



Organisatie van
Nederlandse
Tandprotheticci

Nieuwsbrief van de Organisatie van Nederlandse Tandprotheticci (ONT)

Dental revu

Goed in beeld! #hoe dan?

"Wij spelen open taart" (Strik Patisserie, Nijmegen), "Voor iedere gleuf een doos" (Moniss verpakkingsmaterialen), "Wees geen domme gans, steun de Dierenambulance!" (Dierenambulance Amsterdam)

Zomaar wat reclame-uitingen bedacht door de ondernemers zelf of bedacht door een goed bedoelend reclamebureau. In hoeverre werkt dit? Wanneer is een slogan goed en waar moet het aan voldaan? Het moet direct vertellen wat je als organisatie doet. Verder: kort, bondig en direct interesse oproepen. Een goede slogan blijft ook 'hangen'.

De ONT vraagt zich af wat de beste manier is om de tandprotheticus goed in beeld te brengen bij potentiële cliënten. Zowel op lokaal niveau als op landelijk niveau. Nu kunnen we natuurlijk een afspraak maken met een driedelige krijtstreppak. Er wordt dan een mooie slogan bedacht, compleet met ontwerpen voor billboards die gesierd worden met onze prominente en meest ijdele collega's en dat voorzien van een pakkende tekst. En televisiereclames waarbij een koe een bommetje maakt in het zwembad. Wie meldt zich aan? Het blijft lastig om een campagne te starten waar de mensen direct zien dat de beste zorg voor de uitneembare prothese toch echt geleverd wordt door de tandprotheticus. Mijn overtuiging is dat wij vooral zelf moeten laten zien dat we de beste zijn in wat we doen. Een betere manier om ons in dat stralende middelpunt te zetten van aandacht en positieve beoordelingen is er niet. Onderstaande slogans tonen aan dat het wel degelijk kan. Multinationals waar wij als relatief kleine winkeltjes natuurlijk niet tegenop kunnen. Met dank aan het krijtstreppak laat ik me graag inspireren:

Connecting People (Nokia), Because You're worth it (L'Oréal), Just Do IT (Nike)



Youri de Visser,
penningmeester
ONT

Jörn Varwijk opvolger Bart Kerdijsk Voorzitterswissel in spannende tijd

Tekst: Gerben Stolk / PlumaTekst

De beroepsgroep van tandprotheticci gaat een spannende periode tegemoet. Er wordt hard gewerkt aan een officiële hbo-status van onze opleiding, die zo snel mogelijk een feit zou moeten zijn. Daarmee komt ook de lat hoger te liggen voor bestaande behandelaren. "We zien straks de evolutie van tandprotheticus tot tandprotheticus 2.0", zegt Jörn Varwijk, ONT-voorzitter in de komende drie jaar. Hij nam in april de hamer over van Bart Kerdijsk.

Een luid applaus voor een stille kracht. Bart Kerdijsk (59) is op vrijdag 13 april tot erelid van de ONT benoemd tijdens de algemene ledenvergadering in Apeldoorn. "Bart heeft sinds 2000 ontzettend veel betekend voor onze vereniging", zegt zijn opvolger Jörn Varwijk (35). "We mogen er trots op zijn zo lang iemand met zijn kwaliteiten en inzet in ons midden te hebben gehad." De gehuldigde zelf zag tot zijn verrassing opeens zijn vrouw en drie kinderen in de zaal zitten. "Hun aanwezigheid was een idee van Eric Engelbrecht, een andere oud-voorzitter", lacht Kerdijsk. "Het was leuk: opeens zagen ze mij in mijn publieke bestuurlijke rol bij de ONT en hoorden ze al die complimenteuzen woorden over mij. Ja, ik geloof dat ze toch wel een beetje trots zijn op me." De Delftse tandprotheticus maakte plaats voor zijn collega uit Oldenzaal in de wetenschap dat hij voorlopig nog adviseur van het ONT-bestuur blijft en zich ook daarna op projectbasis zal inzetten voor onze vereniging.

De meeste tandprotheticci hebben een drukke praktijk. Waarom zou je ook ONT-voorzitter willen zijn?

Kerdijsk: "Ook ik heb een drukke praktijk. Maar ik heb altijd wel interesse gehad in de

organisatie rondom de praktijk. Op een of andere manier heb ik steeds tijd weten vrij te maken voor bestuurlijke activiteiten. Dat heeft mij ongetwijfeld omzet gekost, maar het heeft me ook veel gebracht aan inzicht en kennis over randzaken rondom de tandprotheticus. Mijn bestuurlijke drijfveer is altijd geweest het beroep verder te ontwikkelen, het vak beter op de kaart te zetten en de tandprotheticus een eerlijke positie te geven. Sinds 2000 heb ik bijna onafgebroken in het ONT-bestuur gezeten. Het liefst werk ik achter de scher-



Jaargang 14 – Nummer 2 – juni 2018

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, directeur 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.



men. Maar tweemaal ben ik tijdelijk voorzitter geweest; beide keren omdat de beoogde nieuwe voorzitter meer bestuurlijke ervaring wilde opdoen voordat hij zou aantreden. De eerste maal was in 2005 en 2006, toen Eric Engelbrecht afscheid had genomen en Ralph Adolfsen zich warmliiep. En in 2016 kwam opnieuw het verzoek nadat Ralph was afgezwaaid. Dat gaf Jörn de ruimte zich goed voor te bereiden.”

