



Mijn tandarts wil onderhandelen over de prijs. Wat nu?

Introductie vrije prijsvorming mondzorg per 1/1/2012

Praten over de prijs is voor veel tandtechnici niet hun favoriete bezigheid. Het nemen van kwaliteitsrisico's door de tandarts door een korting te bedingen bij het tandtechnisch laboratorium wordt ook met de invoering van het experiment met de vrije prijsvorming mondzorg per 1 januari 2012 nog steeds niet door de wetgever gestimuleerd.

Immers, in de brief van de Minister van VWS over dit experiment wordt het overleggen van de factuur voor ingekochte tandtechniek door de zorgverlener aan de patiënt expliciet genoemd. De Branchevereniging Tandtechniek is overigens van mening dat de patiënt los van dit experiment altijd al recht heeft om een kopie van de laboratoriumnota te ontvangen en te weten welke materialen er gebruikt worden, wie het tandtechnisch werkstuk gemaakt heeft en waar het vandaan komt. Dit recht komt voort uit de invoering van de Europese richtlijn Medische Hulpmiddelen.

Het is voor veel tandartsen hoogstwaarschijnlijk een weinig aantrekkelijk vooruitzicht om aan de patiënt te moeten uit leggen waarom de tandarts een opslag in rekening brengt op de tandtechnieknota. In Nederland kennen we bovendien een prima sociaal vangnet voor diegenen die voor hun zorgbehoefte buiten de boot zouden vallen. Niettemin kan die dag komen dat uw tandarts – al dan niet opgestoot door collega's – u de vraag stelt of hij een betere prijs kan krijgen. Hoe moet u hiermee omgaan?

Indien uw tandtechnische onderneming inmiddels een wachtlijst heeft moeten aanleggen van potentiële klanten die door u bediend willen worden is het simpel en heeft u geen bedenktijd nodig. U meldt de vragensteller dat u daaraan helaas niet kan voldoen. Heeft u die luxe niet dan zult u een goed verhaal moeten hebben waarin u uw meerwaarde duidelijk maakt.

Score tandarts

Overigens kan het lonen om na te gaan wat de desbetreffende tandarts eigenlijk voor score haalt in uw bedrijfsgegevens. Hoe hoog is de overmaakscore van deze tandarts? Krijgt u al het werk of alleen de moeilijker opdrachten? Kortom: verdient u eigenlijk wel aan deze klant of zou het niet kwaad kunnen iemand anders deze opdrachtgever te gunnen?

Vraag waarom?

Veel mensen hebben de neiging uit te gaan van hun eigen belevingswereld zonder dit te checken. 'Hij zal mij wel een poot willen uitdraaien.' Probeer daarom te achterhalen wat de reden is van het verzoek om korting. Vraag vriendelijk waarom die vraag nu komt, wat er speelt: druk van klanten, verzekeraars, marktpositie? Geef aan dat u best over dit onderwerp





wilt praten maar dan graag in bredere context. Bijvoorbeeld in het kader van de marktpositionering.

Wil de tandarts een goede indruk maken op de patiënt? Wellicht zijn er andere manieren omdat te bereiken. Bijvoorbeeld door de patiënt uit te nodigen op het lab. Bijvoorbeeld om kleur te bepalen. Dat biedt u de mogelijkheid om de band met de tandarts te versterken en voorlichting te geven aan de patiënt over alle mogelijkheden die de Nederlandse tandtechniek te bieden heeft.

Tandarts wil meer verdienen?

U kunt ook meedenken in de sfeer van twee kwaliteitsniveaus, minder betalen? Jawel, maar dan ook andere kwaliteit. Of wil de tandarts misschien meer verdienen? Aha, dan gaan we nadenken over marketing van nieuwe diensten en producten (die samen met de tandtechnicus wel eens veel aantrekkelijker kunnen blijken dan een lullige korting die de tandarts op termijn toch weer kwijtraakt aan de fiscus, verzekeraar of de Minister van VWS. Kijk maar hoe het de apotheker vergaat: eerst dure geneesmiddelen weg en dan de marge op de generieke medicijnen drastisch verlagen!). Denk bijvoorbeeld aan allerlei vormen van taakdelegatie die de tandarts de mogelijkheid geeft om meer of andere patiënten te zien.

Ja, maar

Mensen willen graag het gevoel krijgen dat ze iets winnen. Tandartsen zijn wat dat betreft net mensen. Wellicht is er een uitruil mogelijk waar u ook beter van wordt. Bijvoorbeeld:

1. **Omzetgarantie:** een lagere prijs is wel mogelijk, mits de tandarts akkoord gaat met het leveren van een hoger bedrag aan omzet per maand;
2. **Ander werk erbij:** een lagere prijs is wel mogelijk, indien de tandarts naast het prothesewerk ook het kroon- en brugwerk laat maken door het lab;
3. **Andere manier van aanleveren:** een lagere prijs is wel mogelijk, indien we het retourpercentage omlaag kunnen krijgen door een andere manier van aanleveren;
4. **Ander systeem gebruiken:** waardoor de kosten kunnen dalen.
5. **Automatisch incasseren:** druk de vorderingskosten.

Let op: met name oplossingsrichtingen waarbij de tandarts meer of andere patiënten kan zien is voor de tandarts zelf financieel interessant. Of hij moet bereid zijn zonder blikken of blozen een opslag te rekenen op de ingekochte tandtechniek. Immers, de factuur van de ingekochte tandtechniek moet aan de patiënt verstrekt worden.

Gestegen kosten

Tenslotte: wees trots op het werk dat u levert als tandtechnicus. De kosten van materiaal, arbeid, huur, gas, water en vervoerskosten, belastingen: vrijwel elk relevante kostenpost is het afgelopen jaar omhoog gegaan. U staat voor de kwaliteit van uw werk en een eerlijke beloning hiervoor. Vraag een tarief wat in uw ogen redelijk en verdedigbaar is. Geloof in u zelf. Iedereen krijgt de klanten die hij verdient.

Reageren? Dat kan. Stuur een e-mail naar info@bvtandtechniek.nl.



BRANCHEVERENIGING



TANDTECHNIEK

Branchevereniging Tandtechniek Postbus 658 • 3700 AR Zeist • T: 030 69 157 54 • F: 084 75 460 04
E: info@bvtandtechniek.nl • www.bvtandtechniek.nl • ma t/m do: 09.00-17.00 • vrijdag 09.00-12.30



MijnMond.info

