



Organisatie van
Nederlandse
Tandprotheticci

Nieuwsbrief van de Organisatie van Nederlandse Tandprotheticci (ONT)

Dental revu

De praktijk van... Kim Horsmans

Van student tot docent

Kim Horsmans beleeft bepaald geen saaie zomer. Ze behaalde haar diploma tandprothetiek, opent deze maand een praktijk én debuteert als docent.

“Ik kom vers van de opleiding af. Vanuit mijn ervaringen als student hoop ik iets te kunnen toevoegen.”

De ONT daar wil je bij zijn!

Niet zo lang geleden hebben het bestuur en directie van het ONT een enquête uitgezet onder de leden. Meer dan 100 leden hebben de moeite genomen om deze in te vullen en hiermee richting kunnen geven aan het te voeren beleid in de toekomst. Dank daarvoor! Binnenkort zullen we de resultaten met jullie delen en de plannen delen over wat wij daar als bestuur mee zouden willen doen. Een tipje van de sluier licht ik graag op ...

De leden geven hoge rapportcijfers aan de ONT en hoe we als vereniging georganiseerd zijn, hoe we met elkaar lastige dossiers oppakken en de belangen van tandprotheticci behartigen. Dat is mooi, maar nog mooier is dat het bij jullie borrelt en bruist van de ideeën over de toekomst van ons vak. Jullie hebben ons veel input gegeven en juist omdat er zo veel opvattingen zijn, gaan we daar met elkaar over in gesprek.

Als lid van het ONT heb je het recht om mee te denken, mee te praten en mee te beslissen over de koers van de vereniging. Maak daar ook volop gebruik van! Laat de ONT niet een 'ver van je bed show' zijn, maar doe vooral je voordeel met het lidmaatschap.

Vanwege de Coronacrisis hebben we de afgelopen periode helaas al meerdere ledenvergaderingen op een alternatieve manier moeten houden. En hoewel digitaal soms ook wel zijn voordelen heeft, was één van de uitkomsten van de enquête dat er bij jullie gelukkig heel veel behoefte bestaat om elkaar weer gewoon te zien. Jullie mogen gerust weten dat dat geheel wederzijds is.

Hopelijk kunnen we elkaar binnenkort gewoon weer eens ouderwets ONTmoeten ;-). Tot snel!

Rob van Straten,
Vice-voorzitter ONT



Toen Kim Horsmans dit jaar een vacaturetekst voor docent tandtechnisch vakmanschap zag op LinkedIn, aarzelde ze geen moment. De 32-jarige zocht meteen contact met Annette Schenk, opleidingsmanager Tandprothetiek.

“Het leek me leuk en interessant. Ik denk dat je als docent niet alleen anderen iets kunt bijbrengen, maar ook zelf een betere beroepsbeoefenaar kunt worden. Door het contact met studenten ga je soms anders over iets denken. Voordat ik met Annette belde, twijfelde ik nog: zou de opleiding een docent willen die nog maar pas is afgestudeerd? Ten tijde van de vacaturetekst had ik het diploma zelfs nog niet. Maar ik was van harte welkom, zei Annette gelukkig. De afspraak is dat ik voorlopig twee blokken als docent aan de slag ga. Samen met mijn privé- en zakelijke partner, tevens vierdejaarsstudent tandprothetiek, rijd ik elke zaterdagochtend van mijn woonplaats Heerlen naar Utrecht.”



dit zie ik niet als mijn toekomst. Eerst deed ik oriëntaalse talen en communicatie, met het accent op Chinees. Daarna volgden de lerarenopleiding Engels en de hbo-

‘Nu is het mijn beurt een steentje bij te dragen binnen de opleiding’

Verfijnd

Horsmans werd geboren en groeide op in Heerlen. Nadat ze de havo succesvol had afgerond, brak ze drie keer een vervolopleiding af. “Telkens kreeg ik het idee: nee,

verpleegkunde. Uiteindelijk koos ik voor een oriëntatiejaar aan de Dutch HealthTec Academy (DHITA). Zo maakte ik kennis met onder meer het vak van opticien, audiicien, orthopedisch technicus, orthopedisch schoentechicus én tandtechnicus. Aan het

Jaargang 17 – Nummer 3 – september 2021

Dental revu is een uitgave van de Organisatie van Nederlandse Tandprotheticci (ONT) en verschijnt vier keer per jaar. De kosten voor een advertentie bedragen € 250,- voor een kwart pagina, € 500,- voor een halve pagina en € 750,- voor een hele pagina.

