



Organisatie van
Nederlandse
Tandprotheticici

Speciale editie over het starten- en stoppen van een praktijk

Dental revu

Starten - stoppen

Veel auto's hebben tegenwoordig een start-stop knop. Als je de autosleutel bij je hebt, is na het instappen een druk op de knop voldoende om de motor te starten. Eenmaal onderweg, slaat de motor voor een rood stoplicht vanzelf af en zodra het licht op groen springt bij gasgeven ook weer aan. Zuinig ... handig zelfs ... zolang jij de sleutel maar bij je hebt. Het zou erg ònhandig - en zelfs onveilig - worden als die sleutel in handen van een ander is terwijl jij rijdt en die persoon jouw starten en stoppen bepaalt. Toch?

Toch wordt er op dit moment wetgeving voorbereid die de 'sleutel' van jouw praktijk in handen van een ander geeft. De wetgever maakt nu namelijk een wet die tot het afsluiten van een contract met zorgverzekeraars kan verplichten. Vreemd want het instrument van contractering om de kwaliteit van de zorg te verhogen of de betaalbaarheid en toegankelijkheid te garanderen, werkt nu helemaal niet goed. Probeer als individuele praktijkhouder maar eens tot afspraken te komen; tekenen bij het kruisje graag! Het werkt ook niet omdat de zorgplicht die de zorgverzekeraar met het afsluiten van contracten krijgt, nauwelijks wordt gehandhaafd ... "raar!"

Kortom, een oneerlijk spel van zogenaamde marktwerking omdat nu een wet wordt gemaakt om één van de spelers te bevoordelen! Als ONT laten we ons met de Mondzorgalliantie en de Eerstelijnscoalitie (net als tegen de doorgeslagen jaarverantwoording) horen tegen dit soort ruw en oneerlijk spel. Gelukkig zijn er daarnaast telkens weer nieuwe zorgverleners die toch hun praktijk starten net zoals er ook zijn die stoppen. Hopelijk dat laatste uit eigen beweging na een lange, mooie carrière als tandprotheticus!

Marnix de Romph,
Voorzitter ONT



Abner de Weert staat voor een viersprong

Koers kiezen na diplomering

Op een dag ben je gediplomeerd tandprotheticus. Welke route volg je daarna? Loondienst? Het zzp-schap? Zet je een praktijk op of neem je er een over? Abner de Weert, die in juli de studie afrondde, bezint zich. "Ik vind het in elk geval een uitdaging om mijn visie op de mondzorg zelfstandig vorm te geven."

Hoe de toekomst van Abner de Weert als tandprotheticus er ook mag uitzien, hij wil een enthousiaste en perfectionistische beroepsbeoefenaar zijn. "Zo sta ik ook bekend binnen Staas & Bergmans Tandartsenpraktijk in Den Bosch, waar ik deel uitmaak van het behandelteam en verantwoordelijk ben voor het aanmeten van protheses."

Nieuwe stap

Abner is een kersverse collega. Net als negentien anderen slaagde hij afgelopen zomer voor de studie Tandprothetiek. De 37-jarige: "Voor mij is dit weer een nieuwe stap op de route die ik sinds 2005 volg. Destijds ben ik terechtgekomen in de tandtechniek. Tussen september 2006 en juni 2011 stond ik ingeschreven bij het Instituut Vakopleiding Tandtechniek, waar ik in het laatste jaar de specialisatie volledige gebitsprothese deed. Vier jaar na het behalen van het diploma begon ik aan de acht maanden durende opleiding tot klinisch prothesetechnicus en vanaf september 2019 was ik student aan de opleiding Tandprothetiek in Utrecht." Waarom koos Abner voor deze studie? "Ik heb een grote passie voor de tandprothetiek én ik heb hart voor de patiënt. De studie Tandprothetiek biedt een combinatie van zorgverlening en ondernemerschap. Daarin zag ik een mooie kans om me verder te

ontwikkelen als zorgprofessional. Ik wil een volwaardige mondzorgverlener zijn die van meerwaarde is binnen het behandelteam. Bij elke cliënt stel ik me de vraag: zou ik dit werkstuk zelf in mijn mond willen hebben? De studie heeft me daarbij geholpen, want daarin ver groot je onder meer je kennis over anatomie en ziektebeelden. Je leert zaken herkennen, maar gaat je ook realiseren waarom je bepaalde handelingen uitvoert."