Varwijk: “Ik houd van uitdagingen en prikkels. Dan is het mooi als je de kans krijgt je in te zetten voor onze vereniging en zaken te verbeteren voor je collega-tandprotheticus. Ralph Adolfsen zag me ruim twee jaar geleden een ONT-vergadering voorzitten van de regio Noordoost-Nederland. Hij benaderde me voor het landelijk bestuur. Daarin heb ik twee jaar meegelopen. Ik prijs mezelf gelukkig dat ik in deze periode de ONT mag voorzitten en vertegenwoordigen, juist nu zoveel belangrijke zaken op stapel staan. En de drukte rondom het voorzitterschap moeten we niet overdrijven. Als voorzitter word je weliswaar vaak beschouwd als ‘het gezicht van de organisatie’, maar het ONT-werk wordt verricht door een breed team. We doen het met z’n allen: Kim Weenink en Jeanette Berkman op het secretariaat, Marnix de Romph als directeur en Tim Rolink, Youri de Visser en ik binnen het bestuur.”

digitalisering, 3D-printen en CAD-CAM. Met het nieuwe beroepsprofiel maken we aan andere mondzorgverleners, aan patiënten en aan zorgverzekeraars duidelijk waar we voor staan. Dat levert vertrouwen op.

De kern van het nieuwe beroepsprofiel is dat ons vak wordt verbreed. De tandprotheticus mag straks meer. Het is belangrijk dat dit tot uiting komt in de opleiding tot tandprotheticus, dat Hogeschool Utrecht er rekening mee houdt in het lesprogramma. We zijn nu heel dicht bij de hbo-bachelor-accreditatie door de ministeries van VWS en OCW. We zouden dan als tandprotheticus eindelijk formeel een plek hebben in de mondzorgketen. Al jaren streeft de ONT hiernaar. Certificatie zou zoals gezegd goed zijn voor onze uitstraling binnen en buiten de mondzorg. Van de tandarts is officieel bekend dat hij wetenschappelijk onderwijs heeft gevolgd en van de mondhygienist dat die een hbo-diploma heeft. Gezien het zorgpallet van onze beroepsgroep, is het niet meer dan logisch dat wij ook de hbo-status hebben. Ik zwaai niet af als voorzitter voordat dit geregeld is... Overigens wil ik graag zeggen dat het be-

“Het beroepsprofiel beschrijft ons toekomstige beroep en is het vertrekpunt voor de opleiding. We staan voor spannende tijden, want de vernieuwingen zullen van bestaande tandprotheticus vragen mee te bewegen. Aanpassingen in werkwijzen zullen nodig zijn, net als nascholing.”

We kunnen een primeur begroeten. Voor het eerst is er een veldnorm voor tandprothetische zorg.

Varwijk: “Wat is het belang van de tandprotheticus in de mondzorgketen? Waarom doet de tandprotheticus wat hij doet en waarom gebeurt dit niet door een ander? De antwoorden op dergelijke vragen staan in de veldnorm. Het ONT-bestuur heeft de veldnorm opgesteld op verzoek van zorgverzekeraars. Die willen exact weten waarom de tandprotheticus de aangewezen zorgverlener is in bepaalde situaties.”

Kerdijk: “We hebben de veldnorm op papier gezet voor stakeholders, voor iedereen die met mondzorg te maken heeft. Het is een

‘De verbreding van ons vak moet tot uiting komen in de opleiding’

inkadering van hoe volgens ons in de ideale situatie mondzorg wordt verleend en wat de rol is van de tandprotheticus. Dit biedt handvatten voor onder andere de Inspectie Gezondheidszorg en Jeugd (IGJ) en zorgverzekeraars. Met de veldnorm in de hand kan een verzekeraar tegen een zorgaanbieder zeggen: ‘Hierin staan de voorwaarden voor gecontracteerde zorg’. Een belangrijke aanleiding is dat in de huidige situatie ook menige onbekwame of onbevoegde persoon tandprothetische zorg levert en die uiteindelijk nog krijgt vergoed ook. Voor de zorgkwaliteit en veiligheid van de cliënt is het essentieel de veldnorm als uitgangspunt te hanteren.

In het verlengde van de veldnorm ligt het verwijsprotocol?

Kerdijk: “Dit is ook iets nieuws. Zorgverzekeraars zijn voor hun cliënten op zoek naar de beste zorg, geleverd door een gekwalificeerde persoon die de verantwoording neemt voor zijn daden en die hierop ook is aan te spreken. Onder andere op verzoek van een verzekeraar hebben Jörn, Eric, jurist Daniël Post en ik dan ook het verwijsprotocol opgesteld, dat dit voorjaar is afgerond. Zie het als een stroomschema: voor welke zorgvraag ga je naar welke mondzorgverlener? Welke mondzorgverlener is verantwoordelijk voor welke onderdelen? Hiermee ontstaat bijvoorbeeld duidelijkheid over wie de hoofdbehandelaar of regiebehandelaar

‘Veldnorm beschrijft ideale mondzorg en rol tandprotheticus’

Jörn, binnenkort is er een nieuw beroepsprofiel voor tandprotheticus. Waarom is dat belangrijk?

