

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper - Netherlands Edition

MAART 2014

WWW.DENTAL-TRIBUNE.NL

JAARGANG 4 | NUMMER 2



'Injecterende' tandartsen
Cosmetisch artsen
openen aanval

Pagina 3



Prehistorische cariës
Tandbederf door noten
bij jager-verzamelaars

Pagina 19



Mondkanker
Nieuwe testmethode
voor tandartsen kan
levens redden

Pagina 21-22

Mondzorg van vandaag én morgen op Dental Expo



Dental Expo is ook in 2014 dé showroom van de mondzorg.

VAN DE REDACTIE

AMSTERDAM - Het is bijna zo-
ver: van 20-22 maart vindt Den-
tal Expo 2014 plaats in Amster-
dam RAI. De vorige editie van de
grootste Nederlandse vakbeurs
voor de mondzorg trok 6800
bezoekers. Ook dit jaar zullen
mondzorgprofessionals massaal
naar onze hoofdstad afreizen om
de laatste ontwikkelingen in hun
vak mee te krijgen.

Dental Expo is - net als de
tweejaarlijkse IDS in Keulen - dé
plek waar bedrijven hun nieuwe
producten en diensten presente-
ren. Logisch, vindt beursorgani-
sator Rob Simoons. "Het is een
unieke kans om zoveel (potenti-
ele) klanten te attenderen op je
aanwezigheid en te werken aan
relatiebeheer. De toonaangeven-
de bedrijven zijn dan ook bijna
allemaal van de partij."

Als in de mondzorg al sprake is
van een crisis, is daar gezien de
meer dan 150 stands weinig van
te merken. Het gelijktijdig ge-
organiseerde congres Het Ren-

dement speelt echter wel dege-
lijk in op de magere jaren in veel
tandartspraktijken. Financieel en
marketingdeskundige Alex Klein
is een van de sprekers op het con-
gres. In een interview met deze
krant (pagina 6-8) geeft hij alvast
een aantal concrete handvatten
voor een beter renderende mond-
zorgpraktijk. Moraal van zijn ver-
haal: "Ga uit van de problemen
van je klant, niet van je eigen
aanbod."

Futuristische producten die
voor uw ogen werkelijkheid wor-
den: ook dat is Dental Expo. Op
stand 8.528 presenteert Next-
Dent een gloednieuwe 3D-printer
voor de tandheelkundige
praktijk (zie pagina 12). Hiermee
kunnen nu al individuele le-
pels, modellen, boormallen, tij-
delijke kronen en bruggen wor-
den gemaakt. Wie weet behoort
de printer binnenkort wel tot de
reguliere uitrusting van iedere
tandarts. Algemeen directeur
Rik Jacobs weet het zeker: "3D-
printen gaat voor een revolutie in
de tandheelkunde zorgen." ■

Amsterdamse tandarts biedt gratis controles aan

AMSTERDAM - Tandartsenprak-
tijk Familie Clinique Rieteland
in de Amsterdamse wijk IJburg
gaat gratis PMO's aanbieden. Het
nieuwe concept moet meer men-
sen naar de tandarts krijgen.

Tijdens de gratis controles
hoort de patiënt wat er mankeert
aan het gebit, gevolgd door een
gratis behandeladvies. Op basis
hiervan kan de patiënt zelf be-
sluiten om zich te laten behan-
delen, uiteraard wel tegen betaling.

Tandarts Petra Koffeman voert
de gratis controles uit. "Door de
economische malaise wil ieder-
een besparen, ook op de tandarts.
Dat is geen goede ontwikkeling.
Een gaatje gaat nooit meer weg.
Het ergste wat je kan overkomen
na de controle is dat je weet wat
zich afspeelt in je mond. Dat is
altijd nog beter dan helemaal niet
gaan," aldus de tandarts.

Dianne Paarhuis (NMT) vindt
de gratis controles een positieve
trend. "Het is ronduit slecht als
mensen minder of zelfs helemaal
niet meer naar de tandarts gaan.
De problemen stapelen zich op,
met als gevolg dat tandzorg alleen
maar duurder wordt. Dit kan voor
veel mensen misschien net het
duwtje in de juiste richting zijn,

waardoor ze wel weer zullen gaan."

Concurrerende tandartsen zijn
minder blij met de actie. Sha-
zia Khan van Tandheelkundig
Centrum IJburg: "Elke mond is
anders en wij vinden het belang-
rijk dat we samen met de patiënt

zoeken naar een duurzame op-
lossing voor problemen. Nu krijg
je waarschijnlijk mensen die ko-
men om zich te laten controleren
en het daarbij laten. Dat is een
verkeerd signaal. Daarbij vind
ik het oneerlijk: een kroegbaas
vindt het ook niet leuk als zijn
buurman een uur gratis drank
schenkt. Probeer je gasten dan
nog maar eens in jouw kroeg te
laten betalen." (bron: Parool) ■

Dordtse tandarts definitief uit BIG-register

DORDRECHT - Het Regionaal
Tuchtcollege heeft tandarts
Van Wijngaarden definitief ge-
schrappt uit het BIG-register.
Negen patiënten hadden een
klacht ingediend tegen de
Dordtenaar. Het Tuchtcollege
acht nu bewezen dat de tand-
arts structureel tekort is ge-
schoten en zijn beroep niet ver-
antwoord kan uitoefenen.

