

Najaarsvergadering 2007

Materialen en medicijnen
doing science of doing business



Nederlandsch Tandheelkundig Genootschap



Nederlandsch Tandheelkundig Genootschap

Vrijdag 26 oktober 2007

Tweehonderdachtenzeventigste ledenvergadering

Bestuur Nederlandsch Tandheelkundig Genootschap

Mw. K.B. Wabeke, voorzitter

A.J. Feilzer, vice-voorzitter

J.D. Scholtanus, 1e secretaris

Mw. D.L.M. Broers, 2e secretaris

J.H.G. Poorterman, penningmeester

Najaarsvergadering 2007

Materialen en medicijnen doing science of doing business



Nederlandsch **Tandheelkundig** Genootschap

Tweehonderdachtenzeventigste ledenvergadering

Voorjaarsvergadering 2008

Datum: donderdag 27 maart

Locatie: wordt nader bekend gemaakt

Thema: "Minimaal invasief versus (de zin en onzin) van
total make-over"

Vrijdag 26 oktober 2007

In de Driehoek (Gertrudiskapel)

Willemsplantsoen 1c

3511 LA Utrecht

<http://www.indedriehoek.nl/routewijzer.html>

AGENDA

Ochtendprogramma

- 09.30 Ontvangst met koffie en thee
10.00 Huishoudelijke vergadering
10.45 Inleiding
Dr. K.B. Wabeke, dagvoorzitter
11.00 Opkomst en ondergang van tandheelkundige materialen
H.M. den Boer, directeur Cavex Holland BV en Heraeus Kulzer Benelux BV en oud voorzitter Indent, de vereniging van Nederlandse fabrikanten
11.35 Discussie
11.45 Nieuwe materialen, bewezen nut of bluf?
E. Kolsteeg, secretaris van de VGT, Vereniging van Groothandelaren in de Tandheelkundige branche
12.20 Discussie
12.30 Lunch

Middagprogramma

- 13.30 Filmfragment(en) uit Big Night
13.40 Duopresentatie: Een kijkje in een andere keuken: de wereld van genees- en hulpmiddelen
Prof. Mr. M.D.B. Schutjens, bijzonder hoogleraar farmaceutisch recht en adviseur Schutjens & De Bruin
Mr. M.E. de Bruin, adviseur Schutjens & De Bruin
15.00 Discussie
15.10 Pauze met koffie en thee
15.40 Wat is goed dentaal gedrag?
Mr. T. Prent, tandarts-jurist
16.00 Forum presentatie
16.40 Afsluiting
16.50 Borrel

Inleiding

Dr. K.B. Wabeke, dagvoorzitter

Geneesmiddelen zijn van grote betekenis voor de gezondheid van veel patiënten met acute en chronische ziekten, voor een aantal ziekten zelfs van levensbelang.

De farmaceutische industrie staat de afgelopen jaren in toenemende mate aan kritiek bloot.

Daaraan hebben bijgedragen: onvoldoende innovatie, beschuldigingen van het achterhouden van negatieve onderzoeksresultaten, agressieve verkoopmethodieken en de hoge geneesmiddelenprijzen.

Het Geneesmiddelenbulletin besteedde in 2006 veel aandacht aan deze onderwerpen met een Symposium en bracht nadien een speciaal symposium nummer uit. Dit vormde samen met vele berichten in diverse media de aanleiding voor deze dag.

Centraal staat vandaag de eeuwige spagaat, waar alle partijen met regelmaat zich in bevinden op de weg van wieg tot wasdom van een geneesmiddel. Maar niet alleen van een geneesmiddel. Ook bij het ontwikkelen van medische hulpmiddelen speelt dit.

En zou het eveneens gelden voor de dentale wereld?

We hebben uit alle drie de werelden sprekers bereid gevonden ons iets te vertellen over promotionele activiteiten in de dentale en farmaceutische industrie.

En in de middag kunt u zelf uw mening kenbaar maken over een aantal stellingen die zij u zullen presenteren.