“In het nieuwe beroepsprofiel staat wat de huidige tandprotheticus moet kunnen en mogen. Dit stuk is nodig met het oog op de vele veranderingen. Denk bijvoorbeeld aan

stuur bij de totstandkoming van het nieuwe beroepsprofiel hulp heeft gekregen van vier tandprotheticus: Benny Ridder, Ralph van der Reijden, Julia Riefel en Germen Versteeg.”

Bart, wat zijn volgens jou de consequenties van het nieuwe beroepsprofiel?

is bij een bepaalde patiënt. Iedere collega weet dat hierover lang niet altijd helderheid bestaat, dat er bijvoorbeeld mengvormen zijn. Ik zei het al: het is een spannende tijd. Alle stukjes beginnen op hun plek te vallen: nieuw beroepsprofiel, veldnorm en verwijfsprotocol. Ik heb er vertrouwen in dat Jörn en de overige bestuursleden de nieuwe ontwikkelingen in goede banen gaan leiden voor de tandprothetici.”

Jörn, wat wil je betekenen voor de ONT-leden?

“Het is me soms een doorn in het oog dat de tandprotheticus in één adem wordt genoemd met de tandtechnicus. Of dat wordt gedacht dat tandartsen betere tandprothetiek leveren dan wij. Het is mijn missie dat onze beroepsgroep op waarde wordt geschat. Het beroepsprofiel, de veldnorm, het verwijfsprotocol en de hbo-bachelor-certificatie moeten daar stuk voor stuk aan bijdragen. Heb je als ONT-lid een vraag, opmerking, suggestie of kritische noot? Ik hoor het graag van je. Ik wil een laagdrempelige voorzitter zijn. Tegelijkertijd benadruk ik dat wij als bestuur zaken niet geregeld krijgen door hard met de vuist op tafel te slaan. Vaak zijn diplomatie en geduld nodig.”

Kerdijk: “Als ik iets heb geleerd in al mijn bestuursjaren, is dat je zaken meestal niet zo snel kunt veranderen als jij en de leden graag zouden willen. Vaak gaat het om langdurige processen. Bij een wetswijziging binnen de mondzorg zullen bijvoorbeeld alle beroepsgroepen betrokken zijn; de verandering kan voor alle partijen ingrijpend zijn. Daar is tijd voor nodig.”

Varwijk, lachend: “Ik hoop in elk geval iedereen - zeker ook de oudere garde - het idee te geven dat hun kluppie in goede handen is bij dit jonge broekie.”

Bart, wat is bij jouw afscheid als voorzitter je boodschap aan tandprothetici?

“Er is een verandering binnen de beroepsgroep. Waar voorheen de meeste tandprothetici een los winkeltje hadden, zitten ze nu steeds vaker in een winkelstraatje. Daarmee bedoel ik: in een gezondheidscentrum of een brede mondzorgpraktijk onder één dak met tandartsen en mondhygiënisten. Dat is een prima ontwikkeling. Het is goed voor de cliënt en voor jezelf als alle expertises dicht bij elkaar zitten. Maar deze opzet vergt ook diplomatie. Anders wordt het moeilijk om goed samen te werken. Dit vraagt misschien



wel een mentaliteitsverandering van sommige oudere collega's, die lang met een zekere animositeit naar tandartsen hebben gekeken.”

En met welke projecten wil je in de komende periode de ONT-leden dienen?

“Voorlopig zal ik nog betrokken blijven bij het technisch overleg van de Nederlandse Zorgautoriteit (NZa). Verder voer ik het project ‘Correct declareren’ uit van het ministerie van VWS. Daarnaast ben ik voorzitter van de Stichting Nederlands Tandprothetisch Instituut (SNTI), die in een grijs verleden de opleiding Tandprothetiek verzorgde. In die rol wil ik me gaan buigen over het aanbod van de SNTI. Kunnen vanuit de stichting meer cursussen en nascholingen worden ontwikkeld die specifiek zijn

toegesneden op de tandprotheticus? Met andere woorden: ik zal met veel plezier betrokken blijven bij de ONT. Graag wil ik de leden bedanken voor hun vertrouwen in mij tijdens de afgelopen jaren. En uiteraard ben ik dankbaar voor de eer die het erelidmaatschap is; een prachtige waardering voor werkzaamheden die ik zelf eigenlijk als vanzelfsprekend ben gaan beschouwen.”