Eindredactie | Gerben Stolk / PlumaTekst, freelance journalist

Hoofredactie | Marnix de Romph, voorzitter ONT

Redactieadres | ook voor de digitale nieuwsbrief
Organisatie van Nederlandse Tandprotheticci
Postbus 1312, 2130 EK Hoofddorp
Telefoon: 023-7200444
Email: info@ont.nl
Internet: www.kunstgebit.nl / www.ont.nl

DTP en Productie | Mail Succes, Gouderak

Copyright | Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd of openbaar gemaakt in enige vorm of op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van het bestuur van de Organisatie van Nederlandse Tandprotheticci.

eind van het jaar stond ik in dubio: zou ik de opleiding tot orthopedisch schoentechnicus of tandtechnicus volgen? Tandtechniek kreeg de voorkeur, omdat het werk verfijnder is dan orthopedische schoentechniek, waar je vaak met – grotere – machines te maken hebt. Zo kwam ik terecht bij de DHTA-opleiding tandtechniek, waar ik kon instromen in het tweede jaar. Als kind was ik al veel met mijn handen bezig. Ik knutselde en tekende graag, vooral portretten.”

Hoger niveau

Gedurende de DHTA-jaren en ook nog tijdens de eerste helft van de daaropvolgende opleiding tandprothetiek deed Horsmans praktijkervaring op als medewerker van twee tandtechnische laboratoria in Maastricht. “Op een gegeven moment was ik klinisch prothesetechnicus. Namens de laatste werkgever werd ik in die rol ook gedetacheerd aan tandartspraktijken. Maar ik merkte gaandeweg dat ik een hoger niveau wilde bereiken met mijn kennis en kunde. Daarom ben ik in 2017 begonnen aan de opleiding tot tandprotheticus.”

Psychogeriatrische cliënten

Eind 2018 ruilde Horsmans het werknemerschap in voor een bestaan als zzp'er. “Mijn grootste opdrachtgever was Fresh Unieke Mondzorg. Ik kwam vooral terecht in verpleeghuizen in Noord-Brabant en Limburg. Ik vind de tandprothetiek in deze setting

extra interessant en uitdagend. Zeker vier op de vijf cliënten in de verpleeghuizen zijn psychogeriatrisch. Hoe kun je hen bewegen te doen wat jij wilt? Met sommigen is het nog mogelijk een gesprek aan te knopen. Dan vraag ik bijvoorbeeld wat hun beroep was en wat ze vroeger zoal hebben meegemaakt. Zo ontstaat vaak een sfeer van rust en vertrouwen. Ik vind het werk in verpleeghuizen zó boeiend, dat ik het blijf doen nu ik een eigen praktijk heb.”

Verbouwing

Deze maand opent Horsmans die praktijk, eigendom van haar en haar partner. De naam van de zaak: Het



‘Het werk in verpleeghuizen is zó boeiend, dat ik het als praktijkhouder blijf doen’

Gebitscentrum. “We zijn gevestigd in Amby, gelegen in Maastricht-Oost. Er wonen relatief veel senioren en er waren nog geen tandprothetische praktijken. We huren een

pand dat is gelegen aan een plein met vlakbij ook een huisarts, apotheker, fysiotherapeut en winkels. In de zomer zijn we druk geweest met de verbouwing.”

‘Verrijking van mijn bestaan als persoon en professional’

‘Als je aan een ander kan uitleggen wat, hoe en waarom je iets doet, betekent het ook dat je datgene zelf beheerst. Bovendien zie ik het als een morele verantwoordelijkheid om iets terug te geven voor datgene wat mij gegund is. Daarom raad ik iedere net afgestudeerde collega aan te overwegen zich een tijdje als docent aan de opleiding te verbinden. Het docentschap is nuttig voor je eigen ontwikkeling als tandprotheticus.’

Dat zegt Mark Veenstra. De eigenaar van een tandprothetische praktijk in Emmen spreekt uit eigen ervaring. Hij had in 2008 koud zijn diploma behaald, of hij werd benaderd voor het docentschap. “Het mes bleek aan twee kanten te snijden”, vertelt hij. “Aan de ene kant kon ik een steentje bijdragen aan de opleiding. Aan de andere kant merkte ik dat ik mezelf beter leerde kennen. Je steekt veel op door les te geven. Het



docentschap betekent niet alleen een verrijking van mijn professionele bestaan, maar ook van mijn persoonlijke bestaan.”

Hij legt uit: “Als docent heb ik bijvoorbeeld een didactische leer-gang gevolgd. Je leert dan goed te kijken naar jezelf en je eigen handelen. Ben ik wel de mens en de docent die ik zeg te zijn? Hoe kom ik over op anderen?”