Opkomst en ondergang van tandheelkundige materialen

H.M. den Boer, directeur Cavex Holland BV en Heraeus Kulzer Benelux BV en oud voorzitter Indent, de vereniging van Nederlandse dentale fabrikanten

Curriculum Vitae

Hans Maarten den Boer is directeur van Cavex Holland BV, Heraeus Kulzer Benelux BV en oud voorzitter van de Indent, de vereniging van Nederlandse dentale fabrikanten.

Samenvatting

Wat beweegt de fabrikant toch om, in een overvolle markt, steeds maar weer met nieuwe producten op de markt te komen?

Hoe verloopt de levenscyclus van een product en welke voorwaarden zijn van belang om dat product ook succesvol op de markt te zetten?

Aan de hand van een theoretische onderbouwing van een aantal marketingprincipes zal Hans Maarten den Boer dit aan de hand van diverse dentale praktijkvoorbeelden, deels op basis van de Cavex ervaring, toelichten.

U krijgt een kijkje achter de schermen van een tandheelkundige fabrikant; waarom wijzigt hij bepaalde producten en wat is zijn motivatie om uiteindelijk met een nieuw product op de markt te komen. De hamvraag is of de als innovatie gebrachte materialen ook als zodanig door de gebruikers worden ervaren.

Welke factoren hebben uiteindelijk een invloed op het succes van deze nieuwe producten en hoe kun je dit beïnvloeden? Uiteindelijk zal er ingegaan worden op een aantal succesvolle introducties en een aantal missers. Daarnaast wordt er kort een blik geworpen op de innovaties die u in de toekomst mag verwachten van de dentale fabrikanten.

Aan u om te bepalen of er iets nieuws onder de zon is!

Nieuwe materialen, bewezen nut of bluf?

E. Kolsteeg, secretaris van de VGT, Vereniging van Groothandelaren in de Tandheelkundige branche

Curriculum Vitae

Na de oproep voor militaire dienst in 1975 vervulde Ed Kolsteeg zijn dienstplicht in de functie van tandarts-assistent 'aan de stoel' binnen de Militair Geneeskundige Dienst, na een intensieve cursus van 4 maanden.

Na het vervullen van de dienstplicht konden de daar opgedane ervaringen goed gebruikt worden in dienst van een dentale groothandel. Na een aantal omzwervingen in de commerciële zijde van de tandheelkundige branche heeft hij uiteindelijk in 1990 het dagelijks beheer van de 'Nederlandse Vereniging van Groothandelaren in de Tandheelkundige branche' oftewel de VGT op zich geno-

men. Onlangs werden op uitnodiging van één van de leden een paar voordrachten gegeven over desinfecteren, praktijkhygiëne, veiligheidsinformatiebladen en legionella aan een 40-tal assistentes werkzaam bij defensie. Daarmee was de cirkel weer rond.

Samenvatting

Fabrikanten van dentale producten (en apparatuur) geven wereldwijd jaarlijks zeer grote bedragen uit in de ontwikkeling van nieuwe producten, apparaten of technieken.

Om de potentiële eindgebruiker te bereiken én de distributie van al deze nouveautés te verzorgen wordt de volgende schakel in de keten ingezet: de dentale groothandel.

Maar.. zit men daar wel op al die nieuwe ontwikkelingen te wachten? Sluit de wens van de fabrikant wel aan bij de vraag van de markt en hoe ga je daar als 'tussenschakel' mee om?

Voordat de groothandel op haar beurt tijd en geld in deze 'nieuwttjes' investeert volgen er eerst een reeks van toetsingen en beoordelingen.

Ed Kolsteeg sluit met zijn voordracht aan op die van de heer Hans Maarten den Boer en geeft u een kijkje achter de schermen waarom sommige producten bij voorbaat niet door de ballotage heen komen, waarom 'bestsellers' na een paar maanden weer waren verdwenen en waarom ogenschijnlijk 'kansloze' producten nu door vrijwel iedere tandarts gebruikt worden.