NIEUW

De dagelijkse verzorging

voor kunstgebitten, bleekbitjes, (invisible) beugels, knarsplaatjes en gebitsbeschermers

UNIEKE

Alles-in-1 reiniger

Gladheid en bescherming

Frisse smaak en schoon gevoel

Natuurlijke bestanddelen

www.meyproducts.com

De praktijk van... Ruben Smit

Dertiger met vier vestigingen

Tekst: Gerben Stolk / PlumaTekst

“Hebben jullie misschien werk voor mij?” Ooit nam Ruben Smit op de bonnefooi de trein om deze vraag persoonlijk te stellen aan een tandtechnicus. De anekdote tekent zijn wil om doelen te bereiken. “Ik heb ook een keer mijn vaste baan als tandtechnicus ingeruild voor een jaarcontract als tandartsassistent, omdat ik graag contact met patiënten wilde hebben.”



elkaar: ‘Voor een gebit moet je naar Web-bink’. Wellicht verandert de naam ooit, omdat tegen die tijd de meeste cliënten voor het eerst door mij zijn geholpen.”

Creatief

Smit werd geboren, groeide op en ging naar school in Enschede. Het was in het laatste jaar van de mavo dat hij genoemd beroepsoriëntatie-boekje onder ogen kreeg. “Het leek me wel wat, het vak van tandtechnicus. Ik was vaak al creatief bezig, hield ervan dingen te maken. Ik las dat je naar het Instituut Vakopleiding Tandtechniek (IVT) kon gaan, maar dat een voorwaarde was dat je een werkplaats had bij een tandtechnicus. Ik ben er een aantal gaan bellen. Ik kon terecht bij Smithuis Tandtechniek in Hengelo. Een paar weken nadat ik de middelbare school had verlaten, ik was inmiddels zestien jaar, ging ik aan de slag. Het zou nog een jaar duren voordat ik ook kon beginnen aan het IVT.”

De jongeling kreeg onmiddellijk de smaak te pakken. “Ja, ik vond het leuk. Eerst de basishandelingen, zoals werken met gipsmodellen, beetpalen en lepels. En in de loop der tijd kwam ik erachter dat prothesewerk me het meest aansprak. Daarin wilde ik me graag verder bekwamen. Toen dat na een aantal jaren niet meer mogelijk was in Hengelo, heb ik de overstap gemaakt naar Identic Tandtechniek in Enschede. Op een bepaald moment vertrok de bedrijfsleider om een eigen bedrijf te beginnen: Exdendent Tandtechnisch Lab. Hij ging zich daar toeleggen op prothesewerk en vroeg mij bij hem in dienst te treden.”

Naast tandarts

Terugblikkend op zijn of haar carrière zal vrijwel iedere tandprotheticus het herkennen: de fase waarin de tandtechniek niet genoeg bevrediging meer bood en de behoefte ontstond aan patiëntcontact. Zo verging het ook Smit. Maar waar de meeste collega's

Iedereen vraagt zich weleens af hoe het in zijn leven zou zijn gelopen als hij op een dag niet een bepaalde persoon had leren kennen, een vacature over het hoofd had gezien of in zijn kindertijd naar een andere gemeente was verhuisd. Ruben Smit (36) mijmert soms ook zo.

“Ik was een 15-jarige middelbare scholier toen in de klas beroepsoriëntatie-boekjes werden uitgedeeld. Tijdens het doorbladeren viel mijn oog op het vak van tandtechnicus. Achteraf kun je zeggen dat het verspreiden van die boekjes bepalend is geweest voor mijn toekomst. Iets dergelijks had ik later ook

ding toch maar niet te volgen, besloot ik het te gaan doen.”

Overname

Smit is de man die ruim vijf jaar geleden de praktijk overnam van Gerrit Webbink, tandprotheticus van het eerste uur. Het bedrijf had op dat moment al een vestiging in Deventer, Rijssen en Nijverdal. In de eerste drie jaar was Webbink wekelijks nog drie ochtenden actief. Zo konden cliënten langzaam wennen aan het idee dat hun vertrouwde tandprotheticus afscheid ging nemen. On-

‘Onderschat niet wat komt kijken bij het ondermerschap’

met tandprothetiek. In mijn tijd als tandtechnicus vond ik die discipline al boeiend. Maar pas nadat een collega uit het lab vanwege een zwangerschap en de toenmalige lange toelatingswachtijd had besloten de oplei-

dertussen leerden ze Smit kennen.

“Ik heb de bedrijfsnaam van Gerrit aangehouden”, vertelt hij. “Tandprothetische Praktijk Webbink is een goede en bekende naam. Mensen in deze regio zeggen tegen

besloten de opleiding tot tandprotheticus te volgen, trad Smit in dienst als tandartsassistent. "Ik was een jaar of 22 en dacht: ik ga mijn ogen en oren de kost geven in een tandartspraktijk. Ik zag daar patiënten aan de balie en wanneer ik de tandarts assisteerde aan de stoel."

Na een jaar liep zijn contract af. "Ik besloot weer bij een tandtechnicus te werken. Ik wilde graag aan de slag gaan bij Freek Brinks in Rijssen. Zonder een afspraak te hebben gemaakt, ging ik naar hem toe; rugzak op en treinkaartje in mijn zak. Freek was niet bezet. 'Hebben jullie misschien werk voor mij?' vroeg ik aan hem. Het leuke is dat dit niet alleen heeft geleid tot een direct dienstverband, maar ook tot een langdurige samenwerking toen ik later voor mezelf was begonnen. Niet alleen voor mijn cliënten in Deventer, Rijssen en Nijverdal weet ik Freek te vinden. Sinds 2016 zijn we ook wekelijks twee middagen per week onder één dak actief in Borne."