De tandarts heeft jarenlang
slechte tandheelkundige zorg
verleend, oordeelt het Tucht-
college. Hij negeerde zichtba-
re caviteiten, maakte onnodig
veel röntgenfoto's en decla-
reerde behandelingen dubbel.
Bovendien maakte hij veelvul-
dig onjuist gebruik van res-
tauratief materiaal, door vaak
zonder juiste indicatiestelling

te "vullen zonder boren". Aan-
sluitend was meer dan eens in-
grijpen door een andere tand-
arts nodig.

Van Wijngaarden kreeg al
eerder door de IGZ beperkingen
opgelegd, waarna hij niet lan-
ger met draaiende of scherpe
voorwerpen mocht werken. Ook
werkte de IGZ met Van Wijn-
gaarden samen om de praktijk-
voering op orde te krijgen. Het
Tuchtcollege zag echter onvol-
doende uitzicht op verbetering.

Dat de tandarts mogelijk
aan de ziekte van Parkinson
lijdt, nam het college niet mee
in het eindoordeel: de gegrond
verklaarde klachten stam-
den namelijk ook al uit de tijd
voordat de ziekte was gediag-
nosticeerd. ■

straight. dental equipment

kwaliteit ≠ duur



**vanaf
€ 2.995**

Meet us @ Dental Expo 2014

dental units | thermodesinfectoren | autoclaven

www.straightdental.com

Wat doet u om patiënten te laten terugkomen?



Meld u aan op www.dentalliance.nl
en breng patiëntgerichte communicatie
in de praktijk.

Bezoek onze stand op de Dental Expo van 20 - 22 maart.



DENTALLIANCE
BETER ONDERNEMEN DOE JE SAMEN

Cosmetisch artsen openen aanval op 'injecterende' tandartsen

TEKST: BEN ADRIAANSE

BUSSUM – De cosmetische geneeskunde is niet gebaat bij (tand) artsen die zonder volwaardige opleiding *injectables* zoals botuline-toxine (botox) buiten de mond inspuiten. Dat stelt de Nederlandse Vereniging voor Cosmetische Geneeskunde (NVCG) in reactie op een reportage in *Volkskrant Magazine*. Daarnaast heeft de NVCG besloten cursusleider Tom van Eijk te schorsen, laat Implacademy weten.

De reportage ging over tandartsen die een driedaagse cursus volgen voor cosmetische behandelingen buiten de mond. De cursus, genaamd 'Esthetiek rondom de mond', wordt georganiseerd door postacademisch opleidingsinstituut Implacademy te Garderen. Op de eerste dag leren de deelnemers werken met fillers, de tweede dag is gewijd aan botox-behandelingen en op dag drie vindt het examen plaats. De cursusleider, cosmetisch arts Tom van Eijk, laat zich in de reportage relativerend uit over de moeilijkheidsgraad van het injecteren. Zo vertrouwd hij een cursist toe dat "je eigenlijk maar drie hersencellen nodig hebt om dit te kunnen," waarmee hij erop doelde dat sommige injecterende bewegingen het beste gaan als deze een automatisme worden. Elders in de reportage vertelt Van Eijk echter dat zijn cursus zeer intensief is, "want injectables brengen een grote verantwoordelijkheid met zich mee."

De NVCG is het alleen met de laatste uitspraak eens. De vereniging ziet in de reportage bevestigd dat de kwaliteit in de cosmetische geneeskunde nog onvoldoende gewaarborgd is. Tandartsen zijn conform de Nederlandse wet niet bevoegd om buiten de mond te injecteren, uitgezonderd de botox-behandeling tegen knarsetanden. "Een

stoomcursus van enkele dagen is ook voor artsen een illusie. De kwaliteit van injectablebehandelingen komt zo ernstig in gevaar," aldus dr. Catharina Meijer, vice-voorzitter van de NVCG.

Meijer wijst erop dat er momenteel een tweejarig fulltime opleidingsprogramma voor artsen wordt ontwikkeld om zich te specialiseren in de cosmetische geneeskunde. "Het is een vak,

Wij laten ons als tandartsen niet stigmatiseren"

een specialisme, en kan er niet zomaar even 'bij' gedaan worden. Artsen zullen zich hierin moeten bewamen en laten (om)scholen om de patiënt de noodzakelijke kwaliteit en veiligheid te bieden."

Ook de NMT zet enige vraagtekens bij 'injecterende' tandartsen. In *Volkskrant Magazine* liet de vereniging weten niet negatief te staan tegenover injectables, zolang deze maar bijdragen aan de kwaliteit van de tandheelkunde. Voor het weghalen van rimpels zou de tandarts moeten doorverwijzen naar een specialist, aldus de tandartsvereniging.

Implacademy bevestigt desgevraagd dat de cursus verdergaat dan alleen de behandeling van bruxisme. Zo staat bijvoorbeeld ook het *fillen* van de lippen en rimpels in het gelaat op het programma. "Veel patiënten stellen het op prijs dat de tandarts na het verfraaien van het gebit ook voor de *finishing touch* zorgt," stelt Hilde E. Loth, manager van het nascholingsinstituut. "Met deze cursus stellen wij tandartsen daartoe op een verantwoorde manier in staat."