Ondernemerschap

Nu Abner zijn papertje heeft, is de vraag in welke richting hij zich begeeft. "Voor het begin van de studie was ik in mijn hoofd niet bezig met ondernemerschap. Maar aan de opleiding Tandprothetiek leerde ik bijvoorbeeld hoe je een ondernemersplan schrijft. Dat heeft mij getriggerd om ook de optie van zelfstandige te overwegen. Ondertussen vond ik het belangrijk eerst de opleiding succesvol af te ronden en pas daarna toekomstplannen te maken." Abner verwacht dit jaar nog zijn koers te bepalen. "Ik heb het uitstekend naar mijn zin bij mijn huidige werkgever. Ik krijg de vrijheid om voor iedere cliënt veel ruimte in te plannen. Vooralsnog ben ik dan ook in loondienst. De huidige situatie geeft mij de rust. Ik kan me volledig richten op zorgverlening en me daarnaast verder ontwikkelen



Jaargang 19 – Nummer 3 – september 2023

Dental revu is een uitgave van de Organisatie van Nederlandse Tandprotheticici (ONT) en verschijnt vier keer per jaar. De kosten voor een advertentie bedragen € 260,- voor een kwart pagina, € 525,- voor een halve pagina en € 785,- 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 Tandprotheticici
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 Tandprotheticici.

Op naar een optimale match

Tekst: drs. ing. Erik M. van Dam, senior adviseur kennismangement bij VvAA

Het overnemen van een tandprothetische praktijk is een proces. Zet dat tijdig in, is het devies. Al jaren begeleidt VvAA toekomstige praktijkhouders hierbij. We hebben de belangrijkste inzichten vastgelegd in een tienstappenplan.

Optimale match

Als succesfactor geldt het écht (leren) kennen van de over te nemen praktijk. Maar eerst is het belangrijk gedegen inzicht te hebben in jouw eigen wensen: niet voor niets stap 1 in bijgaand figuur 'Praktijkovername in tien stappen'.

Wie ben ik?

Wat voor soort zorgverlener ben je? Waar ben je goed in? Waar word je gelukkig van? En hoe vertaal je deze inzichten naar de eisen voor de praktijk? Denk aan de omvang en locatie van de vestiging, maar ook: volledig zelfstandig, met collega's samen, of als onderdeel van een keten? Wat doe je zelf, wat besteed je uit?

Van start

Stap 2 gaat over het bepalen hoeveel tijd je nodig hebt om voor jezelf te beginnen. Als je daar zicht op hebt, kun je 'starten met starten' (stap 3). Hoe ga je op zoek naar een praktijk, en wie kan jou daarbij

ondersteunen? Denk aan: een overname-adviseur, de bank, de accountant en/of mensen uit jouw directe omgeving. Het daadwerkelijk selecteren van een praktijk (stap 4) betekent het concreet zoeken van een mogelijke geschikte praktijk. Waarna het bij het verdiepen in de praktijk (stap 5) gaat om het verder onderzoeken. Is alles op orde? Om maar eens wat te noemen: het personeelsbeleid, de huisvesting en automatisering.

Streng zijn

Blijf bij het verdiepen 'streng' voor jezelf. Het betreft hier immers de toets met het beeld dat je bij stap 1, niet voor niks, schetste van jezelf en jouw wensen. Streng, ook als er zich plotseling een gelegenheid aandient, dwars door jouw geordende stappenplan heen. Bezuinig niet op tijd, praat ook met medewerkers. Dé succesfactor, geven onze adviseurs aan, is zelf al enige tijd in de praktijk gewerkt te hebben als dat mogelijk is.

Praktijk en papier

Bij het onderhandelen (stap 6) staat de waarde van de praktijk centraal. Van de praktijk(organisatie), maar ook van de inventaris, en mogelijk de huisvesting. Tal van overnamecondities moeten nu bepaald worden. En als je daarmee rond bent, dan moet een ander geformaliseerd worden voor de daadwerkelijke overname (stap 7). Denk daarbij onder meer aan overname- en maatschapscontracten. Ook moeten nog veel praktische zaken geregeld worden (stap 8). Denk daarbij bijvoorbeeld aan de KvK-inschrijving, bankrekening en verzekeringen. Maar denk ook aan jouw AGB-code, Vecozo-aansluiting en waarnemregeling en registratie in het Kwaliteitsregister Tandprothetici (KRTP).