Opvolger gezocht

Tandtechnicus Brinks combineerde veelvuldig met Tandprothetische Praktijk Webbink. "Na een paar jaar werd het duidelijk dat Gerrit Webbink naar een opvolger zocht", vertelt Smit. "Niet dat hij meteen zijn bedrijf wilde overdragen, maar in de toekomst zou dat wel gaan gebeuren. Tegelijkertijd wilde Freek Brinks graag zijn aangename samenwerking met een goede tandprotheticus in de buurt blijven voortzetten. Zo ontstond het idee dat een tandtechnicus van Freek de opleiding tot tandprotheticus zou volgen en op den duur de zaak van Gerrit zou overnemen. Een

vrouwelijke collega van mij had die ambitie. Uiteindelijk kwam het er niet van. De wachttijd voor de opleiding was lang en ondertussen raakte ze in verwachting. Ze dacht dat de combinatie van werk, gezin en opleiding te zwaar zou worden. Uiteindelijk besloot ik de opleiding te gaan doen; mijn voorkeur was altijd al uitgegaan naar tandprothetiek."

Zweten

De toelating was geen ABC'tje. "Je moet vijf jaar IVT hebben gedaan om te worden toegelaten. Ik had me beperkt tot vier jaar, dus moest ik eerst laten zien wat ik kon. Ik kan me nog goed het toelatingsexamen herinneren. Tandprotheticus en docent Femke Grashuis gaf me de opdracht binnen een bepaalde tijd een complete opstelling inclusief gipsmodellen te maken. Ik weet nog dat ik daarna behoorlijk heb zitten zweten, maar gelukkig mocht ik aan de opleiding beginnen."

Vier jaar later, het was de zomer van 2012, had Smit het felbegeerde diploma op zak. "Tijdens de opleiding had ik al vaak aan de stoel gestaan bij Gerrit. En direct na mijn afstuderen zijn we de voorwaarden voor de overname gaan bespreken. Vanaf 1 januari 2013 was ik de eigenaar."

Advies aan studenten

Smit ondervond dat véél komt kijken bij het ondernemerschap. "Ik zeg eerlijk: ik heb het regelmatig zwaar gehad in de beginperi-

ode, ook al omdat ik net als Gerrit geen mensen in dienst heb. Alle huidige studenten adviseer ik dan ook niet te onderschatten wat er op je weg komt als je eigenaar wilt zijn van een praktijk: regelgeving, automatisering, administratie, contractering bij zorgverzekeraars. Je kunt als tandprotheticus de mooiste werkstukken maken, maar als je dergelijke belangrijke onderdelen van het ondernemerschap niet beheerst, kun je het moeilijk krijgen. Voor mij is het in elk geval een verlichting geweest dat ik de ad-

ministratie kon uitbesteden aan TPP Solution. Had ik dat bedrijf maar eerder gekend, denk ik nu nog weleens."

Waar Smit ook aan moest wennen, was de diversiteit binnen de cliëntenpopulatie. "Elke vestiging heeft zijn eigen kenmerken. Bij Gerrit had ik vooral gewerkt in Rijssen, een gemeente met ruim 30.000 inwoners. Daar

'Er zit nog altijd toekomst in ons vak'

is de mentaliteit anders dan in de stad Deventer, waar de gemiddelde cliënt behoorlijk direct is, meer mensen deel uitmaken van een lagere sociaaleconomische klasse en waar relatief aanzienlijk meer immediaatprotheses nodig zijn. In alle bescheidenheid zie ik het als een positief punt van mezelf dat ik op het moment van kennismaking al goed kan inschatten hoe ik met iemand moet omgaan. De ene persoon houdt van een lolletje, de andere is gespannen en verlangt een serieuze benadering."

Smit streeft naar de menselijke maat. "Tandartsketens met een reeks behandelkamers naast elkaar zijn zeker geen voorbeeld voor mij. Cliënten voelen zich dan een nummer. Hier in het oosten van het land merk ik dat men houdt van een gemoedelijke sfeer. Gerrit heeft daar dertig jaar in voorzien, en ik wil dat hooghouden."

Gegevensbescherming

Wat zijn volgens Smit bedreigingen voor tandprothetici? "Iedere collega zal onderschrijven dat nieuwe regelgeving vanuit de overheid een zware wissel trekt op ons werk. Nu ga ik weer een cursus volgen vanwege de Algemene verordening gegevensbescherming (AVG). Natuurlijk, ik onderken het belang van de AVG, maar voor ons is het opnieuw een belasting. We moeten bijvoorbeeld leren hoe patiëntgegevens op de juiste manier bij andere zorgverleners terechtkomen."