Loth bestrijdt dat de tandarts ook na het volgen van de cursus dergelijke ingrepen beter aan een specialist kan overlaten. "Onze

cursus is zeer intensief en is geaccrediteerd met het Q-Keurmerk. We hebben er alles aan gedaan om de cursus zorgvuldig op te zetten, met de patiëntveiligheid op de eerste plaats."

Daarnaast wijst Loth erop dat de opleiding tot cosmetisch arts weliswaar twee jaar gaat duren, maar dat daarvan slechts een gering aantal uren aan injecteren wordt gewijd. Cursusleider Tom van Eijk bevestigt dit. "De deelnemers aan mijn cursus leren meer dan wat de meeste nu werkzame cosmetisch artsen aan opleiding hebben gehad." In de cursus worden maar liefst 15 patiënten behandeld. "Dat onderstreept het intensieve karakter van onze cursus," aldus Loth.

Van Eijk brengt tevens in dat tandartsen zeer goede leerlingen zijn gebleken in het toepassen van injectables. Zijn aanvankelijke scepsis bij het doceren van de cursusstof aan tandartsen verdween snel. "Ik heb niet eerder een groep

zo goed zien prikken, met zoveel kennis van het aangezicht," aldus Van Eijk. "Tandartsen zijn technisch vaardig en kunnen zeer goed injecteren." Daarom vindt hij het niet onlogisch dat deze groep behandelaars zich ook met cosmetische injecties bezighoudt.

Wereldwijd wordt inmiddels de helft van alle botox- en fillerbehandelingen door tandartsen uitgevoerd. Hoewel Nederland wat dat betreft nog achterloopt, worden ook hier nu cursussen georganiseerd die (tand)artsen inwijden in de cosmetische injectables. De NVCG vermoedt dat bezuinigingen en omzetsdalingen in de (mond)zorg aanzetten tot het aanbieden van cosmetische gezichtsbehandelingen.

Michel Cromheecke, medisch directeur bij Bergman Clinics, vindt het een slechte zaak dat sommige tandartsen botoxbehandelingen aanbieden voor een extra zakcentje. "Tandartsen geven veertig jaar lang dezelfde verdovingen, maar dat is niet te vergelijken met injectables die elke keer weer anders zijn." Cromheecke benadrukt in *Volkskrant Magazine* dat kennis van de hele gelaatsaesthetiek een voorwaarde

is voor een juiste rimpelbehandeling. "Volg je alleen een korte cursus, dan zijn je eerste honderd patiënten proefkonijnen."

Loth is ontstemd over deze uitspraken. "We organiseren deze cursus al twee jaar. Zowel met onze proefmodellen tijdens de cursus als naderhand zijn nooit klachten binnengekomen over verkeerd uitgevoerde behandelingen of ontstane complicaties. Er is dus absoluut geen sprake van proefkonijnen."

Desondanks voelde de NVCG zich deze week genoodzaakt op te treden. Zonder Van Eijk te consulteren besloot de vereniging de arts met onmiddellijke ingang te schorsen. Het is daarom maar zeer de vraag of de eerstvolgende cursus 'Esthetiek rondom de mond' eind maart zal kunnen plaatsvinden. Implacademy laat de cursus echter niet zomaar de nek omdraaien. "Als wettelijk wordt besloten om de cursus te beperken tot behandeling van het peri-orale gebied en tandenknarsen, dan doen wij dat ten behoeve van de patiëntveiligheid en niet vanwege de mening van de NVCG. Wij laten ons als tandartsen niet stigmatiseren," aldus Loth. ■

Colofon

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

Hoofredacteur/uitgever

Ben Adriaanse, MSc

Redactie

Marieke Epping, MSc
Joann Hebben, MA

Cartoons

Emily van Someren, MA

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 mondzorgvak.



Aanmelden

De doelgroep van Dental Tribune (bestaande uit tandartsen-algemeenpractici, tandartsen-specialisten, mondhygiënist, 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
Laura Bogaers, medewerker mediaorder.
Telefoon: 030-63 55 070.
Fax: 030-63 55 069.
E-mail: adverteren@dental-tribune.nl

© 2014 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.



Stand 8.106

TRABECULAR METAL
binnen 3 weken botingroei!




IMPLACOM

TELEFONIE
betrouwbare dienst
in de Cloud



Video op www.supracom.nl/telefonie

SUPRACOM

EDUCATIE
studeer, leer en
implanteer



IMPLACADEMY

DENTALMASTER
patiëntvoorlichting
op maat



ED Imaging

Úw partners onder 1 dak
www.paleisweg5.nl

NMT: kleine wijzigingen in salarissen

NIEUWEGEIN - De salarissen van ondersteunend personeel gaan ook bij werkgevers die de nul-lijn hanteren iets omhoog. Dat meldt de NMT op haar website. De stijging van het netto salaris hangt samen met een verlaging van de belasting en een hogere heffingskorting voor werknemers met lage lonen. Vooral lonen tot € 1.750 per maand profiteren van de nieuwe situatie: minimumlonen gaan er maandelijks € 55 netto op vooruit.

Voor hogere salarissen, zoals tandartsen in loondienst, valt het inkomensafhankelijk worden van de algemene heffingskorting en de lagere arbeidskorting juist ongunstig uit. Hun salaris loopt maximaal € 52 per maand terug. Gepensioneerden profiteren van de lagere ZVW-premie en een lager belastingtarief in de eerste schijf.