Ook omkijken

En dan jouw introductie in de nieuwe rol/omgeving. Bijvoorbeeld via een persoonlijke brief aan de patiënten, maar ook op de website en andere plekken waar zichtbaarheid van belang is (stap 9). Denk daarnaast aan andere stakeholders, zoals verwijsrelaties en zorgverzekeraars. Tot slot is achterom kijken ook van groot belang, zo leert de ervaring. Informeer tijdig relaties uit jouw vorige werkring (stap 10)

Slechts een houvast

Het tienstappenplan blijkt een goed houvast om te komen tot een match tussen jouw wensen en de over te nemen praktijk. In werkelijkheid kunnen stappen (deels) parallel lopen, of blijken latere stappen zich al eerder aan te dienen. Daarnaast zit er achter een aantal stappen een hele wereld, waarvan de invulling afhankelijk is van de specifieke situatie. Meer informatie? Kijk op VvAA.nl/advies/eigen-praktijk/praktijk-starten

in onder meer het declareren en de afhandeling met de verzekering. Maar ik neig ernaar zzp'er te worden, omdat je dan nog meer je visie op de mondzorg zelfstandig vorm kunt geven. Staas & Bergmans Tandartsenpraktijk biedt mij ook de gelegenheid op zzp-basis aan de slag te gaan. Ik zou als zzp'er natuurlijk wel op zoek moeten gaan naar meer opdrachtgevers, omdat anders sprake is van een verkapt dienstverband."

Hoe zijn professionele toekomst eruitziet, is ook afhankelijk van de afweging van zakelijke en andere risico's die hij deze maanden maakt.

Abner: "Met een vast dienstverband heb je die risico's niet. Voor een zzp'er is de grootste bedreiging dat je arbeidsongeschikt raakt en geen inkomsten uit werk meer hebt. Als je een eigen praktijk opzet, heb je niet de garantie dat

de zaak gaat lopen. En neem je een praktijk over, dan betaal je een bedrag waarvan je niet zeker weet of je het terugverdient."

Ambitie

Los van de vraag of Abner straks zijn beroep beoefent als medewerker, zzp'er of praktijkhouder: hij zegt uit te kijken naar een toekomst waarin interprofessioneel samenwerken belangrijk is. "Mijn huidige werkplek is een inspirerend voorbeeld. We hebben alle mondzorgdisciplines onder één dak en de tandprotheticus is een volwaardige professional binnen het mondzorgteam. Iedere zorgverlener richt zich op zijn eigen specialisme, zodat de cliënten de zorg krijgen die ze verdienen. Je leert van samenwerking met andere (mondzorg)

professionals. Dat sluit aan bij mijn ambitie: ik wil elke dag blijven leren en mijzelf verder ontwikkelen, onder andere door up-to-date te blijven via cursussen."

Bekendheid vergroten

Nu Abner gediplomeerd tandprotheticus is, ziet hij zichzelf ook als een ambassadeur voor onze beroepsgroep. "Ik wil meehelpen de tandprotheticus op de kaart te zetten als volwaardig professional, als de specialist in gebitsprothesen. Niet iedereen kent onze beroepsgroep, terwijl ik er van overtuigd ben dat het aanmeten en vervaardigen van een prothese de aandacht en zorg van een tandprotheticus verdienen."

Zaterdag 10 juni presenteerden de vierdejaars studenten van de Opleiding Tandprothetiek hun afstudeeronderzoeken. Net als ieder ander jaar wordt één van deze onderzoeken beloond met de Jan Molenvijprijs. Tijdens de diploma uitreiking op 8 september jl. zijn de winnaars bekend gemaakt. De winnaars van de Jan Molenvijprijs 2023 zijn: Michiel Debra en Abner de Weert voor hun onderzoek: *Nauwkeurigheid van afdrukmethoden tussen suprastructuur en de overkappingsprothese*. Volgens de jury, bestaande uit het SNTI-bestuur, is het onderzoek inhoudelijk sterk en solide uitgevoerd en heeft het een relevantie voor de beroepsgroep die smaakt naar meer. De ONT wil Michiel Debra en Abner de Weert hartelijk feliciteren met het behalen van deze prestatie!