En welke kansen zijn er? "Er zit nog altijd toekomst in ons vak. De gemiddelde leeftijd stijgt. Veel mensen blijven ook langer gezond, óók mensen met een gebitsprothese. Ik zie zelfs kwieke negentigers verschijnen op het spreekuur. Tegelijk is er een andere doelgroep ontstaan: twintigers en dertigers bij wie alle tanden en kiezen moeten worden verwijderd en die een volledige prothese krijgen. Het heeft te maken met een ongezonde leefstijl: roken, alcoholgebruik, noem maar op. Onlangs stond bij mij nota bene een jonge man aan de balie met een blikje energydrank in zijn hand. Kortom, naar mijn mening zullen er voorlopig nog veel mensen zijn die onze zorg nodig hebben."



Grote klasse, collega's!

Tekst: Gerben Stolk / PlumaTekst

In het decor waar ooit wielerveden als Joop Zoetemelk, Hennie Kuiper en Steven Rooks historische Tour de France-successen boekten, klauterden begin deze maand vier tandprotheticen omhoog. Drie op hun racefiets, en één wandelend. Plaats van handeling: de Alpe d'Huez. Het evenement: Alpe d'HuZes. Deelnemers sportten geld bij elkaar waarmee wetenschappelijk onderzoek naar kanker wordt bevorderd en ondersteund.

Bijzonder: onze vier collega's besloten onafhankelijk van elkaar tot dit initiatief. Pas in de aanloop naar donderdag 7 juni vernamen ze via-via dat andere tandprotheticen ook volop in training waren.

Fietsende familie

Naam: Mellanie Vonk

Functie: tandprotheticus en eigenaar Tandprothetische Praktijk Vonk in Badhoevedorp

Leeftijd: 37

"Met elf familieleden hebben we meegedaan aan de Alpe d'HuZes. De aanleiding was het overlijden van mijn schoonzus Sandra vorig jaar. Zij had darmkanker en stierf uiteindelijk aan uitzaaiingen in de rest van het lichaam. Een vriendin van Sandra had een keer meegedaan aan de Alpe d'HuZes. Het leek Sandra een mooi idee dat wij als familie zouden deelnemen na haar dood. Ze was 34 en dacht veel na over toekomstige jonge patiënten. Er is geld nodig voor meer onderzoek naar kanker, zodat er in de toekomst minder mensen overlijden of langer kunnen leven.

We hebben ons ingeschreven als Team Sandra. Voor mij had de beslissing geen grote consequenties. Ik zit al vijf jaar op de

racefiets, ben ook lid van een vereniging: Rijwieltoerclub Hoofddorp. Doordeweeks train ik gemiddeld twee keer en in het weekeinde doe ik vaak mee aan een rit van tachtig tot honderd kilometer. Maar voor de meeste andere familieleden was het wel een verandering. Zij hebben vorig jaar een racefiets aangeschaft en zijn begonnen met trainen. Team Sandra bestond uit negen fietsers en twee wandelaars. Mijn moeder van 63 hoorde bij die laatsten: zij is lopend naar boven gegaan.

Spannend was wel dat ik nauwelijks klimervaring had. Normaal gesproken fiets ik door het polderlandschap. Met de familie hadden we daarom in het voorjaar een deel afgelegd van het parcours van de Amstel Gold Race in Limburg. Inclusief de Cauberg. Daar merkte ik: klimmen ligt mij beter dan sprinten. Ik vond het leuk.

Als familie hadden we een streefbedrag van 25.000 euro afgesproken. Een dag na de Alpe d'HuZes stond de teller op ruim 28.000 euro. We hebben niet alleen geld binnengehaald door te fietsen. Op een kerstmarkt hebben we koffie, zelfgemaakte koekjes en 'een goed verhaal' verkocht voor het goede doel. En tijdens de Koningsdag konden mensen kaarsen van Stichting Alpe d'HuZes kopen bij ons.

Mijn persoonlijke prestatie? Vooraf was mijn doel minstens twee keer de Alpe d'HuZes te beklimmen. Dat is me gelukt: twee keer heb ik de top gehaald. Twee deelnemers uit ons team zijn zelfs vijf keer omhoog gereden."

Tienerdochter begeleid

Naam: Miente Steensma

Functie: tandprotheticus en mede-eigenaar Bouriciuslaan Tandprothetiek in Drachten

Leeftijd: 49

"Met het portret van mijn moeder als logo op ons shirt hebben mijn dochter Sascha en ik deelgenomen aan de Alpe d'HuZes. Het initiatief kwam van Sascha. Haar oma, mijn moeder, heeft in januari euthanasie laten plegen, omdat haar mond- en halstumor niet te genezen was en de ziekte zich steeds verder verspreidde. Sascha zei: 'Als u er straks niet meer bent, ga ik de Alpe d'HuZes fietsen voor u'.

Haar motivatie: 'Eén keer die berg op fietsen is zwaar, twee keer is heel moeilijk en drie keer is bijna niet te doen. Maar dat valt in het niet vergeleken bij de strijd waarvoor een kankerpatiënt zich geplaatst ziet.' Sascha, zestien jaar oud, is leerling van het Drachster Lyceum. Docenten van haar school hadden in 2014 meegedaan aan de Alpe d'HuZes en zouden dit jaar op herhaling gaan. Zij gaven nu ook twee leerlingen de kans de berg te beklimmen. Dat was mogelijk omdat de organisatie van het evenement eveneens deelname toestaat aan mensen onder de achttien. Sascha heeft een motivatiebrief aan school geschreven, en is op basis daarvan uitgekozen.