De NMT onderstreept dat de bovenstaande gegevens slechts in grote lijnen gelden en dat ook de persoonlijke omstandigheden een rol spelen in de ontwikkeling van het netto salaris. (bron: NMT) ■



Orthodontisch kwaliteitsregister voor tandartsen

TEKST: BEN ADRIAANSE

DEN HAAG - De Orthodontische Vereniging van Algemeen Practici (OVAP) is een kwaliteitsregister gestart voor tandartsen die orthodontische behandelingen uitvoeren. Tandartsen die voldoen aan een aantal strenge voorwaarden kunnen zich voor het zogeheten OK-register aanmelden. Door zich te registreren kunnen tandartsen laten zien dat zij waarde hechten aan kwalitatieve orthodontische zorg, aldus de OVAP.

Om voor opname in het register in aanmerking te komen, moeten tandartsen minimaal veertig orthodontische behandelingen per jaar uitvoeren. Ook dienen zij minimaal vijf dagdelen per jaar op orthodontie gerichte nascholing te volgen. Daarnaast moeten ze openstaan voor visitaties en zijn ze verplicht met vaste protocollen te werken om de kwaliteit te verhogen. Ten slotte zijn ingeschreven tandartsen verplicht elk jaar een zogeheten *excellent case* uit hun praktijk te beschrijven.

Het is ietwat opvallend dat voor het orthodontische behandelgebied een kwaliteitsregister voor algemeen practici wordt opgericht, terwijl daar voor andere deelgebieden zoals de implantologie en de endodontologie (nog) geen sprake van is. Wilde de vereniging een statement maken over de moeilijkheidsgraad van dit type behandelingen? Volgens Peter Lamark, voorzitter van de OVAP, is dat niet het geval. "In de orthodontie kennen we moeilijke en minder moeilijke casus, afhankelijk van de patiënt en zijn probleem," aldus Lamark. "Voor moeilijke gevallen, zoals aangeboren afwijkingen, schisis en

oligodontie, wordt meestal doorverwezen naar de orthodontist." Momenteel verlenen algemeen practici ongeveer 40% van de orthodontische zorg.

Is er dan te weinig aandacht voor orthodontie in de opleiding, wat onder andere de nascholingsreis rechtvaardigt? Ook daar zit volgens Lamark het probleem niet: welke plaats orthodontie heeft binnen het curriculum is de OVAP-voorzitter niet precies bekend, maar hij gaat ervan uit dat de Nederlandse opleidingen van hoog niveau zijn en opleiden tot kwalitatief goede behandelaars, ook op orthodontisch gebied.

Aannemelijker lijkt het om de oprichting toe te schrijven aan de meermaals verlaagde tarieven voor orthodontisten in de afgelopen jaren. Hierdoor ontstond de nodige discussie en ophef. Veel orthodontisten hadden er moeite mee dat zij, ondanks het volgen van een vervolgopleiding tot specialist, een tot 20% lager tarief ontvingen voor orthodontische behandelingen dan een tandarts algemeen practicus. Voelden algemeen practici dat hun deskundigheid op orthodontisch gebied ter discussie stond?

Lamark erkent dat tandartsen zich geroepen voelden hun handelkwaliteit te tonen. "Wij zijn het register gestart omdat er door veel van onze leden om gevraagd werd. Wij willen als beroepsgroep zichtbaar maken dat wij aan kwaliteitsbewaking en kwaliteitsmanagement doen, en dat óók de algemeen practicus hoogwaardige orthodontische behandelingen kan uitvoeren."

Het register is ook een signaal naar tandartsen die slechts sporadisch beugelbehandelingen uitvoeren. In een interview in Dental Tribune van april 2012 zette tandarts en ex-orthodontist Bas Njio zijn vraagtekens bij algemeen practici die orthodontie er als 'hobby' bij doen. "Een tand-

“Ook de algemeen practicus kan hoogwaardige orthobehandelingen uitvoeren”

arts moet nascholing volgen om de nodige kennis te verkrijgen. Ook moet hij twintig tot veertig orthodontische behandelingen per jaar hebben om het werk aantrekkelijk te houden en genoeg ervaring op te doen. Verder dient de tandarts een aantal praktische zaken te regelen, zoals het aankopen van speciale apparatuur. Doe je dat niet, dan



blijft het hobbyisme en dat moet je de patiënt vooraf vertellen," aldus Njio. Lamark tekent daarbij aan dat cijfers niet alles zeggen: "Het exacte aantal gevallen dat per jaar wordt behandeld is geen criterium voor de zorgvuldigheid en kwaliteit waarmee deze behandelingen worden uitgevoerd."

Het eerder deze maand gelanceerde OK-register telt momenteel enkele tientallen leden. De OVAP verwacht dat dit aantal snel zal stijgen. "Tandartsen kunnen zo laten zien dat zij kwaliteit van werken hoog in het vaandel hebben staan en zich naar de patiënten, collega's en zorgverzekeraars willen presenteren als vakbekwame, goed geschoolde en serieuze professionals," aldus Lamark.