VANNINI DENTAL INDUSTRY



van de hoef
dental

Voor elke situatie een afdrukmetaal
Vannini alginaten en siliconen
Bestel nu met een aantrekkelijke korting

www.vandehoefdental.nl
035-6028384

Praktijkovername in tien stappen

- 1 Inventariseren eigen wensen
- 2 Bepalen moment
- 3 Starten met starten
- 4 Selecteren praktijk
- 5 Verdiepen in praktijk
- 6 Onderhandelen
- 7 Overnemen
- 8 In- en overschrijven
- 9 Communiceren met patiënt
- 10 Afhechten vorige fase



De stem en steun van zorgverleners

De praktijk van Sheniva Rozenblad

Een prima eerste jaar

Tekst: Gerben Stolk / PlumaTekst

“Ik ben op een rijdende trein gestapt. Toen ik op de eerste werkdag van 2023 aan de slag ging, was ik al tot eind maart verzekerd van een volle agenda.” Negen maanden nadat ze de praktijk van Marcel de Wit in Amsterdam-Noord heeft overgenomen, blikt Sheniva Rozenblad (30) tevreden terug op de periode vóór en na de koop.”

Pas vijftien jaar oud was Sheniva Rozenblad, toen ze in haar eentje verhuisde van Suriname naar Nederland. Exact vijftien jaar later sloeg ze wéér een mijlpaal, ditmaal met het eigenaarschap van een tandprothetische praktijk. Een zelfstandig type is ze dus. “Tijdens mijn eerste jaar in Nederland kon ik bij een tante terecht, in Amsterdam. In mijn tweede jaar kreeg ik een vaste baan en ging ik op mezelf wonen. Ik had Paramaribo verlaten met als doel voor ogen de opleiding mondzorgkunde te volgen en mondhygiënist te worden. Maar toen ik een paar keer met een mondhygiënist had meegekeken in de praktijk, kwam ik tot twee conclusies. Eén: mondzorg was inderdaad heel leuk en interessant. En twee: ik wilde meer met mijn handen doen dan mogelijk is in de rol van mondhygiënist. De tandtechniek trok me meer aan; dan kun je dingen máken.”

Basisvaardigheden

Vanuit die belangstelling kwam Sheniva in contact met Dentique Tandtechnisch Lab in Amsterdam. “Daar heb ik mijn eerste ervaringen opgedaan in de tandtechniek. Ik was stagiaire, maakte lepels en leerde de basisvaardigheden. Maar het bedrijf kon me geen vaste baan bieden. Bij Marcel de Wit, die ik in die tijd leerde kennen, bestond die mogelijkheid wel. Hij was eigenaar van een drukke tandprothetische praktijk, op twee locaties in Amsterdam-Noord en één in Purmerend. Op mijn 17e ben ik als tandtechnicus van start gegaan bij Marcel. In die periode heb ik me ook aangemeld bij het Instituut Vakopleiding Tandtechniek.”

Diemen, wilde ik graag ook in die omgeving actief zijn. Daar was ik ook nog werkzaam toen ik in 2022 mijn diploma voor tandprotheticus behaalde. Waarom ik de opleiding Tandprothetiek was gaan volgen? Als tandtechnicus werk je achter de schermen. Ik wilde weten hoe mijn werkstuk eruitzag bij de cliënt, wilde het complete plaatje kunnen bekijken.”

Opvolger gezocht

Gedurende haar twaalf jaren in Diemen sprak Sheniva soms nog met oud-werkgever Marcel. “In het laatste jaar van mijn opleiding kwamen we elkaar weer tegen, ik meen tijdens een algemene ledenvergadering van de ONT. Marcel vertelde dat hij vanwege zijn leeftijd wilde stoppen met zijn praktijk en dat hij een geschikte opvolger zocht. Was ik misschien geïnteresseerd? Marcel zei dat hij me een fijne collega had gevonden, met hart voor de cliënt.” Na ongeveer veertien jaar loondienst begon het ondernemerschap te lonken, vertelt Sheniva. “Tussen dat eerste gesprek met Marcel en de daadwerkelijke overname zou ongeveer een jaar zitten. We hadden zeker eens per week contact. Het is ook

