

Henk Don, lid van de Raad van Bestuur van de NMa:

*“Iedere tandarts moet eigen
prijsbeleid bepalen”*



Bij het experiment vrije prijsvorming hoort eerlijke concurrentie. Tandartsen hebben zich te houden aan de Mededingingswet en mogen geen prijsafspraken maken. De Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) ziet daarop toe, in het belang van consumenten en tandartsen. Henk Don, lid van de Raad van Bestuur, zet het zo scherp mogelijk neer.

De overheid beoogt met het experiment vrije prijsvorming in de mondzorg meer marktwerking in te voeren. Tegelijk maant ze tandartsen de prijzen niet teveel te laten stijgen. Volgens de Mededingingswet mag de NMT niet sturend optreden. Is daar sprake van als de NMT tandartsen oproept de prijzen niet te veel te laten stijgen?

“Dat ligt best lastig. De NMT kan de minister citeren die heeft gezegd dat, als de prijzen te veel gaan stijgen, het systeem kan worden teruggedraaid. Die waarschuwing kan de beroepsorganisatie geven, maar ik zou er erg voorzichtig mee zijn om er concreet invulling aan te geven met getallen en dergelijke, waardoor tandartsen minder in onzekerheid verkeren over wat concurrenten qua prijsstelling doen. Daarmee bied je een basis voor een zekere prijsafstemming. En dat beperkt de concurrentie. Dan ben je al gauw sturend bezig en kom je op een hellend vlak. Iedere tandarts moet zelfstandig zijn prijsbeleid kiezen.”

In het NT wilden we een citaat publiceren van een tandarts die zei dat hij een uurtarief van 350 euro zou gaan rekenen. Mogen wij dat publiceren?

“Ik zou daar liever van wegblijven, zeker als er een naam bij vermeld staat. Daarmee communiceert hij naar zijn collega's wat zijn tarieven zijn... daar moet je er niet teveel van hebben. Door het in een blad voor tandartsen te communiceren, kan het al snel als een soort richtprijs gaan functioneren. Om een beeld van de markt te geven is het wel mogelijk om gemiddeldes, geanonimiseerde informatie of prijzen uit het verleden te geven. Tandartsen mogen niet via jullie blad geïnformeerd worden wat hun concurrenten concreet in rekening brengen. Ze kunnen het natuurlijk zelf opzoeken in wachtkamers of op website van collega's, maar dan moeten ze er zelf moeite voor doen. Zodra je als vereniging of als vakblad prijzen naar de beroepsgroep communiceert, faciliteer je prijsafstemming. En het is verboden om mededinging te beperken. Ik ga niet in detail zeggen wat wel of niet mag, wij zijn geen advieskantoor in juridische zaken. Uiteindelijk heb je dat zelf te beoordelen. Op onze site, www.nma.nl, staan documenten en besluiten en is jurisprudentie te vinden waar veel informatie uit valt te halen. En er zijn advocaten die hierover kunnen adviseren.”

Is het niet veel duidelijker voor patiënten dat twee praktijken die in hetzelfde pand zitten dezelfde tarieven rekenen?

“Als tandartsen als zelfstandig ondernemer willen opereren, moeten ze ook een zelfstandig prijsbeleid voeren en hun marktgedrag bepalen. Als er bij iedere prijslijst staat voor welke tandarts die geldt, is dat toch volstrekt helder voor de patiënt?”

Ook voor de weekenddiensten gelden vrije tarieven. De zorg van tandartsen is dat sommige collega's daarvoor – als drempel – zeer hoge tarieven gaan rekenen. Kan de NMa daar iets tegen doen?

“We zijn er nadrukkelijk op gewezen dat daar een probleem kan liggen. Hier is een zekere noodzaak tot samenwerking, omdat de consument daar baat bij heeft. Zoals ik het nu begrijp, worden er voor de waarneming afspraken gemaakt over de tarieven. Dan kan, maar dan moet je wel oppassen dat het niet te ver gaat. Je beconcurrereert elkaar niet met tarieven voor de waarneming. We zullen daar niet gauw hard op ingrijpen. Maar pas wel op dat het niet een soort verkapte prijsafspraken worden die misschien ook buiten de waarnemingsregeling doorwerken. Het is dan, denk ik, niet nodig dat alle tandartsen in Den Haag bijvoorbeeld in één waarnemingsregeling zitten. Twee tandartsen is waarschijnlijk te weinig, maar tien tandartsen is waarschijnlijk niet eens nodig. Ik weet niet precies waar die getallen liggen.”

Bij een waarneming zijn vaak tientallen, soms meer dan honderd tandartsen betrokken.

“Ik vind het veel. Maar ik ga aan deze tafel niet met een schaarje knippen hoe ver het mag gaan. Het mag in ieder geval niet verder gaan dan noodzakelijk is om die waarneming te kunnen regelen op een manier die nodig is om goede kwaliteit te kunnen leveren. Dat is de bottomline. Wat daarvoor precies noodzakelijk is, moet ieder zelf beoordelen. De beroepsgroep kan hiervoor het beste naar een mededingingsadvocaat stappen. Wat ook belangrijk is, is dat je tijdens een waarneming geen klanten mag acquireren. Passieve acquisitie mag je niet verbieden. Dus als de patiënt zelf aangeeft dat hij liever van tandarts wil wisselen, moet dat mogelijk zijn. Als dat nu ook al zo is geregeld, zijn daar geen problemen mee.”

► *Kijkt u ook naar de grote verzekeraars die met hun tarieven en vergoedingen wel dicht bij elkaar te zitten?*
 “Ook die hebben zich aan de Mededingingswet te houden. Uiteraard houden wij ook de zorgverzekeraars in de gaten, maar we doen nooit mededelingen of we wel of geen onderzoek doen.”