Veenstra maakt deel uit van het managementteam van de opleiding én hij is samen met Jim Buschman en Iris Verwaaijen klinieccoördinator voor de docenten ‘op zaal’. Hij zegt: “Mocht je het docentschap overwegen, dan is het belangrijk dat het thuisfront je steunt, want het trekt een wissel op je privéleven en zakelijk bestaan. Het docentschap is prachtig en leerzaam, maar bewaak wel de balans.”

Deze collega's zijn als docent verbonden aan de opleiding Tandprothetiek: Jim Buschman, Olaf Delwig, Henk-Jan van den Heuvel, Kim Horsmans, Jurgen de Kloet, Tessa van Pinxteren, Ferry Reijs, Hans Stoop, Marsha Titulaer, Mark Veenstra, Iris Verwaaijen, Margreet Visser, Jeroen de Vries en Hugo van Waardhuizen.

'Het docentschap geeft me energie'

"Sinds ik docent ben, levert mijn praktijk nóg mooiere producten. Dankzij de vragen van studenten heb ik geleerd op andere manieren naar mijn werk te kijken en ben ik kritischer geworden. Dat komt de kwaliteit voor de cliënt ten goede."

Aan het woord is tandprotheticus Ferry Reijs. De eigenaar van Reys Tandtechniek Hoogeveen – de naam van de zaak liet hij intact na deze te hebben overgenomen van zijn vader – is ruim vier jaar docent aan de opleiding Tandprothetiek. In de eerste drie jaar 'stond hij op zaal', begeleidde hij studenten op zaterdagen



tijdens de patiënt-behandeling. En nu rijdt hij vrijdags van Drenthe naar Utrecht om samen met Marsha Titulaer, als tandprotheticus werkzaam in zijn praktijk, tandtechniek te doceren.

Reijs vertelt: "Mark Veenstra heeft mij destijds gevraagd docent te worden. Ik stond er positief tegenover, want ik vind het leuk mensen enthousiast te maken voor ons fantastische vak en eraan bij te dragen dat de kwaliteit van de tandprothetiek in ons land hoogstaand is. Wel stelde ik twee voorwaarden. Ik wilde dat er duidelijke criterialijsten voor behandelingen waren in de opleiding én dat studenten de gelegenheid kregen kritiek te leveren op de docent. Want door kritisch te zijn op elkaar en beargumenteerd meningen uit te wisselen, kunnen we alleen maar stappen voorwaarts maken. Na bij wijze van proef een paar weken te hebben meegelopen, was ik ervan overtuigd dat binnen de opleiding aan beide voorwaarden werd voldaan."

Zijn verwachtingen zijn uitgekomen. "Het docentschap geeft me energie. Ik heb te maken met jonge mensen die leergierig zijn en tegelijkertijd mij soms iets kunnen leren omdat ze met een frisse blik naar de materie kijken. Soms concludeer ik: de student heeft gelijk, met dit nieuwe inzicht kan ik ook mijn voordeel in mijn eigen praktijk."

Wat beogen de eigenaren met Het Gebitscentrum? Welke zorg en service willen zij bieden? Horsmans: "Wat we niet willen, is productiewerk, het idee dat iets aan de lopende band gemaakt en verkocht moet worden. Wil je goede zorg leveren, dan moet je goed luisteren naar de cliënt, veel aandacht geven. Op die manier kun je tot maatwerk komen. De tijd zal leren hoeveel dagen per week we werken in de praktijk en hoeveel dagen in verpleeghuizen. Dat hangt voor een flink deel af van de aanloop in de praktijk de komende periode. Wij streven er in elk geval naar zoveel mogelijk goede reacties van cliënten te krijgen."

Juist omdat Horsmans zo hecht aan kwaliteit van tandprothetiek, stipt ze een ontwikkeling aan die haar de laatste jaren is opgevallen. "Sommige mondhygiënisten trekken in mijn ogen te gemakkelijk prothetiek naar zich toe. Denk aan drukplekjes weghalen of een reparatie of rebasing terugplaatsen. Het is belangrijk dat iedereen in de mond-zorg doet waar hij goed in is en waarvoor hij een opleiding heeft genoten. Zo komen we samen tot de beste kwaliteit voor de cliënt."