‘Je neemt niet dagelijks een praktijk over waar vijf medewerkers in dienst zijn’

Toen Sheniva die opleiding na vier jaar afrondde, was ze inmiddels werkzaam binnen Tandprothetische Praktijk Diemen. “Ik heb ongeveer anderhalf jaar bij Marcel gewerkt. Toen ik een woning vond in

niet iets wat je dagelijks doet, hè, een zaak overnemen waar vijf medewerkers in dienst zijn. In mijn geval zou het gaan om drie tandtechnici, een tandprotheticus en een balieassistente. Na een paar maanden



besloot ik definitief dat ik de praktijk wilde overnemen. De onderhandelingen over onder meer de koopsom hebben daarna ongeveer een half jaar geduurd. Overigens bestond de praktijk inmiddels uit twee in plaats van drie locaties, want Marcel had ‘Purmerend’ in 2020 verkocht.”

Aandelenovername

Voor het eerst in haar leven stond Sheniva voor kwesties als: kies ik voor een aandelenovername of een activa passiva transactie? Ze legt uit: “In het laatste scenario begin je eigenlijk een nieuwe zaak, terwijl bij een aandelenovername alles hetzelfde blijft. Je loopt bij een aandelenovername meer risico, want eventuele rare dingen uit het verleden, bijvoorbeeld financiële problemen van de praktijk, neem je óók over. Daarom is je gevoel over de huidige eigenaar belangrijk: vertrouw je hem of haar? Bij Marcel was dat vanzelfsprekend het geval. Maar om hele-



‘Regel een paar maanden van te voren dat je aanvragen en declaraties kunt indienen bij de zorgverzekeraar’

maal zeker te zijn bij deze belangrijke stap in mijn leven, heb ik een juridisch en financieel onderzoek laten doen door een bedrijf.” Sheniva koos uiteindelijk voor een aandelenovername. Ze had haar huiswerk ook gedaan via tandprotheticici die ervaring hebben met een praktijkovername. “Mijn advies: sta open voor het advies van collega’s en ga met hen sparren. Verder heb ik me laten ondersteunen door een fiscalist en door een jurist die overnames had begeleid van verpleeghuizen waar mondzorg werd verleend. Bij de overname waren niet de twee panden inbegrepen, want van één bleef Marcel de eigenaar en het andere had hij altijd gehuurd. Ik hoefde dus niet naar een bank te stappen voor een hypotheek voor onroerend goed. Wel moest ik er aankloppen voor een lening voor de overnamesom. De bank vond het een haalbare zaak; op basis van de omzetten over de laatste jaren was de verwachting dat ik de schuld binnen vijf jaar verantwoord zou kunnen aflossen.”

Geen reclame nodig

Sinds 1 januari 2023 is Sheniva eigenaar van Tandprothetische Praktijk M. De Wit – de naam liet ze intact vanwege de bekendheid. “Ik ben op een rijdende trein gesprongen; alleen de muren hadden een likje verf nodig. De praktijk had een groot cliëntenbestand en via een artikel in het plaatselijke huis-aan-huisblad hebben Marcel en ik de overname aangekondigd. Daarin sprak Marcel zijn

vertrouwen in mij uit en liet hij aan de lezer weten dat er in de praktijk maar één ding zou veranderen: dat ik en niet hij de eigenaar was. Op 1 november 2022 ging ik alvast meewerken in de zaak, om er weer in te groeien. En op de eerste werkdag in 2023 was ik verzekerd van een volle agenda tot eind maart; het was niet nodig reclame te maken. Inmiddels hebben we hier ook een klinisch prothesetechnicus en een stagiaire.” Verliep dan alles vloeidend nadat Sheniva officieel eigenaar was? Nee, bij één onderdeel haperde het en moest ze veel regelen en geduld betrachten. “Het bleek lastig te zijn de zaak op mijn naam gezet te krijgen bij de zorgverzekeraar. Op een gegeven moment was ik er dag en nacht mee bezig. Het begon zelfs stress op te leveren,

want al die tijd kon ik geen aanvragen en declaraties indienen bij de zorgverzekeraar. Pas in februari was het voor elkaar. Achteraf gezien had ik al in oktober moeten beginnen met dit aspect. Later heb ik ook van collega’s gehoord dat het ze veel moeite heeft gekost na een overname alles in orde te krijgen bij de verzekeraar. Ik adviseer dan ook iedereen die in een overnametraject zit hier tijdig mee te beginnen.”

