw eigen regio.

Bepaal je eigen tempo en haal het diploma in een periode tussen 5 en 9 maanden. Slaag je, dan kom je automatisch in het Register Preventieassistenten.

0343 44 99 70 info@edin.nl www.edin.nl