Sparren

Ondertussen gaat ze dus ook aan de slag als docent. "Ik heb goede ervaringen met de opleiding tandprothetiek. Ik heb veel geleerd, de docenten zijn prettig en de sfeer is aangenaam. Nu is het mijn beurt om een steentje bij te dragen. Elke zaterdag probeer ik samen met Mark Veenstra, Henk-Jan van den Heuvel en tandtechnicus Michel Poen tweedejaarsstudenten wijzer te maken op het vlak van tandtechnisch vakmanschap. Omdat ik zelf nog maar net de studie heb afgerond, kan ik me hopelijk goed in hen verplaatsten. Ik heb vooral zin om met de studenten te sparren en zo mogelijk nieuwe inzichten op te doen. Verder kan ik leren van de cursus didactiek die de opleiding me heeft aangeboden."

ADVERTENTIE



GEZOCHT

ERVAREN TANDPROTHETICUS

In verband met de groei van onze tandprothetische praktijk zijn wij op zoek naar een zelfstandige, ervaren tandprotheticus. Dus ben je op zoek naar een uitdagende functie met toekomst mogelijkheden, dan nodigen wij je uit om te reageren.

Onze klanten waarderen en vertrouwen al jaren op ons deskundig en eerlijk advies. Wij vinden het belangrijk dat jij ditzelfde gevoel kunt overbrengen aan onze klanten. Als collega vinden wij het uiteraard ook belangrijk dat je binnen ons team past.

WAT VRAGEN WIJ?

- sociaal vaardig en gemakkelijk in de omgang
- beheersing van de Nederlandse taal in woord en geschrift
- afgeronde opleiding Tandprothetiek
- beschikbaar voor minimaal 1 dag in de week

WAT BIEDEN WIJ?

- samenwerkingsovereenkomst in overleg
- een prettige werkomgeving en uitdagende functie binnen een enthousiast team
- een informele werksfeer met korte communicatielijnen

Heeft het je interesse gewekt? Wij horen graag van je!

TPP Zembowicz BV - Hertog Janstraat 1A - 5141 KJ WAALWIJK
0416-320452 - info@tppzembowicz.nl - www.tppzembowicz.nl

ALTIJD ESTHETISCH. ALTIJD FUNCTIONEEL.



VITAPAN EXCELL®

De prachtige esthetiek en natuurgetrouwe morfologie van de Vitapan Excell frontelementen in combinatie met de multifunctionele Vitapan Lingofom (Pre-)molaren. Voor alle gangbare occlusie-concepten.



Scan deze QR-Code om tal van interessante klinische casussen te ontdekken.
www.vita-zahnfabrik.com/EXCELLcases

Bij interesse,
neem dan contact met ons op.
Tom Behaeghel +32 (0) 473 681 024

VITA – perfect match.

VITA

Aangename kennismaking a.s.r. zorgverzekeringen

Tandprotheticici zullen van a.s.r. zorgverzekeringen (a.s.r.) het aanbod krijgen een meerjarige overeenkomst aan te gaan. Daarmee maakt de zorgverzekeraar duidelijk content te zijn over de ervaringen in dit eerste contractjaar. “Wij spreken opnieuw ons vertrouwen uit in de kwaliteit van de tandprotheticici”, zegt beleidsadviseur Walter Cambach.

Een primeur: voor het eerst begon a.s.r. vorig jaar jaar tandprothetiek en implantologie in te kopen bij tandprotheticici en tandarts-implantologen. Maar nu is al duidelijk dat de kennismaking bevalt én naar meer smaakt. Over tandprothetiek zegt Walter Cambach: “De samenwerking met zowel de beroepsbeoefenaren als de ONT is goed. Daar zijn we extra blij mee, want het spreekt voor zich dat zo’n eerste jaar best spannend is.”

Mondzorg

De historie van a.s.r. voert terug tot ruim drie eeuwen geleden, maar de basis voor het huidige bedrijf is in 2000 gelegd met de fusie van Fortis AMEV en de ASR Group. Sinds het ontstaan van ASR in 2008 kwam er ook een zorgverzekeringstak: a.s.r. zorgverzekeringen. In 2018 ging a.s.r. over tot het zelfstandig inkopen van zorg en een jaar later, in 2019, richtte de zorgverzekeraar zich ook op de mondzorg.

Cambach: “Vóór die tijd werden we weleens gebeld door een tandprotheticus die vroeg of wij tandprothetiek contracteerden. Het antwoord was dan helaas nee. Toen in 2019 uit onze eigen marktanalyse bleek dat bijna alle verzekeraars tandprothetiek en implantologie inkopen, besloot a.s.r. ook de stap te zetten. Wat betreft tandprothetiek: om onze verzekerden de beste zorgkwaliteit te geven, hebben we ons gericht tot tandprotheticici. De tandprotheticus levert dagelijks dit specifieke type zorg en is de specialist op dit gebied. Daarom hebben we in 2020 selectiecriteria opgesteld voor tandprotheticici met wie we graag een contract afsluiten. Een belangrijk criterium is dat de beroepsbeoefenaar is aangesloten bij het KRTP, het KwaliteitsRegister TandProtheticici.”