Maatwerk

Onderdeel van de door Sheniva overgenomen inventaris waren een 3Shape Lab Scanner en twee printers. “Daar werk ik ook mee. Lepels en beetplaten maken we digitaal en soms scannen we de oude prothese als de cliënt een identiek nieuw exemplaar wil. Verder wil ik op dit moment niet gaan met digitalisering. Naar mijn mening staat het nog in de kinderschoenen. Als het verder ontwikkeld is en je er werkelijk maatwerk mee kunt leveren, zou het een goede aanvulling zijn om in drukke tijden de gewenste kwaliteit te kunnen blijven leveren.”

Tevreden kijkt Sheniva terug op het proces vóór en na de overname. “Ik heb geen seconde spijt gehad van deze stap. In de praktijk gaan we straks met elkaar een mooi eerste jaar afsluiten.”

Ter overname aangeboden

De helft van de maatschap van tandprothetische praktijk Kerdijk & van der Laan

Tandprothetische praktijk Kerdijk & van der Laan is een maatschap van twee tandprotheticici, met een eigen tandtechnisch laboratorium.

De praktijk bestaat al ruim 30 jaar en is een zelfstandig onderdeel van het ruim en modern opgezette Centrum voor Mondzorg Tanthof in Delft. Tandprotheticus Bart Kerdijk (64) wil zijn deel in de maatschap graag overdragen aan een tandprotheticus of iemand die al gevorderd is met de opleiding.

Er wordt gezocht naar een tandprotheticus die ondernemend is en uiteindelijk zelfstandig, samen met TP Ronald van der Laan, de praktijk gaat voortzetten. De praktijk heeft een groot patiëntenbestand en stabiele omzet. Naast de eigen patiënten, is de praktijk ook een verwijsp praktijk voor de tandartsen in hetzelfde pand maar ook voor andere tandartsen in Delft.

Mocht je interesse gewekt zijn neem dan vrijblijvend contact op met Bart Kerdijk kerdijk@kunstgebiedelft.nl.

‘Denk tijdig na over stoppen’

Ben je praktijkhouder en wil je de zaak op den duur verkopen vanwege de naderende pensioensleeftijd? Begin dan een jaar of vijf ervoor met de voorbereiding, adviseert Fred van der Linde. “Het is zonde van je levenswerk, om het zo maar te noemen, als je geen opvolger kunt vinden en het moet beëindigen.” Fred zelf deed zijn praktijk per 1 januari dit jaar van de hand.

In de tweede helft van augustus beleefde Fred (67) een déjà vu. Ruim twee weken lang zat hij weer achter de techniektafel en stond hij aan de stoel in IJmuiden. Dat is iets wat de tandprotheticus ruim 38 jaar had gedaan, totdat hij bij de jaarwisseling van 2022 naar 2023 het stokje van zijn tandprothetische praktijk had overgedragen aan Joël Stoops. “Tijdens de besprekingen over een overname vroeg Joël zich af of hij de zaak zou openhouden tijdens vakanties”, legt Fred uit. “Ik zelf vind dat een praktijk altijd geopend moet zijn, bijvoorbeeld voor spoedreparaties. Daarom kwamen we overeen dat ik op zzp-basis voor Joël zou kunnen waarnemen tijdens vakanties. In augustus was het zover.”

Verkoop

Fred is tandprotheticus sinds het begin van de jaren tachtig. In 1984 opende hij een tandprothetische praktijk in IJmuiden en drie jaar later volgde een zaak in Haarlem. In totaal stonden 18.000 mensen bij hem ingeschreven. “Rond 2020 begon ik na te denken over verkoop van de praktijk in IJmuiden en beëindiging van de praktijk in Haarlem. De laatste locatie was een kleine praktijk aan huis. De pensioengerechtigde leeftijd naderde en ik wilde meer tijd doorbrengen in mijn huis in Frankrijk en op mijn zeilboot in Nederland.”

