

REDACTIONEEL GEDEELTE.

HONORARIA

In het Juninummer van dit Tijdschrift vindt men onder de overdenkingen van Collega Stehouwer er ook eenigen, die betrekking hebben op de tandheekkundige honoraria.

Hij zegt nl. (blz. 451 e. v.):

1. „Tandheekkundige prijsopdriving is even dwaas als de te hooge broodprijzen van de bakkers.”

2. „De prijsopdriver is geen slecht mensch, maar 'n slecht tandarts.”

3. „Hij *drijft* letterlijk de „kleine luyden” (die drijfverij gewend zijn) naar den onbevoegden ‚werkman’ en is daarbij — uiteraard — vaak diens onverzoenlijke vijand.”

4. „De hooge prijzen die vèr boven 't minimum gaan, zijn evenmin ‚ethisch’ als die er onder blijven; zij zijn slechts 'n ‚hóogere’ reclame.”

5. „Wat is honorarium? 'n Betaling van werkzaamheden. Maar wat te zeggen van 'n honorarium dat de waarde van tijd en werk ver achter zich laat? 'n Nette manier van diefstal en daarom hóogst ethisch.”

6. „Prijsoopdriving is speculatie op de stabiliteit der moeizaam verkregen populariteit eener tandheekkunst, die tegen matige vergoeding goed beoefend wordt.”

7. „De hooge prijzen van de groote stad — ook groot-chirurgisch — wekken allerminst de afgunst, maar slechts de afkeer van de provincie.”

8. „Medelijden wekt de piepjonge en van alle ervaring nog verstoken collega, die met en dóór zijn ongemotiveerde prijzen zijn bèste dagen in betrekkelijke ledigheid slijt.”

Zie hier de gecomprimeerde wijsheid die Stehouwer over dit onderwerp zijn lezers te overdenken geeft.

Wij hebben er over gedacht en zijn van meening dat het gemakkelijker is iets neer te schrijven, dan het te bewijzen,

reden waarom wij dan ook tegen dezen vorm van gedachte uiting bezwaar maakten.

Wij zouden geneigd zijn hiervan te zeggen: zooveel beweringen, zooveel onjuistheden! En achten het daarom gewenscht er eenige woorden aan te wijden.

Ad. 1. Natuurlijk is tandheelkundige prijsopdriving dwaas. Waar heeft Stehouwer die echter in ons land kunnen constateeren? Want wanneer hij vergelijkingen treft met de bakkers, bedoelt hij dus „georganiseerde” prijsopdriving.

Welke tandheelkundige organisatie heeft zich daaraan schuldig gemaakt?

Ad. 2. Dit moet onjuist zijn want een enkel individu kan geen prijsopdriver zijn.

En van een combinatie is ons vooralsnog niets bekend.

Dit geldt dus ook voor 3.

Ad. 4. De hooge prijzen zijn niet ethisch als zij ver boven het minimum gaan.

Eilieve, zou Stehouwer ons kunnen meedeelen wat dat minimum dan is? Wij hebben juist vaak de klacht vernomen dat een dergelijk minimum niet bestaat en men er dus moeilijk onder of boven kan blijven.

Ad. 5. Een honorarium voor knoeiwerk is altijd diefstal, omdat eerder het slachtoffer schadeloosstelling toekomt. De grootte daarvan speelt dus slechts een ondergeschikte rol.

Ad. 6. Aangezien ook hier — naar men mag aannemen — meer dan een losse bewering is bedoeld, mag worden verlangd dat die prijsopdriverij eerst worde bewezen.

Ad. 7. Dat de provincie afkeer heeft van de prijzen van de groote stad is prachtig. Want anders zouden ze allemaal naar de groote stad willen, en waar bleef dan en de stad en de provincie?

Maar ook hier zouden wij gaarne nader worden ingelicht. Wij meenen te weten dat de prijzen in een groote stad vrij veel uiteen kunnen loopen en dat de „provinciaal” dus in vele gevallen in de groote stad niet duurder uit zal zijn dan in zijn woonplaats.

Ad. 8. Hier deelen wij het medelijden van den schrijver. Maar welke jonge collega zal zoo dwaas zijn en zal zich — afgescheiden daarvan — die luxe kunnen veroorloven?