Duidelijke lijnen

Onderdeel van de voorbereiding in 2020 waren ook besprekingen met de ONT. “De ontmoetingen hebben ons geholpen”, vertelt Cambach. “We hebben goed kunnen sparren over de contouren van de contractering en inhoudelijke punten. Het is ook prettig dat er duidelijke lijnen zijn. Stel, een tandprothe-

ticus is niet tevreden of vindt dat iets voor verbetering vatbaar is. Dan komt de informatie direct bij ons terecht via de ONT of de Zorgmakelaar, het initiatief van Eldermans/Geerts Advocaten. Het is fijn dat deze lijnen er zijn.” Lachend: “Het is óók fijn dat het tot dusver niet nodig is geweest ze te benutten. Dat betekent dat de tevredenheid overheerst.” Dit bleek al in het najaar van 2020. De nieuwe editie van de Keuzehulp Tandprothetische Zorg, te vinden op www.kunstgebit.nl, wees uit dat a.s.r. met 4,25 sterren de hoogste beoordeling had op het gebied van tandprothetische zorg voor haar verzekerden. De score wordt bepaald door het perspectief van klanten op de thema’s keuzevrijheid, administratieve belasting, vergoedingen in bijzondere situaties, klanttevredenheid, informatievoorziening en kwaliteit. Cambach: “We waren blij dat de inhoud van de contracten voor 2021 en de informatievoorziening op onze website goed werden beoordeeld.”



taal paraat, maar daaruit blijkt dat de gecontracteerde tandprotheticici keurig te werk gaan volgens de contractuele afspraken.”

‘De samenwerking met de beroepsbeoefenaren en de ONT is goed’

Vertrouwen

De beleidsadviseur vertelt dat a.s.r. ook tevreden is over de samenwerking in 2021. “Voor dit eerste jaar hebben we bijna 500 tandprotheticici gecontracteerd, ruim zeventig procent van onze inkoopselectie van KRTP-geregistreerde tandprotheticici. De ONT liet ons weten dat dit een groot aantal is voor een eerste jaar zorginkoop. Op dit moment heb ik alleen de data over het eerste kwar-

De zorgverzekeraar gaat het eerste contractjaar grondig evalueren. Toch zijn de ervaringen nu al van dien aard, dat a.s.r. graag een meer structureel karakter geeft aan de samenwerking. Cambach: “Wij willen de zorginkoop van tandprothetiek en implantologie continueren. We gaan hiervoor een meerjarige overeenkomst aanbieden aan zorgverleners. Dat geeft wat rust in de markt en daar spreekt ook ons vertrouwen uit in de kwaliteit van de beroepsbeoefenaren.”

Beroepsgroep online beter op de kaart

Persoonlijker, overzichtelijker en gemakkelijker informatie tot je nemen. Dat doe je als ONT-lid met de vernieuwde versie van mijnont.nl. Achter de schermen wordt hard gewerkt aan de afronding. Mijnont.nl gaat op hetzelfde moment online als een andere verfriste en verbeterde website: ont.nl. Het streven is dat gebruikers er nog dit jaar hun voordeel mee kunnen doen.

We leven in het informatietijdperk: de hoeveelheid beschikbare gegevens was niet eerder zo groot als nu en kan bovendien sneller worden verspreid dan ooit. Dat plaatst 'zenders' voor uitdagingen. Bijvoorbeeld: bij de verspreiding van informatie nóg meer dan vroeger rekening houden met het kennisniveau en de behoeften van de doelgroep. Daarom heeft de ONT drie websites: kunstgebit.nl voor de consument, ont.nl voor stakeholders en mijnont.nl voor leden. Een andere ambitie is gegevens overzichtelijk en licht verteerbaar aan de ontvanger te serveren. Want het is prachtig dat de ONT bijvoorbeeld een lijvig rapport of een gedetailleerd wetsvoorstel online kan zetten, maar voor de lezer is het wel zo aangenaam als ook een puntige samenvatting wordt aangeboden. En wie zich vervolgens wil verdiepen in de materie, moet kunnen doorklikken naar een pagina waarop alle relevante documentatie over het betreffende thema staat.