‘Ik wilde dat mijn cliënten goede tandprothetische zorg bleven krijgen in mijn praktijk’

Fred, in het verleden achttien jaar bestuurslid van de ONT, hechtte aan overname van zijn zaak. “Ik wilde beëindiging voorkomen. Niet alleen omdat je dan het bedrag misloopt dat de inventaris en de goodwill van je zaak vertegenwoordigen. Ik vond het vooral belangrijk dat mijn twee medewerkers hun



Fred van der Linde (rechts) nam op 1 januari afscheid van zijn praktijk, die werd overgenomen door Joël Stoops.

baan zouden behouden en mijn cliënten goede tandprothetische zorg konden blijven krijgen in de voortbestaande tandprothetische praktijk.”

Een jaar besprekingen

Hoe pakte Fred het aan? “Ik nam jonge tandprotheticus in dienst, zowel in opleiding als gediplomeerd, in de stille hoop dat zij er zin in zouden krijgen de zaak over te nemen. Twee keer leek ik op een overname

af te stevenen, maar om uiteenlopende redenen kozen de collega's uiteindelijk voor een andere locatie. Daarna heb ik met een andere tandprotheticus onderhandeld over een overname, maar we konden niet tot een compromis komen. Vertegenwoordigers van tandprothetische producten die ik al jaren kende, wisten inmiddels ook dat ik naar een opvolger zocht. Via hen kwamen Joël en ik met elkaar in contact. Joël werkte in loondienst en wilde praktijkeigenaar worden. Al met al hebben onze besprekingen een jaar geduurd.”

Capabele opvolger

Welke tips heeft Fred voor collega's die in hetzelfde schuitje zitten als hij destijds? “Volg je gevoel als het gaat om de mogelijke nieuwe eigenaar. Is hij of zij een capabele tandprotheticus en eigenaar? Dat ben je verschuldigd aan je cliënten en medewerkers. Verder heb je vanzelfsprekend een accountant nodig voor advies over het zakelijke gedeelte, maar een accountant brengt zijn uren in rekening en kan er baat bij hebben het proces te traineren. Voorkom dat en hak als tandprotheticus tijdig gezamenlijk knopen door.” Freds belangrijkste advies: begin tijdig, het liefst vijf jaar van tevoren, een overname voor te bereiden. “Niet alleen om het risico op beëindiging van je zaak te voorkomen, met alle nadelen van dien. Maar ook omdat het je onderhandelingspositie meestal niet verbetert als je graag wilt verkopen en de tijd begint te dringen.”

Zó start of stop je een praktijk

Een tandprothetische praktijk beginnen, beëindigen, overdragen of overnemen: het is bepaald geen routineklus. Daarom lanceert de ONT in het najaar een campagne om leden hierbij nog beter te ondersteunen.



Voorbij is de tijd waarin iedere tandprotheticus voltiids wilde werken en vaak ook nog in

avonduren of weekeinde te vinden was in het laboratorium of aan de behandelstoel. Tegelijkertijd verplaatst een deel van de tandprothetische zorg zich van de tandarts naar de tandprotheticus. Daarom is flexibilisering van de arbeidsmarkt een speerpunt in de vorig jaar tijdens de algemene ledenvergadering goedgekeurde Toekomstvisie ‘Passende tandprothetische zorg’. Daarin staat: “Hoe kunnen we inspelen op flexibilisering van de arbeidsmarkt om te blijven voorzien in de (stijgende) zorgvraag?”

‘Vraag en aanbod van personeel worden online bij elkaar gebracht’

De ONT heeft dit onderwerp vertaald naar concrete initiatieven om beroepsbeoefenaren bij te staan rondom de start, overname, overdracht of beëindiging van een bedrijf. Beleidsmedewerker Caitlin Dekkers ontwikkelde de campagne ‘Starten en/of stoppen van een praktijk’. Het bestuur heeft ingestemd met het document en nog dit jaar kunnen tandprotheticus hun voordeel doen met de hulp. Caitlin: “Belangrijke aandachtspunten bij ‘flexibilisering van de arbeidsmarkt’ zijn: het bundelen van de krachten, het bij elkaar brengen van vraag en aanbod van personeel en ondersteuning bij het starten en beëindigen van een praktijk. We hebben hiervoor vijf stappen ontwikkeld.”

Stap 1: handreiking actualiseren

De handreiking ‘Overnemen van een praktijk’ wordt geactualiseerd. Dat doet de ONT samen met de VvAA, een collectief van 130.000 zorgprofessionals. Caitlin: “We verzamelen hiervoor onder andere informatie bij tandprotheticus die ervaring hebben met het overdragen en/of overnemen van een praktijk.”