De OVAP is een vereniging voor tandartsen, ortho-tandartsen en orthodontisten. De vereniging zet zich in voor het bevorderen van de orthodontie in de breedste zin van het woord, onder andere door het organiseren van cursussen en congressen en door deel te nemen aan overleg en advies te geven aan diverse instanties. ■

Tandartspraktijken steeds vaker opgekocht door ketens

AMSTERDAM - Steeds meer zelfstandige tandartspraktijken verdwijnen, omdat grote tandartsketens ze opkopen. Dat blijkt uit een onderzoek van 123tandarts.nl onder meer dan 3500 praktijken in Nederland. In 2013 behoorde 4,7% van alle tandartspraktijken tot een grote keten, signaleert de vergelijkingssite.

In het onderzoek zijn ketens geteld met vijf vestigingen of meer. Regionaal zijn er flinke verschillen te zien in het percentage bij een keten aangesloten praktijken. In de provincie Limburg is het percentage het hoogst: daar is

9,1% van de praktijken is onderdeel van een keten. In Gelderland is dat slechts 1,5%. Ten opzichte van 2012 is er landelijk een lichte stijging te zien in het aantal praktijken dat in een keten opgaat.

De vijf grootste ketens in Nederland zijn Dentconnect, Samenwerkende Tandartsen, Ivory & Ivory, Dental Clinics en Kies Mondzorg. De andere onderzochte ketens maken vaker gebruik van het meerstoelenconcept, waarbij de tandarts als spil fungeert en assistenten en mondhygiënist werkzaamheden overnemen. Ook hebben tandartsketens vaak

ruimere openingstijden en kunnen nieuwe patiënten er direct terecht.

"Door ketenvorming kunnen efficiëntievoordelen worden behaald, wat aantrekkelijk is voor investeerders," verklaart Kune Burgers van 123tandarts.nl. "Achter de ketens zitten vaak grote investeerders zoals NPM Healthcare, maar ook Amerikaanse investeerders vinden de Nederlandse markt interessant." Door de ruimere openingstijden en het ontbreken van een wachtlijst zie hij veel voordelen voor de patiënt. "Doordat mogelijk ook de efficiency toeneemt, zullen patiënten uiteindelijk beter betaalbare tandheelkundige zorg zullen krijgen," denkt Burgers. (bron: 123tandarts.nl) ■

Jager-verzamelaars aten meer noten dan gedacht



WIJ ZIJN AANWEZIG OP DE
DENTAL EXPO 2014 STAND 8.600

ICX templant®
...kegeldichtheid door precisie...

59,€*
per ICX-Implantaat
alle lengtes,
alle diameters
excl. BTW

- ✓ uitstekende testresultaten
- ✓ eigen product, eigen ontwikkeling
- ✓ universele abutments
- ✓ CAD/CAM
- ✓ rendementtip Dental Expo



Nieuw: SINOSS serie, hoogwaardige dentale
botopbouwmaterialen van NOVADENTO

ICX Implants · 1796 BE De Koog · Boodtlaan 10
Tel.: 0222 - 76 90 11 · www.icx-implants.nl · info@icx-implants.nl

Inspectie sluit Eibergse tandartspraktijk

EIBERGEN - Mondzorgcentrum Eibergen moet op last van de Inspectie voor de Gezondheidszorg (IGZ) haar deuren sluiten. Volgens de inspectie voerde eigenaar Heersink sinds twee weken weer voorbehouden handelingen uit, terwijl hij in 2008 is geschrapt uit het BIG-register. De praktijk blijft gesloten tot Heersink een BIG-geregistreerde vervanger heeft gevonden.

De IGZ voerde begin februari een onaangekondigde inspectie uit bij het mondzorgcentrum in het Gelderse dorp. De praktijk was recent overgenomen door Wilchard Heersink, die sinds 2008 niet meer mag werken als tandarts na een bevel van het Centraal Tuchtcollege voor de Gezondheidszorg (CTG). Bij het inspectiebezoek bleek echter dat Heersink onder andere vulingen maakte, injecties zette en röntgenfoto's maakte.

Volgens het Tuchtcollege mag Heersink deze handelingen niet uitvoeren zonder opdracht en toezicht van een BIG-geregistreerde tandarts. Aangezien er geen geregistreerde tandarts in de praktijk werkzaam was, vaardigde de Inspectie een bevel tot sluiting uit. Volgens de IGZ was er sprake van een acuut en ernstig gevaar voor de patiëntveiligheid en moest de kliniek gesloten blijven tot er naar het oordeel van de Inspectie weer verantwoorde zorg geleverd kan worden. Het bevel ging in op 11 februari en

was een week geldig. Op 18 februari maakte Heersink bekend dat hij op zoek is naar een vervanger, en tot die tijd de kliniek gesloten houdt.

Voordat hij geschrapt werd, is Heersink al eens berispt en geschorst door het Tuchtcollege. De tuchtklachten vertoonden grote gelijkenis met de zaak die uiteindelijk tot zijn doorhaling in het

register leidde. In 2008 meldde een patiënte zich bij het Tuchtcollege nadat een zestal door Heersink geplaatste implantaten

“Er was een acuut en ernstig gevaar voor de patiëntveiligheid”

los waren gekomen, waardoor de vrouw ernstige klachten kreeg. Een van de implantaten was zelfs in haar neusholte terechtge-

komen. Meerdere hersteloperaties door de kaakchirurg waren nodig, waarbij met een stuk bot uit de heup van de vrouw haar beschadigde kaak werd hersteld. Tijdens de rechtszaak hield Heersink vol dat de implantaten niet door hem waren geplaatst, maar het Tuchtcollege zag toch voldoende aanleiding Heersink te schrappen. Volgens het college was er sprake van een patroon.

