

Visie op Mondzorg 2019

Wat zijn de belangrijkste actuele adviesthema's in de mondzorg, met name bij tandartspraktijken? De leden van de SRA-Branche Expertgroep Medisch en de sectorspecialisten mondzorg van ABN AMRO kwamen gezamenlijk tot de onderstaande vier speerpunten:

1. Opvolgingsproblematiek

Momenteel is het voor tandartsen lastig hun praktijk te verkopen. Velen hebben geen directe opvolging in de praktijk of in de directe omgeving. Het gevaar bestaat dat tandartsen - wanneer opvolging uitblijft - langer doorwerken en onvoldoende investeren in het up-to-date blijven van de praktijk. Wanneer een tandarts overweegt zijn praktijk te verkopen is de uitdaging om het aantal behandelkamers, het personeelsbeleid en de inzet van innovatieve technologieën te optimaliseren. Zo voldoen een- en tweekamerpraktijken op termijn niet meer aan de vraag van de komende generatie; zij willen praktijken met minimaal drie of meer kamers. Wat het personeelsbeleid betreft is vooral de mogelijkheid om parttime te werken van belang (zie verder: speerpunt 4). Nieuwe en innovatieve technologieën maken de praktijk toekomstbestendig en beter overdraagbaar. De verschillen in Nederland zijn groot wat betreft het aanbod van praktijken, evenals het aanbod van opvolgers. Er is dan ook geen algemene deler. Wel is te zien dat steeds meer praktijken verkocht worden aan een groep of dat praktijken op zoek gaan naar een vorm van samenwerking met andere praktijken.

Tip:

Wanneer praktijkoverdracht in beeld komt, is het belangrijk om te investeren in een praktijk die up-to-date is en voldoet aan de vraag van de nieuwe generatie.

2. De ontwikkeling van groepspraktijken (met multidisciplinaire zorg) onder één dak

De komende jaren neemt het aantal groepspraktijken met verschillende (mondzorg-)specialisten toe. Er komen steeds meer dentale praktijken waarbij de bedrijfsvoering bestaat uit drie tot acht stoelen. Het gemiddelde van de praktijken in Nederland ligt nu op 2,8 stoel per praktijk. Door een daling van het aantal (nieuwe) tandartsen in Nederland (schaarste) en het actuele opvolgingsvraagstuk zijn praktijkeigenaren steeds meer op zoek naar innovatieve oplossingen waarbij de dienstverlening wordt uitgebreid met bijvoorbeeld 3D-printen en CAD/CAM-techniek en het samenvoegen van aanverwante specialisaties onder één dak. Orthodontie en kaakchirurgie (vanuit de tweedelijns zorg) zijn hier voorbeelden van. Randstedelijk zien wij ook een ontwikkeling dat groepspraktijken bestaan uit meerdere zorgaanbieders, bijvoorbeeld een huisarts, tandarts, fysiotherapeut, diëtiste en 'life style coach'. Dit wordt ingegeven door vastgoed- en praktijkeigenaren die hun vastgoed willen laten renderen in combinatie met het delen van gezamenlijke kosten (managementondersteuning, personeelszaken, marketing, ICT, huisvestingskosten).

3. Samenwerking en schaalvergroting

Dentale praktijken worden steeds groter door het aantrekken van verschillende (mondzorg-) specialisten en de uitbreiding van het aantal stoelen. Praktijken weten elkaar meer te vinden en richten gezamenlijk inkoopcoöperaties op. Ook wordt efficiency behaald door het gezamenlijk opzetten en verbeteren van het kwaliteitssysteem (als gevolg van toenemende regeldruk) en procesoptimalisatie. In toenemende mate zien wij ook samenwerking met de tweedelijns zorg, waarbij een bepaalde dienst (kaakchirurgie, orthodontie, pijnbestrijding) wordt ingekocht bij een - meestal nieuw opgericht - Zelfstandig Behandel Centrum (ZBC).

4. Personeel aantrekken, binden en boeien

Er is een tekort aan tandartsen doordat de uitstroom van pensioengerechtigde tandartsen groter is dan de instroom van nieuw afgestudeerde tandartsen. Van de nieuwe instroom van tandartsen is 70% vrouw. In plaats van het ondernemerschap met een eigen praktijk, wordt vaker de keuze gemaakt om als zelfstandige tandarts te werken zonder de bijkomende managementtaken van een praktijkeigenaar. Het tekort neemt verder toe door een wijziging in de 30%- regeling. Vanaf het jaar 2005 schreven jaarlijks gemiddeld 180 buitenlandse tandartsen zich

in Nederland in (versus 250 tandartsen van de Nederlandse universiteiten). De termijn dat van deze regeling gebruik gemaakt kan worden is van acht jaar terug gegaan naar vijf jaar. Hiermee volgt mogelijk weer een uitstroom van tandartsen die teruggaan omdat zij (versneld) geen gebruik meer kunnen maken van deze fiscale regeling.

Vanwege het toenemende tekort aan tandartsen heeft de nieuwe instroom het voor het kiezen waar men wil werken. Belangrijk bij het maken van deze keuze zijn in elk geval: een mooie praktijk met moderne faciliteiten, de mogelijkheid tot parttime werken, opleiding en persoonlijke ontwikkeling én de mogelijkheid om samen te werken met en te leren van andere collega tandartsen. Praktijkeigenaren moeten hiermee rekening houden om de bezetting op orde te houden. Denk aan:

- Praktijk inrichten met up-to-date faciliteiten.
- Samenwerking zoeken met andere praktijkhouders om een grotere (groeps-) praktijk op te zetten.
- Rekening houden met parttime-wensen van personeel.
- Optimale agendaplanning (zeker voor de zelfstandige tandartsen die in de praktijk werken).
- Groei- en ontwikkelingsmogelijkheden (zeker voor de beginnende tandarts).

Op primaire arbeidsvoorwaarden valt nauwelijks onderscheid te maken. Het (weg)kopen van personeel door een hogere beloning is een dure oplossing waarbij het maar zeer de vraag is of hiermee duurzame commitment bij het personeel wordt gecreëerd.

Let op: Tijdelijke taakherschikking mondzorg vanaf 2020

Mogelijk ontstaat een betere capaciteitsverdeling in de mondzorg, als de bevoegdheden van mondhygiënisten per 1 januari 2020 worden verruimd (taakherschikking). Het gaat voornamelijk om een tijdelijke bevoegdheid voor maximaal vijf jaar, voor zelfstandig verdoven, röntgenfoto's maken en eerste gaatjes boren zonder toezicht of opdracht van een tandarts. Tijdens dit experiment onderzoekt men of de taakherschikking inderdaad leidt tot betere inzet van de capaciteit van mondhygiënisten en tandartsen binnen hun vakgebied.

Colofon

SRA-Branche-expertgroep Medisch i.s.m. ABN AMRO
Datum: 12 februari 2019