Stap 2: starterspakket studenten

Van het starterspakket voor afgestudeerden aan de opleiding Tandprothetiek verschijnt ook een geactualiseerde versie. Wie zijn of haar diploma behaalt, ontvangt straks een pakket met actuele informatie over het onderwerp ‘Hoe start je een tandprothetische praktijk?’. Caitlin: “Dit versterkt het curriculum en kan een waardevolle aanvulling vormen voor startende tandprotheticus in de dagelijkse praktijk.”

Stap 3: special Dental revu

Caitlin: “We hopen dat het nummer van de Dental revu dat je nu in je handen hebt, tandprotheticus kan inspireren. Het bestaat uit artikelen over collega's die vertellen over het starten, overnemen, overdragen of stoppen van een praktijk.”

Stap 4: bijeenkomst

De ONT organiseert dit najaar samen met de NVM-mondhygiënist een bijeenkomst voor leden over het stoppen van een praktijk. Bij die gelegenheid worden inzichten gepresenteerd die de vereniging dit jaar heeft opgedaan bij de voorbereiding op de campagne ‘Starten en/of stoppen van een praktijk’.

Stap 5: ‘werkspot’

Vraag en aanbod van personeel bij elkaar brengen. Dat is het doel van een ‘werkspot’, oftewel een online vindplaats. Caitlin: “Dit is nuttig voor bijvoorbeeld leden met behoefte aan extra personele capaciteit. En voor tandprotheticus die – al dan niet tijdelijk – meer of weer willen gaan werken, zoals gepensioneerde tandprotheticus, parttimers, freelancers en studenten die op zoek zijn naar een werkervaringsplaats.”

De sleutel tot indrukwekkende efficiëntie

Ivotion

- Individuele monolithische volledige prothese uit één disc, dankzij de unieke Shell Geometry
- Slechts één handmatige stap nodig: polijsten

Eén ononderbroken freesproces

Vraag het de Zorgmakelaar

Tandprothetici die zijn aangesloten bij de Zorgmakelaar hebben ook de mogelijkheid om juridische vragen aan Team Zorgmakelaar te stellen via de Helpdesk. In elke Dental Revu wordt een recente en relevante vraag besproken.

Vraag van deze editie

"Ik ga over een aantal maanden stoppen met mijn praktijk vanwege het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd. Wat zijn belangrijke juridische zaken om rekening mee te houden?"

Stoppen van de praktijkvoering

Ook tandprothetici stoppen op enig moment met hun praktijk. Naast veel praktische punten, noemen wij ook een aantal belangrijke juridische zaken om rekening mee te houden. Dit is niet alles, dus laat je hierover tijdig goed adviseren.

Patiënten informeren en afspraken met collega's

Het goed informeren van patiënten is een belangrijke juridische verplichting. Vaak zal het patiëntenbestand en de daarbij behorende verplichtingen (zoals de bewaarplicht wat betreft het medisch dossier van de patiënt) overgaan op een andere praktijk. Daarover moet de patiënt dan wel worden geïnformeerd en de mogelijkheid worden geboden daar niet mee in te stemmen.

Verder moeten patiënten worden geïnformeerd, bijvoorbeeld waar zij voor vervolgbehandelingen of met klachten terecht kunnen. Het is in veel gevallen wenselijk dat ook afspraken met de collega praktijken die de zorg continueren worden gemaakt. Denk daarbij bijvoorbeeld aan afspraken hoe om te gaan met patiënten die een beroep doen op verleende garanties.

Zorgverzekeraars

Verder zal goed moeten worden gekeken of het stoppen van de praktijk gemeld moet worden bij de zorgverzekeraars. Vaak is dit een verplichting in de zorgovereenkomst en dit moet soms al vrij lang vóór het stoppen worden gemeld.

Kamer van Koophandel en Vektis

Daarnaast zal de praktijk ook uitgeschreven moeten worden in het KvK-Handelsregister, het AGB-register van Vektis en Vecozo vanwege het verwerken van declaraties.

Tot slot

Heb je een vraag? Stel deze via mondzorg@eldermans-geerts.nl.

Daniël Post

Advocaat en Zorgmakelaar - Eldermans|Geerts