Voorwaarde voor haar deelname was de begeleiding door een van haar ouders. Zo kwam ik in beeld. Ik fiets op prestatief niveau, sta soms ook op het podium. Bovendien had ik in 2012 al meegedaan aan de



Van links naar rechts: Miente Steensma, Ralph van der Reijden, Mellanie Vonk en Luko van 't Hoenderdaal.



Ralph van der Reijden bereikt de top!

Alpe d'HuZes, en heb ik fietservaring in de bergen omdat ik namens Bewegingscentrum Drachten fietstochten begeleid in onder meer de Alpen en Dolomieten.

Er zit een verschil tussen mijn twee deelnames aan de Alpe d'HuZes. De eerste keer wilde ik zes keer omhoog, wat me ook is gelukt. En de afgelopen keer was ik van de partij als fietsende begeleider van mijn dochter. Sascha wilde drie keer de berg bedwingen. Ik ben beretrots dat het haar ook is gelukt. Het was ook erg leuk dat een foto van ons tijdens een beklimming werd geplaatst op de website van De Telegraaf.

Wij maakten deel uit van een collectief dat namens Openbare Scholengemeenschap Singelland streefde naar een opbrengst van 100.000 euro. Het ging om een team van leraren en leerlingen van de locaties in Burgum en Surhuisterveen, een team van leraren en leerlingen van de locaties uit Drachten en een team van zes ouders. Een dag na de Alpe d'HuZes hadden we ruim 110.000 euro binnengehaald."

Nu eens een andere befaamde col

Naam: Ralph van der Reijden

Functie: tandprotheticus en eigenaar Tandprothetische Praktijk Ralph van der Reijden in Rotterdam

Leeftijd: 56

"Drie keer had ik voor het goede doel een andere befaamde col uit de Tour de France beklommen: de Mont Ventoux. Vorig jaar was ik toeschouwer bij de Alpe d'HuZes. Voor de aardigheid had ik mijn fiets deelgenomen. Ik dacht: als je de Mont Ventoux opkomt, dan lukt dat ook wel met de Alpe d'Huez. Maar ik moet zeggen: het viel me niet mee, die eerste keer. Ik heb het gehaald, maar het was zwaar. Toen ik besloot dit jaar officieel mee te doen aan de Alpe d'HuZes, zei ik dan ook vooraf dat ik blij zou zijn als

ik de berg twee keer zou beklimmen. Ik ben daarin geslaagd; de eerste beklimming duurde twee uur en een kwartier, de tweede drie uur.

Mijn nichtje Doris - zij is inmiddels overleden - had een hartspierziekte: cardiomyopathie. Een aantal jaren geleden heeft mijn zwager Anne samen met een vader van een ander patiëntje de Stichting Hartedroom opgezet. Het doel: geld inzamelen voor onderzoek naar deze ziekte door gesponsord de Mont Ventoux te beklimmen. Het was een succesvol initiatief. Ik herinner me bijvoorbeeld de editie van 2016, toen ongeveer honderd sportievelingen meededen en 80.000 euro werd opgehaald. Ik heb meegedaan aan de eerste drie edities. Mijn vrouw Lenneke en zoon Joël, beiden werkzaam in mijn praktijk, hebben zich ook in het zweet gefietst voor de Stichting Hartedroom.

Het is best lastig telkens om dezelfde reden aan te kloppen bij dezelfde sponsors. Daarom sloeg ik de editie van vorig jaar over. Ondertussen had mijn aangetrouwde nicht Anita besloten met een bedrijfsteam mee te doen aan de Alpe d'HuZes, omdat een vriend van haar en haar man, mijn neef Patrick, was overleden aan kanker. Voor dit jaar formeerden Anita en Patrick een eigen team: Johnny Cash, vanwege de bijnaam van de overledene. Dat was voor mijn vrouw, Joël en mij reden om weer op de fiets te klimmen. Je hoort vaak over kanker, ook in je directe omgeving. Het is belangrijk iets te doen tegen de ziekte. We hebben in het voorjaar ook een benefietdiner en veiling georganiseerd. Ons streven was 25.000 euro in te zamelen, maar in de maand voor de finish hadden we dat bedrag al overtroffen. Kort na de Alpe d'HuZes was de stand van ons team zelfs 35.000 euro."

Positieve levensverandering

Naam: Luko van 't Hoenderdaal

Functie: tandprotheticus en eigenaar Tandprothetische Praktijk Van 't Hoenderdaal in Zeist
Leeftijd: 47

"Ik heb een jaar lang getraind voor de Alpe d'HuZes. Eén keer per week was ik in de sportschool actief op de loopband, terwijl ik thuis veel aan squat deed. In 2015 had ik al eens als wielrenner meegedaan aan de Alpe d'HuZes, maar deze keer ben ik lopend naar boven gegaan.