Heersink deed in 2012 een verzoek tot herstel van zijn bevoegdheid als tandarts. Dit werd afgewezen door de minister van



VWS, omdat Heersinks niveau van vakbekwaamheid onder het vereiste minimumniveau lag. Recent deed Heersink een nieuw verzoek tot herstel, maar hierover is nog geen uitspraak gedaan. (bronnen: IGZ/Tubantia/Omroep Gelderland) ■

NMT krijgt predicaat Koninklijk

DEN HAAG - Tandartsvereniging NMT heeft vrijdag het predicaat Koninklijk ontvangen van minister Edith Schippers (VWS). De vereniging ontving het predicaat tijdens de officiële viering van het honderdjarig jubileum, dat gehouden werd in de Ridderzaal in Den Haag.

Voorzitter Rob Barnasconi zegt buitengewoon vereerd te zijn met de onderscheiding. “Het is een

“Dental Tribune feliciteert de NMT van harte”

indrukwekkende blijk van waardering voor de tandheelkunde, de zorg die de tandarts en tandarts-specialisten aan patiënten verlenen en de betekenis van de mondzorg voor de gezondheidszorg.” De vereniging mag het Koninklijke predicaat aan haar naam toevoegen en de Koninklijke Kroon opnemen in haar logo. “Een mooier begin van ons jubileumjaar hadden wij ons niet kunnen wensen,” aldus Barnasconi.

Dental Tribune feliciteert de NMT van harte met deze eervolle onderscheiding. ■

All Dent
dental equipment



KaVo. Dental Excellence.

ESTETICA E70

De **KaVo** behandelteenheid **ESTETICA E70** is geoptimaliseerd voor het behoud van uw gezondheid. Ervaar een geheel nieuwe dimensie in behandel comfort. Kwaliteit made in Germany.



KaVo. Dental Excellence.

ESTETICA E50

Gewoon de hoogste klasse - De **KaVo** behandelteenheid **ESTETICA E50** behandelteenheid: Eenvoudig te gebruiken. Eenvoudig uit te breiden. Gewoon betrouwbaar. De beste dingen in het leven zijn simpel.

“Ga uit van de problemen van de klant, niet van je eigen aanbod”

Interview met Alex Klein, financieel en managementspecialist

TEKST: MARIEKE EPPING

“Je moet als ondernemer, dus ook als tandarts, denken vanuit de problemen van je klant.” Aan het woord is Alex Klein, die zichzelf omschrijft als ‘freelance professor’ in financieel, strategisch en marketingmanagement. Hij is een van de sprekers op Congres Het Rendement tijdens Dental Expo 2014. Dental Tribune sprak met Klein over de tandartspraktijk als onderneming en kreeg een sneak preview van zijn voordracht op het congres. Hoewel de mondzorgprofessional zich niet in alle opvattingen van deze ‘buitenstaander’ zal kunnen herkennen, doet hij een aantal interessante observaties.

Tandartsen zijn vaak ook ondernemer: de eigen praktijk is een

bedrijf dat omzet genereert, kosten maakt en winst oplevert. Een onderneming die wil groeien, of zich simpelweg staande wil houden in het huidige economische klimaat. Laten dat nu net de zaken zijn waar Alex Klein, docent aan verschillende (economische) hogescholen en universiteiten en

“Je werk goed doen is de sleutel tot effectiviteit”

financieel columnist bij de Telegraaf, verstand van heeft. Ook de tandartsenwereld is hem niet onbekend als docent in de opleiding Hoger Praktijkmanagement bij Edin Dental Academy. Een logi-

sche spreker op een congres over rendement in de tandartspraktijk.

Intieme omgeving

Een tandartspraktijk is een onderneming als elke andere, vindt Klein. “Het is natuurlijk een medische onderneming, dus je kunt het niet vergelijken met een dierspeciaalzaak. Maar het is gewoon een bedrijf, net zoals een huisartsenpraktijk een bedrijf is.” Toch is er wel iets waar een tandarts speciaal rekening mee moet houden. “De gevoeligheid van je klanten. Het klinkt misschien wat vreemd, maar een tandartspraktijk is een soort intieme omgeving. Dat is anders dan in een gewone organisatie, en daar moet je als tandarts je bedrijf – je producten, je personeel, je manier van werken – op inrichten.”



“Wat natuurlijk lastig is voor een tandarts, is dat hij vastzit aan zijn tarieven, en dat die tarieven nu ook nog eens flink onder druk staan,” gaat Klein verder. Prijsstelling is normaal gesproken een belangrijk element in het financieel gezond houden of laten groeien van de onderneming. “Hoewel ik betwijfel hoeveel andere ondernemers het zich nu kunnen veroorloven hun prijzen te verhogen, gegeven de crisis. Maar dat tandartsen deze keuze niet hebben, is vervelend.”