Look & feel

Bij deze aspiraties krijgt de ONT hulp van een webbouwer: Exedo. Daniël Vreeken is mede-eigenaar en webdesigner. Hij zegt: "De ONT en Exedo werken al ruim tien jaar samen. Het is begonnen met het verversen

van de ONT-huisstijl." Twee jaar geleden zijn de partijen van start gegaan met een omvangrijk karwei: de drie websites inhoudelijk aanpassen én voorzien van een nieuwe look & feel.

Vreeken: "We zijn begonnen met de vernieuwing van kunstgebit.nl. Vorig jaar is de nieuwe site live gegaan. Er zijn nu twee routes. Consumenten kunnen nog steeds via ont.nl doorklikken naar kunstgebit.nl, maar ze komen er ook terecht als ze googelen op bijvoorbeeld 'Wat kost een nieuw kunstgebit?'"

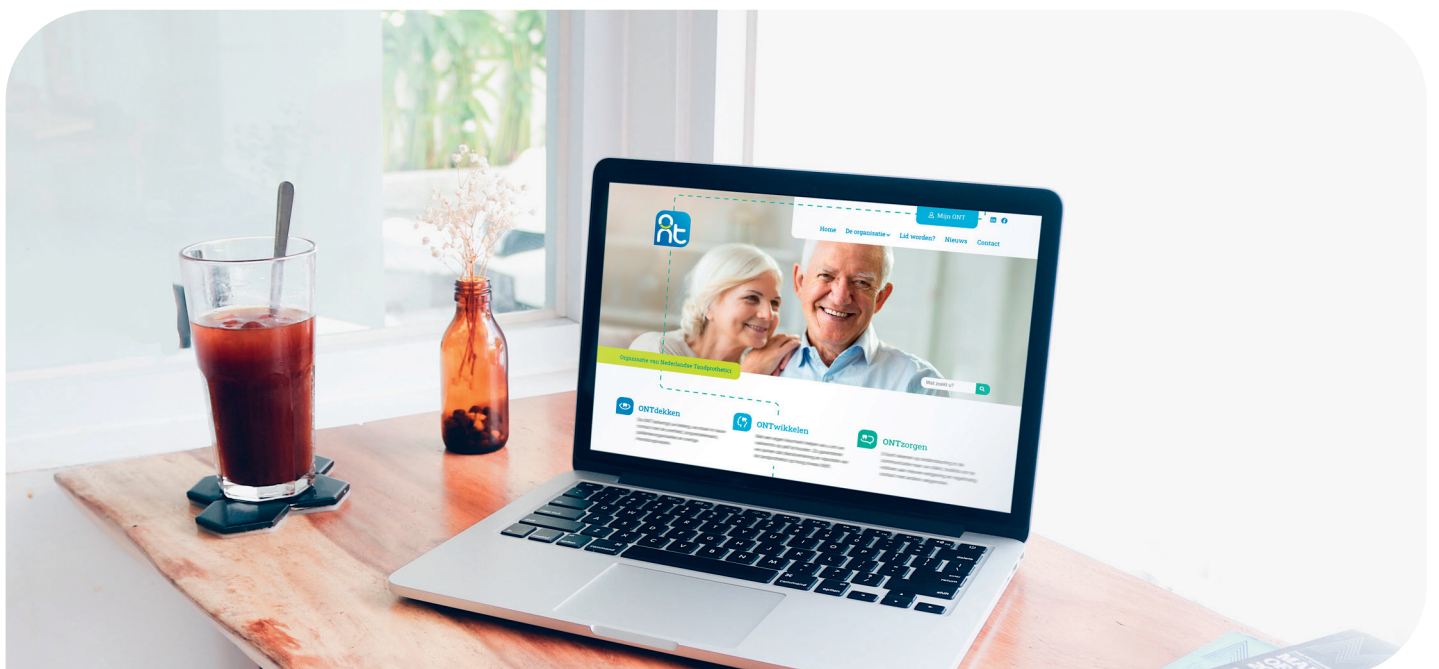
Dossiers

Coronajaar 2020 onderstreepte de noodzaak ook de twee andere websites te moderniseren. Vreeken: "Werd voorheen gemiddeld eens per week een nieuwsbericht geplaatst op de homepages, nu was dat soms wel drie keer op een dag. De hoeveelheid informatie groeide, en dat kwam het overzicht en de vindbaarheid niet altijd ten goede. De ONT en Exedo concludeerden: er moeten op ont.nl en mijnont.nl aparte pagina's komen voor specifieke onderwerpen. Een vorm van dossiervorming, bijvoorbeeld over ondersteuningsmogelijkheden ten tijde van corona."