Een kijkje in een andere keuken: de wereld van genees- en hulpmiddelen

Prof. Mr. M.D.B. Schutjens, bijzonder hoogleraar farmaceutisch recht en adviseur Schutjens & De Bruin
Mr. M.E. de Bruin, adviseur Schutjens & De Bruin

Curriculum vitae

Marie-Hélène Schutjens is jurist, gespecialiseerd op het gebied van het gezondheidsrecht, in het bijzonder het farmaceutisch recht. In de wetenschap, de advocatuur en in de brancheorganisatie van de farmaceutische industrie heeft zij gedurende 20 jaar brede kennis en ervaring opgedaan. Zij is thans als bijzonder hoogleraar

Farmaceutisch Recht in deeltijd verbonden aan de Faculteit Farmaceutische Wetenschappen van de Universiteit Utrecht, waar zij in multidisciplinair verband onderwijs verzorgt en bijdraagt aan diverse projecten. Marie-Hélène heeft vele publicaties in nationale en internationale tijdschriften op haar naam staan.

Mirjam de Bruin is jurist, gespecialiseerd op het terrein van de gezondheidszorg en zorgverzekeringen. Zij heeft twintig jaar ervaring met juridische en strategische advisering en ondersteuning van (koepels van) beroepsbeoefenaren, farmaceutische bedrijven, fabrikanten en leveranciers van medische hulpmiddelen, diagnostica-industrie, ziekenhuizen en patiëntenorganisaties. Mirjam is betrokken geweest bij de totstandkoming en implementatie van verschillende vormen van zelfregulering, onder meer op het terrein van geneesmiddelenreclame. Daarnaast treedt zij op als onderhandelaar, met name in de richting van zorgverzekeraars.

Marie-Hélène en Mirjam werken samen onder de naam Schutjens & De Bruin als adviseur op diverse terreinen van de gezondheidszorg.

Samenvatting

Er zijn veel producten die in de gezondheidszorg worden toegepast, en die leiden tot gezondheidswinst. Bovendien valt aan de gezondheid van mensen en dus ook de producten die daarbij worden gebruikt, geld te verdienen. Dit geldt niet alleen voor behandelaars en zorgverleners die bij het directe zorgproces betrokken zijn; hele bedrijfstakken verdienen geld - en maken winst - met zorgproducten. Winst voor meerdere partijen dus, en een argeloze toeschouwer zou gemakkelijk tot de conclusie kunnen komen dat de ontwikkeling, marketing en voorgeschreven/toegepast krijgen van bijvoorbeeld genees- en hulpmiddelen een fluitje van een cent is.

Niets is minder waar. In de duo presentatie van Mirjam de Bruin en Marie-Hélène Schutjens wordt ingegaan op de verschillende stadia waar genees- en hulpmiddelen doorheen moeten alvorens zij door de patiënt kunnen worden gebruikt. Daarbij zijn op sommige terreinen duidelijke parallellen tussen genees- en hulpmiddelen te trekken. Aan de andere kant zijn er tussen de wereld van

de farmacie enerzijds en die van de medisch hulpmiddelen anderzijds op bepaalde punten wezenlijke verschillen. Voor de dentale wereld is de grootste uitdaging met name of er lessen te leren zijn uit de ervaringen van anderen. Thema's die in de presentatie aan de orde komen zijn onder meer:

- Van briljant idee tot product: welke eisen worden gesteld aan genees- en hulpmiddelen alvorens ze op de markt kunnen komen?
- Belangen van tussenschakels: welke invloed heeft het distributiekanaal op het gebruik van producten?
- Financiële aspecten: prijzen en vergoedingen: zijn het de overheid en zorgverzekeraars die bepalen wat iets mag kosten of heeft de rest van het veld daar ook nog wat over te zeggen?
- Marketing en reclame in de gezondheidszorg; moeten we bang zijn voor ongewenste beïnvloeding van artsen/behandelaars door de industrie en hoe zit het verder met belangenverstrengeling?
- Wat is de rol van de arts/behandelaar: prooi, pion of partner?