Hoe kan de NMa controleren of er sprake is van prijsafspraken?

“Belangrijk zijn tips en signalen, hetzij van consumenten of uit de media, hetzij vanuit de beroepsgroep zelf. Als er sprake is van oneerlijke concurrentie hebben collega's daar al snel last van. We hebben de bevoegdheid om de administraties op te vragen of – al dan niet onaangekondigd als er een aanleiding is – een bedrijfsbezoek af te leggen. Er is een wettelijke medewerkingsplicht. Soms vraagt een van de partners bij prijsafspraken of van een kartel bij ons clementie voor zijn gedrag aan. Die wil dan schoon schip maken. De eerste die zich meldt, kan een verlaging van de boete bereiken van honderd procent als hij voldoende informatie bij ons op tafel legt om er een zaak van te kunnen maken. De tweede en derde die zich melden kunnen korting op de boete krijgen, mits ze additionele informatie verstrekken om het onderzoek rond te krijgen.”

Wat zijn bij overtreding de sancties?

“Meestal boetes, maar er kan ook een last onder dwangsom worden opgelegd om bepaalde maatregelen te treffen. De hoogte van een boete hangt af van de besmette omzet, de ernst en de duur van de overtreding. Het plafond van een boete ligt bij tien procent van de totale jaaromzet van de betrokken onderneming. We kunnen ook individuen beboeten met een maximum van 450.000 euro voor het persoonlijk leiding geven aan de overtreding, bijvoorbeeld de leiding aan een kartel. Maar een onderneming mag als gevolg van onze boete niet failliet gaan. Het moet wel proportioneel blijven. Maar het zijn stevige boetes.”

Hebt u eind december al signalen dat het niet goed zou gaan in de tandheelkunde?

“Ook daar ga ik maar geen mededelingen over doen.”

In 2003 interviewde ik u toen u directeur was van het Centraal Planbureau. Toen gaf u aan dat toetreding, transparantie en toezicht sleutelwoorden zijn voor een nieuw zorgstelsel. Gelden die begrippen ook voor vrije tarieven in de mondzorg?

“Ik voel me nog steeds thuis bij die uitspraken. Het is belangrijk dat nieuwe tandartsen kunnen toetreden en dat de zittende tandartsen de druk voelen van concurrentie. Als er geen toetreding mogelijk is, worden zittende partijen misschien niet meer uitgedaagd om te innoveren, om scherp naar productiviteit te kijken, efficiënter te werken en kwaliteitsverbeteringen door te voeren. Toetreding

van een nieuwe tandarts in de stad of in het dorp kan daar een enorme impuls aan geven als die het op een andere vernieuwende manier aanpakt en daar klanten mee trekt. Dan worden de anderen ook gedwongen om iets te gaan doen. Dat is precies wat we willen. Concurrentie leidt tot vernieuwing, kwaliteitsverbetering en kostenverlaging. Alles wat toetreding onnodig belemmert, zien wij al gauw als mededingingsbeperkend. Dat zijn bijvoorbeeld afspraken tussen tandartsen om klanten te verdelen of een nieuwe tandarts buiten waarnemingsregelingen te houden. Dat is uit den boze. Verder is het van belang dat prijzen transparant zijn en bekend worden gemaakt in de wachtkamer of op websites. Transparantie van kwaliteit is veel lastiger. Ik denk dat de brancheverenigingen enorm zouden kunnen helpen om indicatoren over de kwaliteit van behandelingen te ontwikkelen en die te communiceren.”

Is de numerus fixus voor studenten tandheelkunde ook niet concurrentiebeperkend?

“Er zitten verschillende kanten aan. Het opleiden van tandartsen is erg duur. Er is ook geen maatschappelijk belang mee gediend om iedereen die zich aanmeldt maar blind die opleiding te laten volgen, om dan na tien jaar te constateren dat je te veel tandartsen hebt waarvan een deel geen empuoi zal kunnen vinden in de branche. Dat is ook niet de bedoeling. Tegelijkertijd zijn nieuwe toetreders belangrijk om de concurrentiedruk op de markt houden. Dat is een lastige balans. Bij onderwijsbeleid spelen wij op dit moment geen rol.”

Moeten tandartsen bang zijn voor de NMa?

“Angst is een slechte raadgever. Je moet vanuit eigen kracht redeneren. Samenwerking tussen tandartsen die kwaliteit ten goede komt is prima. Ook zijn er initiatieven mogelijk voor efficiënte inkoop of facturering. Maar onze wenkbrauwen gaan omhoog zodra het gaat om marktverdeling, afschermen van nieuwe toetreders en alles wat riekt naar prijsafstemming en –afspraken.”

Gezamenlijk inkopen mag wel? Bijvoorbeeld tien tandartsen die bij een depot inkopen?

“Ja, dat mag wel. Dan kun je vaak een vuist maken naar een leverancier en een zekere collectiviteitskorting bedingen. Daar is niks mee, zeker niet als dat ook in het voordeel is van de patiënt. Het komt weer op een hellend vlak als je door gezamenlijke inkoop voor een belangrijk deel je verkoopprijs kunt bepalen of gaat coördineren. Ons doel is dat de consument goed bediend wordt met een goede kwaliteit tegen een lage prijs. Alles wat daaraan bijdraagt, is niet gauw verkeerd. Prijsafspraken of marktverdeling zijn er meestal niet op gericht om prijzen laag te houden of om klanten beter te bedienen.”

Reinier van de Vrie ■