Ont.nl is vrijwel gereed. Onder meer vertegenwoordigers van het ministerie van VWS, de NZa en andere beroepsgroepen in de mondzorg krijgen hier informatie op een aantrekkelijke manier gepresenteerd. Studenten tandprothetiek en andere niet-leden kunnen ook terecht, om zich te verdiepen in wat de ONT voor hen kan betekenen. Vreeken: "Nieuw is het drieluik ONTdekken, ONTwickelen, ONTzorgen. ONTdekken staat voor nieuwe ontwikkelingen, bijvoorbeeld nieuwe wetgeving. ONTwickelen gaat over manieren waarop de tandprotheticus zich kan verbeteren, onder meer via trainingen. Bij ONTzorgen vind je zaken die de ONT voor je kan verzorgen, zoals een cliëntinformatiepakket over de Medical Device Regulation (MDR)."

Voornaam

Ont.nl en mijnont.nl zijn gekoppeld. Daarom gaan de nieuwe versies live zodra ook mijnont.nl is gebouwd. Vreeken: "Net als de andere sites heeft mijnont.nl straks meer beeld en minder tekst. Het mooie van mijnont.nl is dat de gebruiker persoonlijk wordt benaderd. Je leest je voornaam, ziet wat voor jou de actuele en relevante ontwikkelingen zijn én hoe je bij de ONT zaken kunt aanvragen of bestellen die jou daarbij faciliteren."



Winnaars Jan Molenwijk prijs

Als studenten tandheelkunde worden geïnformeerd over het bestaan, de bevoegdheden en deskundigheid van de tandprotheticus, zijn zij eerder geneigd met onze beroepsgroep samen te werken en ook cliënten te verwijzen. Dat blijkt uit het afstudeeronderzoek van Armén Gukasian, Rubén Kingma, Jeff Liem en Ridwan Maria. De studie, onderdeel van het vierde opleidingsjaar tandprothetiek, leverde hun in juli de Jan Molenwijk prijs van de ONT op.

Wat was jullie onderzoeksvraag?

Kingma: "Het was ons opgevallen dat we in het werkveld vaak moesten uitleggen wat de tandprotheticus doet. Menige mondzorgprofessional, tandartsen bijvoorbeeld, weet dat niet of slechts deels. We wilden onderzoeken of we dit konden veranderen door ons te richten op de opleidingen tandheelkunde en een interventie onder masterstudenten toe te passen. Konden we hun kennis vergroten? En zo ja, zou dat hun keuze voor een eventueel samenwerkingsverband beïnvloeden na hun afstuderen?"

Hoe is het onderzoek verricht?

Liem: "Eerst hebben we een nulmeting gedaan om onder meer de bestaande kennis over de tandprotheticus in beeld te krijgen. Via de Rijksuniversiteit Groningen en de Radboud Universiteit in Groningen hebben 350 studenten een online enquête ontvangen. Van hen reageerden er 38. Twee weken later kregen ze weer een mailing. Die

bevatte een flyer en een tweede enquête. De flyer hebben we zelf ontwikkeld. Daarin wordt een aantal – volgens ons – belangrijke vragen gesteld én beantwoord. Bijvoorbeeld: wat zegt de Wet BIG? Of: wie heeft welke bevoegdheden? We verzochten de studenten eerst de flyer te lezen en daarna de enquête in te vullen."

Wat zijn de belangrijkste resultaten?

Gukasian: "Vijftien studenten deden mee aan de tweede enquête. Dertien zeiden er dat ze met de tandprotheticus wilden samenwerken nu ze meer van het beroep afwisten. Vooraf kenden bijvoorbeeld de meesten niet het verschil tussen een tandprotheticus, tandtechnicus en klinisch prothesetechnicus. Mogelijk komt de rol van de tandprotheticus niet of nauwelijks aan bod in de opleiding tandheelkunde. Met de flyer hebben we de kennis van studenten weten bij te spijkeren en de kans op samenwerkingsverbanden vergroot. Het was ook mooi dat onze resultaten significant waren."

Wat bevelen jullie de ONT aan op basis van jullie studie?

Maria: "Wij waren positief verrast door de onderzoeksresultaten. Met een relatief eenvoudige vragen- en antwoordlijst hebben we de bekendheid van de tandprotheticus flink weten te vergroten. Waarschijnlijk kun je met andere vormen van informatievoorziening nog meer bereiken. Zo dachten we dat het misschien wel leuk zou zijn samen bijvoorbeeld jaarlijks een gastcollege over ons onderzoek te geven aan studenten tandheelkunde. Een andere aanbeveling is dat ons onderzoek zou moeten worden herhaald, maar dan met medewerking van het Academisch Centrum Tandheelkunde Amsterdam (ACTA). Dan zou je een groter aantal respondenten en een groter bereik kunnen krijgen."