Concludeerende zijn wij van meening dat er van de „prijz”-overdenkingen van den inzender niet veel overblijft. Wat jammer is, want de kwestie is een overdenking alleszins waard, omdat er op het terrein der tandheelkundige honoraria een chaos heerscht, die binnen niet te langen tijd aanleiding zal moeten geven tot onaangenaamheden. In den loop der jaren is dit onderwerp meerdere malen ter sprake gekomen, in Rotterdam bijvoorbeeld is door de locale organisatie een tarief vastgesteld; de Vereeniging van Ned. Tandartsen heeft — jaren geleden — een gemiddeld tarief van en voor hare leden opgemaakt.

Maar er zijn hevige bestrijders van een tarief. Zij meenen dat een tarief per verrichting niet mogelijk is en de tandheelkunde zou verlagen. En zij wezen argumenten aan, die heel sterk zijn en de anderen weer doen twijfelen. Met het gewone gevolg, dat er dus niets gedaan wordt. En dat is langen tijd goed gegaan, al moesten dan ook de pas gevestigden maar zien dat ze met schade en schande wijs werden.

Nu echter veranderen de tijden en het zal dus noodig worden dat wij met hen veranderen, nu wij de tijden niet kunnen dwingen.

Ondanks het zoogenaamde tekort aan tandartsen, is er in de laatste jaren een dusdanige aanwas gekomen dat deze zich op meer dan één wijze doet gevoelen. Primo, omdat verschillende van de pas aangekomenen niet meer weten waar naar toe en dan — zwak ter been — in de armen vallen van een techniker, of ook doordat ouderen de concurrentie beginnen te bemerken en met wanhoopspogingen, als de oprichting van klinieken en het werken met circulaires de goe-gemeente trachten te lokken.

Doordat de beide soorten niet tot de besten zullen behoorren, raakt op deze wijze de „goedkoope hulp” in bedenkelijke handen, tot schade van de patiënten en van de tandheelkunde.

En doordat het publiek van de honoraria der tandartsen geen notie heeft wordt het veel gemakkelijker het slachtoffer van deze truc dan anders het geval zou zijn.

En nu is er dunkt ons maar één oplossing en die is dat de tandheerkundige organisaties deze kwestie zoo snel mogelijk zèlf ter hand nemen.

Door het vaststellen van een *minimum* tarief, dat *uitsluitend* voor hare leden bestemd is, kan zij den collega's een leidraad geven bij het vaststellen hunner tarieven. Hier kunnen zij — n'en déplaise Stehouwer — zooveel boven gaan als zij verkiezen, omdat de wet van vraag en aanbod excessen op de meest normale wijze tegenhoudt, *zij zullen er echter niet onder mogen gaan!*

Dat wil dus zeggen dat degene die meent te moeten werken beneden de tarieven die de groote meerderheid — zeg drierivierde of desnoods meer — als minimum beschouwt, niet geduld kan worden in een tandheerkundige vereeniging, om de eenvoudige reden dat er anders in afzienbaren tijd een concurrentiestrijd zou ontstaan, die het aanzien van den tandheerkundigen stand tot het peil van voor een halve eeuw zou terugbrengen!

Nu blijft dus over de mogelijkheid dat deze tarieven voor minvermogenden, die niet in een fonds thuis hooren te hoog zouden zijn, en men zodoende de wachtkamers der onbevoegden zou blijven vullen.

Ook dit kan alleen door de Vereenigingen worden verholpen en wel door het stichten van inrichtingen waar deze menschen *goed* en *goedkoop* worden behandeld door de leden der Vereeniging en waar in de allereerste plaats voor weinig geld prothesen worden gemaakt.

Op deze wijze kan men in een jaar tijds de onbevoegde uitoefening beter uitroeien, dan in 25 jaar met de beste wetgeving mogelijk is.

En alleen een vereeniging — waar dus alle persoonlijke reclame is uitgesloten en die geen finantieel voordeel nastreeft — is in staat dit te doen en kan in weinig tijd door

beter werk en lage prijzen, de kwakzalvers volkomen vernietigen.

Tevens zullen dergelijke inrichtingen de gelegenheid tot werk geven aan diegenen, die anders onderling een doodende tariefloorlog zouden moeten voeren; doodend voor het aanzien der professie, niet minder doodend voor zichzelf.

Wij gelooven dat thans het aangewezen oogenblik is om dergelijke plannen te volvoeren; wacht men daarmede tot de misstanden nog duidelijker aan het licht zijn getreden, dan zal het naar wij vreezen — te laat zijn!

N.