Efficiënt ineffectief

Toch zijn er volgens Klein voldoende andere manieren om

meer uit de onderneming te halen. “KEEK noem ik dat: Kwaliteit, Effectiviteit, Efficiëntie en Kostenbewust. Het begint met kwaliteit: doe wat je doet, goed. Lever goede zorg. Zo vergroot je je effectiviteit, want je bereikt je doelen eerder als je de patiënt in één keer goed helpt en deze niet terug hoeft te komen. Zorg vervolgens voor een efficiënte werkwijze, dat wil zeggen dezelfde kwaliteit en effectiviteit maar met minder middelen. En kijk als laatste naar de kosten: kan het voordeliger?” Deze aanpak levert alle ondernemingen veel op, dus ook tandartsen. “Zorg dat je niet steeds brandjes aan het blussen bent, maar richt je erop om het in één keer goed te doen. Dat moet je eerste uitgangspunt zijn als ondernemer, ga daarna naar efficiëntie en kosten kijken. Veel bedrijven draaien de volgorde om, met als gevolg dat je heel efficiënt ineffectief bezig bent. Oftewel: je gaat heel goedkoop gewoon kapot.”

In Nederland is eerder een tekort dan een overschot aan tandartsen. De meeste mondzorgprofessionals zijn eraan gewend dat er patiënten én inkomsten genoeg zijn. “Maar nu staan de tarieven onder druk en daalt het tandartsbezoek, dus ontstaat ook voor tandartsen de noodzaak om na te gaan hoe hij toch groei in zijn onderneming kan houden.” Behalve op de KEEK-aspecten vindt Klein dat tandartsen zich ook op marketing moeten richten. “Reclame maken om nieuwe patiënten te werven is noodzakelijk als je wilt groeien of überhaupt stabiliseren. Andere collega's in de omgeving zullen het ook doen, dus wanneer jij het niet doet, heb je kans dat je patiënten ziet weglopen.” Het belangrijkste reclamemiddel voor tandartsen is volgens Klein mond-tot-mond-reclame. “Dat is natuurlijk lastig



Cavex Alginaten

Superieur in kracht, controle en balans





Cavex Orthofree



Cavex CA37



Cavex Impressional



Cavex ColorChange



**uitzonderlijk
scheur bestendig**



snap set



**houdbaarheid
5 jaar**

CAVEX YOUR IMPRESSION IS OUR CONCERN
www.cavex.nl

Wereldwijde samenwerking
met lokaal gerichte
**Service en Innovatieve
Producten**

R&D van nieuwe producten

De markt leiden door
doelgerichte en efficiënte
producten te ontwikkelen.



Service & Ondersteuning

Samenwerking en onder-
steuning door middel van
kennisdeling.

Wereldwijd netwerk met lokale expertise

Een wereldwijd netwerk met
lokale expertise voor een
gerichte service.

MiniTM

ExFeel[®]

AnyOne[®]

ANYRIDGE[®]



> vervolg van pagina 6

zelfstandig op te zetten, maar je kunt als tandarts best vragen aan patiënten wanneer zij tevreden zijn, of zij dat verder willen verspreiden. Of vragen of patiënten mensen in hun familie of vriendenkring hebben die op zoek zijn naar een goede tandarts. Wellicht kun je ook een cadeautje in het vooruitzicht stellen voor het aandrigen van een nieuwe klant, bijvoorbeeld een gratis behandeling door een mondhygiënist, of

een keer gratis de tanden laten bleken."

If you can't beat them...

Tandartsen kunnen in de ogen van Klein dus een flinke slag maken in de ontwikkeling van hun praktijk. Toch zijn er ook nu al trends zichtbaar naar groeiende efficiency. Zo sluiten steeds meer zelfstandige praktijken zich aan bij een keten. Hoe denkt Klein hierover? "Dat is een logische stap. Als je het in je eentje niet redt, dan kun je aansluiting zoeken bij anderen, zo-

dat je beter reclame kunt maken, je inkoopkosten omlaag kunnen en je succesvolle werkprocedures kunt uitwisselen. Zoals de Engelsen zeggen: If you can't beat them, join them."

Ook worden steeds vaker managers zonder tandheelkundige achtergrond aangesteld om de praktijk te leiden; een groeiend aantal mondzorgondernemers is van origine geen tandarts. Klein vindt ook dit een logische ontwikkeling. "Als je als tandarts ontdekt: ik ben wel goed in mijn vak,

maar ik ben geen manager, dan kun je dat prima uitbesteden. Het zit ook niet in je opleiding, dus

"Veel bedrijven zijn efficiënt ineffectief"

het is niet vreemd om dat over te laten aan iemand die daar wel voor is opgeleid." Zou onderwijs over management wel thuishoren

in de tandartsenopleiding? Niet per se, volgens Klein. "Misschien is wat basiskennis wel goed, en zeker als je als tandarts van één naar meerdere stoelen gaat is het raadzaam om je bij te scholen. Maar je bent als tandarts niet per se leidinggevend, dus een noodzaak is het niet."

Succesfactoren

Op het congres Het Rendement tijdens de Dental Expo 2014 zal Klein verder ingaan op hoe tandartsen meer uit hun onderneming kunnen halen. "Tijdens mijn voordracht behandel ik een versimpelde versie van het model waarop ik hoop te gaan promoveren. In dat model heb ik de succesfactoren voor een onderneming verwerkt. Kort gezegd komt het erop neer dat je met de *resources* van je bedrijf, zoals de behandelstoelen, de receptie, maar ook de mondhygiënist en je tandheelkundige werk, oplossingen aanbiedt voor de problemen van de patiënt." Een voorbeeld is de tandarts die bleekbehandelingen aanbiedt. De patiënt met verkleurde tanden kan dan bij hem terecht. "Wat je je echter moet realiseren, is dat de problemen van de klant niet altijd overeen komen met de oplossingen die jij biedt. Het is belangrijk dat je niet denkt vanuit wat je kunt bieden, maar vanuit de problemen van de klant. Hoe zorg je dat je die problemen kunt oplossen, met wat jij te bieden hebt? Of moet je je aanbod gaan aanpassen?"