De Jan Molenwijk prijs is vernoemd naar de oprichter van de ONT.

Van links naar rechts:

- Armén Gukasian (30) werkt als zzp'er binnen verzorgingshuizen in de omgeving Rotterdam. Overweegt een eigen praktijk te openen.
- Ridwan Maria (25) is tandtechnicus en behandelaar bij Tandprothetische Praktijk Plein 53 van Radjesh Sewcharan in Rotterdam.
- Rubén Kingma (31) is chef prothetiek en behandelaar bij Tandprothetische Praktijk Volgers van Pim Volgers in Leerdam.
- Jeff Liem (56) is docent uitneembare voorzieningen aan het ACTA. Werkt via de verlengde armconstructie onder de verantwoordelijkheid van de collega-tandarts. Wil dat veranderen door het diploma tandprothetiek te behalen.



Andere studies

Dit jaar zijn vier afstudeeronderzoeken verricht door studenten tandprothetiek. Behalve om de in het hoofdverhaal beschreven studie gaat het om:

- Hebben patiënten met een digitale gebitsprothese een hogere patiënttevredenheid ten opzichte van patiënten met een conventionele prothese? Laurens Jobse, Chiel Laverman, Niels Ris en Daan Dokman.
- Leidt het adverteren tot meer patiënten voor de tandprotheticus ten opzichte van niet adverteren? Jellie van den Bosch, Nick Breusers, Elle Hurkmans en Rinze Kruk.
- Onderzoek naar de verschillen in de patiënttevredenheid tussen het dragen van een metalen frameprothese en het dragen van een kunststof frameprothese. Peter Seif, Sheniva Rozenblad, Robin van Beusekom, Nisar Dostji, François Nouel.

Vraag het de Zorgmakelaar

De Zorgmakelaar vertegenwoordigt de aangesloten tandprothetici in overleggen met zorgverzekeraars. Team Zorgmakelaar, bestaande uit juristen en advocaten, analyseert het inkoopbeleid en de overeenkomsten. Ze koppelen hun bevindingen en actuele ontwikkeling regelmatig terug via nieuwsberichten. Tandprothetici die zijn aangesloten hebben ook de mogelijkheid om juridische vragen aan Team Zorgmakelaar stellen via de Helpdesk. In elke Dental Revu wordt een recente en relevante vraag besproken.

Vraag van deze editie

"Ben ik als niet-gecontracteerde tandprotheticus verplicht om patiënten te informeren over de restitutiektorting, dus de hoogte van het bedrag dat de zorgverzekeraar niet vergoedt? En mag ik patiënten informeren als ik volgend jaar geen overeenkomst meer sluit met een zorgverzekeraar?"

Antwoord van de zorgmakelaar:

De NZa stelt eisen aan de wijze waarop zorgverleners hun patiënten informeren. In de NZa-regeling Transparantie zorgaanbieders is onder meer opgenomen welke informatie de zorgaanbieder moet verstrekken en wanneer dat dient te gebeuren.

Eigen betalingen

De NZa-regeling bepaalt dat de zorgaanbieder de patiënt moet informeren welke kosten de patiënt zelf moet betalen en, "voor zover mogelijk", hoe hoog deze kosten zijn. Het is niet helemaal duidelijk in hoeverre van zorgaanbieders verwacht kan en mag worden dat zij de patiënt informeren over de exacte hoogte van de kosten die de patiënt zelf moet betalen, zeker gelet op de variëteit aan polissen dat verzekeraars aanbieden. Het verplichte eigen risico en de eigen bijdrage maken het nog complexer. Wij zijn van mening dat de niet-gecontracteerde tandprotheticus kan volstaan met aan te geven dat mogelijk aanspraak bestaat op een gedeeltelijke vergoeding, zonder in detail uit te spitten welk bedrag exact bij welke polis vergoed wordt. Dat zou ook ondoenlijk zijn. De betrokkene dient zelf de eigen polisvoorwaarden te checken.

Wel of geen overeenkomst

Daarnaast blijkt uit een recente uitspraak dat zorgaanbieders patiënten inderdaad kunnen informeren of al of niet een met een verzekeraar een zorgovereenkomst is aangegaan. Maar adviseren over en bemiddelen in verzekeringspolissen mag niet. Dan krijg je gedoe met de AFM.



Tot slot

Heeft u ook een vraag? Stel hem via mondzorg@eldermans-geerts.nl.

Daniël Post
Advocaat en Zorgmakelaar - EldermansGeerts