

Tandartsconcurrentie in het grensgebied

Duitse tandartsen niet per se goedkoper dan Nederlandse

Achtergrond - 20 maart 2012 - Auteur: Karin Wissenburg

In Nedersaksen proberen Duitse tandartsen Nederlandse patiënten naar hun praktijk te lokken. Omdat Nederland sinds 1 januari vrije tarieven in de mondzorg heeft, zouden de Duitse tandartsen goedkoper zijn, meldden verschillende regionale media in Noord-Nederland in januari. Maar is het voor Nederlanders wel zo interessant om over te stappen naar een Duitse tandarts?

Zo'n dertig Duitse tandartsen flyerden onlangs voor hun dienstverlening via de ruitenwissers van Nederlandse auto's die in het grensgebied geparkeerd stonden. De tandartsen zijn aangesloten bij de Vereinigung unabhängiger Vertragszahnärzte (VuV). Maria Kaschner, tandarts in het Duitse Leer, richtte de organisatie in 2001 op, omdat er toen te weinig tandartsen waren in Oost-Groningen. Zij denkt dat Duitse tandartsen een hogere kwaliteit kunnen bieden dan hun Nederlandse collega's. Voorzichtiger oppert zij ook dat Duitsers meer waarde hechten aan mooiere tanden dan Nederlanders. Maar omdat dit toch begint te veranderen in Nederland, ziet zij wel een groeimarkt voor Duitse tandartsen. Goedkoper dan Nederlandse tandartsen is ze zelf in ieder geval niet, zegt ze.

Emotionele binding

Wim Rossel (bijna 65, tandarts in Doetinchem) verwacht eerder het omgekeerde. Hij denkt dat Duitsers het juist heel erg prettig vinden als ze een tandarts hebben die niet zo formeel is. Rossel baseert dit idee op de jaren tachtig toen er in Duitsland een tekort aan tandartsen was en veel Nederlandse tandartsen in het Duitse grensgebied gingen werken. "Duitse patiënten waren aangenaam verrast dat ze bijvoorbeeld hun Nederlandse tandarts gewoon bij zijn voornaam mochten noemen. Zo van: Zeg maar Jan!" Ook zijn collega, Bert van der Louw, in 's Heerenberg, is van mening dat Nederlandse tandartsen in de intermenselijke contacten hoger scoren.

Maar beide tandartsen denken dat vooral de emotionele binding met tandartsen te sterk is om zo maar naar een ander te gaan. Rossel: "Als ik aan mijn patiënten vertel, dat ik er dit jaar mee ophoud, zie ik ze soms wit weg trekken. Als tandarts

werk je in de mond. Dat is een emotioneel beladen gebied. Je gaat niet zo snel naar een andere tandarts. Behalve als je gaat verhuizen en de reisafstand naar je vroegere tandarts te ver is. Ook over de kwaliteit kun je natuurlijk redetwisten maar ik denk niet dat er zulke grote verschillen zijn tussen mijn Duitse en Nederlandse collega's."

Prijsstunten

Hij kan zich wel voorstellen dat Nederlanders naar een Duitse specialist gaan. Rossel: "Ik ben zelf met een hernia naar een orthopeed in Duitsland gegaan om dat ik daar goede verhalen over hoorde." Ook Van der Louw denkt er zo over: "Als je in Nederland een half jaar op een nieuwe heup moet wachten, lijkt het me prettig om naar Duitsland te gaan, omdat je dan sneller aan de beurt bent."

Tandartstarieven in Nederland

Sinds 1 januari 2012 mogen tandartsen in Nederland zelf bepalen welke tarieven zij hanteren. Uit onderzoek van onder meer de NOS en de website zorgkiezer.nl bleek na een paar dagen al dat de tarieven enorm verschillen. Omdat de tarieven hoger uitvielen dan zorgverzekeraars hadden ingecalculeerd, moeten veel klanten bijbetalen voor bepaalde tandartsbehandelingen. De tandartstarieven zijn ten opzichte van 2011 met 7 procent gestegen, schrijft dagblad Trouw.

Toch kent de voorzitter van de VuV een gestage toename van het aantal Nederlandse patiënten in haar eigen praktijk. Kaschner: "Dat heeft waarschijnlijk te maken met het feit dat anderen vermelden dat ik goed werk aflever. Want ik ben zeker niet goedkoper dan een Nederlandse collega. "

Petra van Zuilen, Teamleider Communicatie Nederlandse Maatschappij tot bevordering der Tandheelkunde (NMT) nuanceert ook het verhaal dat Duitse tandartsen goedkoper zijn. "Nu we in Nederland sinds 1 januari vrije tarieven in de mondzorg hebben, zullen ook sommige Nederlandse tandartsen gaan prijsstunten. Dus het is niet zo maar te zeggen of Duitse tandartsen goedkoper zijn. Het draait bovendien niet alleen om prijs, maar ook om service, kwaliteit en soort behandelingen."

Marktwerving

Een van de tandartsen die bij de VUV is aangesloten profileert zich op het antwoordapparaat als '*Treffpunkt für Ihre Zahngesundheit*' (trefpunt voor uw tandgezondheid - red.). Zullen Nederlandse tandartsen zich ook zo presenteren?

Wim Rossel: "Vaak hebben onze Duitse collega's ook grotere borden in de tuin, misschien stellen wij ons wat bescheidener op." Van Zuilen, woordvoerder NMT,

verwacht dat de ondernemingszin in Nederland voorzichtig op gang begint te komen. “Nu tandartsen in een vrije markt opereren, denken ze ook na over de manier waarop ze zich willen profileren. In Duitsland is men al wat langer gewend aan marktwerking. Er is dus al meer variatie tussen tandartsen. En dus ook meer ondernemerschap.”

Van een eventuele terugloop van patiënten in het grensgebied van Nederland-Duitsland weet ze niets. Van Zuilen: “ De meeste Nederlandse tandartsen hebben een uitstekende relatie met hun patiënten. We zijn daarom niet bezorgd dat patiënten massaal naar Duitsland gaan.”

De VuV adviseert Nederlanders in het grensgebied die overwegen een Duitse tandarts te bezoeken eerst te informeren bij de verzekering of ze zomaar kunnen overstappen naar een andere (Duitse) tandarts. Kaschner: “Vrije marktwerking en de EU bieden nu eenmaal meer mogelijkheden voor patiënten om te kiezen. Dat is toch een mooie ontwikkeling.”

Karin Wissenburg is freelance tekstschrijver met een Duitse achtergrond en interesse voor Duitsland en cultuur.

Dit is een artikel gedownload via [duitslandinstituut.nl](https://www.duitslandinstituut.nl).

Artikel: <https://www.duitslandinstituut.nl/artikel/2993/tandartsconcurrentie-in-het-grensgebied>