Volgens Klein is het daarbij vooral belangrijk dat tandartsen ook naar andere problemen dan enkel de gebitsproblemen kijken. "Ik denk dat de betaalbaarheid van een behandeling voor veel patiënten een probleem wordt. Verzekeraars gaan door de stijgende zorgkosten denk ik alleen nog PMO's vergoeden, dus zullen patiënten zich gaan afvragen of ze die nieuwe brug of kroon laten plaatsen, of dat ze het geld liever besteden aan nieuwe schoenen voor de kinderen. Je ziet nu al een trend ontstaan zoals in de jaren zeventig: trek alles er maar uit, dat is voordeliger dan repareren. Tandartsen moeten zich ervan bewust worden dat ze niet alleen voor het tandheelkundige probleem, maar ook voor de betaalbaarheid een oplossing moeten bieden."

In zijn voordracht bespreekt Klein naast zijn eigen model ook een veel ouder economisch model, het Dupontschema. Dat is een stroomschema waarin wordt weergegeven wat het effect is van de verschillende bedrijfsonderdelen, zoals grondstoffen, personeel en omzet, op de winstgevendheid van je onderneming. "Die twee modellen samen vormen de theorie, en daarna gaan we met de praktijk aan de slag. Tandartsen uit het publiek kunnen met hun eigen vraagstukken of problemen uit hun praktijk komen. Waar lopen zij tegenaan in hun onderneming? Dan gaan we samen proberen een oplossing te vinden." Dat brengt een gezonde spanning met zich mee: "Ik weet natuurlijk niet wat er gevraagd gaat worden, en ook niet of ik overal wel een antwoord op heb. Dus dat is wel spannend, maar ook heel leuk!" ■

DE NIEUWE XO 4

Bij XO Care zijn wij trots op het creëren van betekenisvolle en buitengewone dentale oplossingen. Deze oplossingen ontstaan door onze expertise en innovatieve ideeën te combineren met de nieuwste technologie.

Het is onze missie om u perfecte behandelingen uit te laten voeren, terwijl uw patiënten de beste zorg ervaren. We willen bijdragen aan de economische successen van uw praktijk en zorgdragen voor uw goede gezondheid.

Tijdens Dental Expo, van 20 t/m 22 maart 2014, begroeten wij u graag tijdens onze XO VIP SHOW.

Reserveer uw tickets via info@arseus-dental.nl



ARSEUS DENTAL

Driving superior care

Cartografenweg 18 | 5141 MT Waalwijk

Tel: 0416-675000 | Fax: 0416-675005

info@arseus-dental.nl | www.arseus-dental.nl

XO[®]
xo-care.com

Een streling voor tanden en kiezen



PerioChip®

- Gouden standaard in parodontitis behandeling = SRP + chloorhexidine
- 36 % chloorhexidine
- Geen antibiotica resistentie
- Eenvoudig en snel geapliceerd



Voor uitgebreide informatie:

Free Call: 0800 - 022 73 21 | theadora.vanmunster@dexcel.com

Free Fax: 0800 - 022 74 68 | marjolein.stam@dexcel.com

Dexcel® Pharma GmbH • Carl-Zeiss-Strasse 2 • D-63755 Alzenau

PerioChip 2,5 mg dentaal insert voor parodontale pockets

2,5 mg chloorhexidine digluconaat (CHX), CHX is een breed spectrum antimicrobiële stof. Indicatie: samen met tandsteen verwijderen en tandwortel schoonmaken, geïndiceerd voor een aanvullende, antimicrobiële behandeling van matig ernstige tot ernstige chronische periodontale ziekten bij volwassenen met pocket-vorming. PerioChip kan gebruikt worden als onderdeel v.e. periodontaal behandelprogramma. Contra-indicaties: Overgevoeligheid voor CHX of één v.d. hulpstoffen. Waarschuwingen: Gelijktijdig gebruik van geneesmiddelen die nystatine bevatten moet vermeden worden. Gebruik tijdens zwangerschap en borstvoeding: zie vak- en gebruikersinformatie. Bijwerkingen: circa één derde v.d. patiënten ondervindt bijwerkingen, meestal voorbijgaand, tijdens de eerste paar dagen na inbrengen v.d. chip. Dit kan ook een gevolg zijn v.d. mechanische plaatsing v.h. dentaal insert in de periodontale pocket of een gevolg van het verwijderen van tandsteen. De meest frequent gerapporteerde bijwerkingen zijn aandoeningen v.h. gastro-intestinaal stelsel: dentaal, gingival of orale zachte weefsel reacties die ook worden beschreven als toepassingsnevenreacties. Verdere informatie: zie vak- en gebruikersinformatie UR-geneesmiddel. Stand: 21 December 2011

Vergunningshouder:

Dexcel® Pharma GmbH, Carl-Zeiss-Strasse 2, 63755 Alzenau, Duitsland, Tel.: +49/6023/9480-0, Fax: +49/6023/9480-50