Wat is goed dentaal gedrag?

Mr. T. Prent, lid NTG en tandarts-jurist

Curriculum vitae en samenvatting

Ach ja: een CV!?! Die bespaar ik u. Laat ik u liever eens voorleggen wat ik heb opgestoken van mijn professionele CV.

Verbazing:

Verbazing over het feit dat onze Nederlandse beroepsgroep zoveel moeite heeft haar werk te tonen aan vrienden, vijanden en andere bekenden. Waarom zoveel moeite met visitatie vraag ik me af. Gans onwetenschappelijk onderzoek in eigen praktijk - ruim 40% hoogopgeleide buitenlandse expats - leert mij dat wij Hollandse boorders en tandvleesverbeteraars de vergelijking met buitenlandse boorders en tandvleesverbeteraars met glans kunnen doorstaan.

Verwondering:

Verwondering dat het ons – mijzelf in het bijzonder – zoveel moeite kost om disfunctionerende bevriende collega's aan te spreken. En daarmee gewoon te helpen en bij te sturen. Oftewel de vraag dient zich aan: hoezo vrienden??

Ergernis:

Het ex cathedra roepen dat men zijn vak – dat geldt zowel voor sommige hooggeleerden als ook voor sommige algemeen practici - zo goed beheerst, het ontbreken van elke twijfel, het komt mij teveel voor...

Tevredenheid:

Over de weliswaar onhandige maar wel duidelijk ingeslagen weg tot het opleiden van wetenschappelijk geschoolde tandartsen. Onhandig omdat de mankracht planning waarbij en waardoor anderen - als daar zijn de borende preventie assistenten - de meer ambachtelijke taken voor hun rekening nemen, uit de pas loopt met het aanbod aan dit soort ambachtelijke hulpkrachten.

Gelukkig:

Gelukkig omdat ik uit eigen waarneming merk dat vele van de meer wetenschappelijk opgeleide jonge honden gezegend zijn met twijfel, wetenschappelijke twijfel wel te verstaan. Dat deze zelfde jeugdige honden, natuurlijk de juffershonden niet te vergeten het inmiddels vanzelfsprekend vinden hun hele professionele leven bijgeschoold te gaan worden.

Hoopvol:

Hoopvol omdat ik als nog behorende tot de oude ambachtslieden, mogelijkheden zie nog tot mijn 70ste door te werken en bij te leren. Immers het aanbod aan nascholing is schier oneindig en hoe ouder je bent hoe harder je moet trainen om een beetje bij te blijven.

Verward:

Verward omdat ik hier het standpunt van de NMT over het onderwerp van vandaag moet verwoorden terwijl ik niet helemaal zeker weet of dat standpunt wel het mijne is!

HUISHOUDELIJKE VERGADERING

1. Opening
2. Ingekomen stukken en mededelingen
3. Notulen van de 277-ste ledenvergadering (bijlage I)
4. Installatie van nieuwe leden
5. Begroting 2008 (bijlage II*) en vaststelling van de contributie voor 2008
6. Bestuursverkiezing**
7. Aankondiging voorjaarsvergadering 2008
8. Rondvraag
9. Sluiting

* Deze begroting is gebaseerd op een jaarcontributie van € 90. Leden van 65 jaar en ouder kunnen volstaan met de helft van dit bedrag.

** In de voorjaarsvergadering zullen Kya Wabeke, voorzitter, en Jan Poorterman, penningmeester, aftreden als bestuurslid. Albert-Feilzer, nu vice-voorzitter, is bereid de functie van voorzitter te gaan vervullen. Als nieuwe bestuursleden worden voorgesteld: Wolter Brands in de functie van vice-voorzitter en Corrie Jongbloed in de functie van penningmeester.