Het was 2013. Op tv zag ik een reportage

over de Alpe d'HuZes. 'Dat is een gaaf evenement', zei ik, waarna ik besloot te gaan trainen voor de editie van 2014. Vanwege familieomstandigheden heb ik uiteindelijk niet meegefietst. Het ingezamelde geld stortte ik op de rekening van de stichting. Maar in 2015 was ik wel in Frankrijk en heb ik alsnog de top gehaald, op mijn mountainbike.

Na afloop zei ik: dit was eenmalig. Maar vorig jaar keek ik naar de live-uitzending op RTV Utrecht en dacht al na een kwartier: de volgende keer doe ik weer mee, maar dan lopend. Deelname verandert je leven: het evenement is mooi en de saamhorigheid is zó groot. Iedereen begint spontaan met elkaar te praten. Nee, van het 'Alpe d'HuZes-virus' kom je nooit meer af... Daar komt bij dat ik familieleden, vrienden en ook patiënten ben kwijtgeraakt aan kanker. Vorig jaar ging het om vier patiënten. Tegen sommigen heb ik kunnen zeggen dat ik een deel van de Alpe d'HuZes ook voor hen zou afleggen. Bijzonder aan deze editie was dat ik op één dag zowel zon, regen als sneeuw heb meegemaakt. Als wandelaar word je met een skilift over een bergtop gebracht voordat je van start gaat. Op 2100 meter hoogte zagen we eeuwige sneeuw.

Het sponsorgeld is binnengekomen via donaties van particulieren en patiënten. Verder heeft de plaatselijke Albert Heijn de opbrengst van lege flessen-bonnen gedoneerd. Een ander deel van het geld is binnengekomen door de verkoop van extractiegoud. Ik kreeg het extractiegoud onder andere van het Diakonessenhuis in Utrecht en Zeist én van een lokale tandarts. Extractiegoud van collega-tandprotheticici is overigens ook van harte welkom!

Tot slot: een paar jaar geleden zijn in sommige media twijfels gerezen over de integriteit van een van de oprichters van de Alpe d'HuZes. Ik merk weleens dat dit iemand ervan weerhoudt te sponsoren of doneren. Dat is onterecht, want al het geld komt op de goede plaats terecht!"

Doneren?

De Alpe d'HuZes 2018 mag dan achter de rug zijn, je kunt nog steeds geld doneren aan een of meer deelnemers. Ga naar <https://deelnemers.opgevenisgeenoptie.nl/deelnemers>. Toets de naam van de deelnemer in, bijvoorbeeld van een deelnemende tandprotheticus. Ga door naar de actiepagina van deze deelnemer en klik op 'Steun mij'.

'Boren' naar data, wat levert dat op?

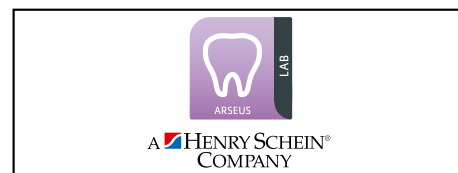
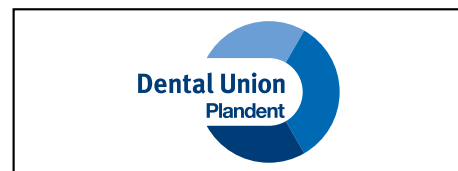
Je staat aan de kassa bij de AH en de kassière vraagt om je bonuskaart. Het levert voordeel op dus als vanzelfsprekend geef je die. Je bonuskaart wordt gescand, je pakt de boodschappen in en betaalt met het gevoel voordeel te hebben gekregen. Zou dat anders zijn als een AH-medewerker in pak naast de kassière zou staan en uw persoonlijke gegevens zou vragen en vervolgens uw gekochte boodschappen zou noteren? Dat geeft toch een heel ander gevoel, terwijl precies hetzelfde gebeurt met jouw gegevens.

De maatschappij verandert, en dus ook de gegevensverzameling en -verwerking in de mondzorg. Positief, want gegevens kunnen bijvoorbeeld beter worden teruggevonden en gedeeld met andere zorgprofessionals. Maar er is ook een schaduwzijde.

"Data is de nieuwe olie" wordt vaak als metafoor gebruikt, met al haar positieve en negatieve effecten. Denk maar eens aan de olierampen die de afgelopen decennia gigantische gevolgen voor het milieu hadden. Voor data bestaan die risico's ook. Datalekken kunnen jou ook persoonlijk treffen. Gaan bedrijven ook 'boren' naar data? En, zijn die data dan ook zuiver of misschien vervuild? Jouw medische gegevens die terechtgekomen zijn bij de bank waardoor de door jou aangevraagde financiering in gevaar komt. Het is een relatief onschuldig gevolg van datalekken.

De AVG en alle AVG-mailtjes mogen we misschien wel als vervelend ervaren, maar ik verzeker je dat de gevolgen van datalekken van patiëntgegevens veel vervelender zijn voor jou en je patiënten. Je hebt niet alleen de zorg voor de patiënt, maar ook voor zijn of haar gegevens!

De bedrijfsadviseur



A HENRY SCHEIN COMPANY

