



Steeds meer uitdagingen voor tandartsen

Tandartsen en andere mondzorgprofessionals in Nederland hebben te maken met grote uitdagingen. Denk daarbij aan de groeiende druk van wet- en regelgeving, zware administratieve lasten en de in sommige regio's nauwelijks te vinden opvolgers. Hoe kunt u daar mee omgaan?

Wie in de zorg werkt, wil graag het allerbeste voor zijn patiënten en zich kunnen focussen op zijn kerntaken. Helaas is het in de mondzorgsector niet anders dan in andere zorgsectoren: er zijn heel veel randzaken die het werk er niet eenvoudiger op maken. Die randzaken lopen inhoudelijk sterk uiteen en vragen vaak om specifieke expertise. Vanuit een kleine of eenmanspraktijk zonder verdere ondersteuning is het vrijwel onmogelijk om al die zaken zelf optimaal te regelen en bij te houden. Daardoor kunt u ongemerkt risico's lopen, terwijl u minder tijd overhoudt voor uw eigenlijke werk.

JURIDISCHE RISICO'S: VOORKOMEN IS BETER DAN GENEZEN

Als tandarts heeft u volop te maken met de juridisering van de maatschappij. U dient te voldoen aan een enorme hoeveelheid regels en wordt geconfronteerd met steeds intensievere controle door de Nederlandse Zorgautoriteit, de Inspectie voor de Gezondheidszorg en zorgverzekeraars. Heeft u personeel in dienst? Dan geldt daarvoor arbeidswetgeving die voortdurend verandert en steeds complexer wordt. Wilt u op arbeidsrechtelijk gebied geen risico lopen, dan is het eigenlijk zaak om wetgeving en jurisprudentie voortdurend in de gaten te houden. Ook fiscaal-juridisch spelen er lastige vraagstukken, zoals de fiscale status van de beloning van tandartsen.

Een risico dat de laatste jaren snel toeneemt, doet zich voor op het gebied van dataopslag en privacywetgeving. Als tandarts slaat u tal van gegevens op over patiënten. Gegevens die

privacygevoelig zijn en bovendien veel waard zijn, want voor dit soort data wordt tegenwoordig grof geld betaald door bedrijven. Als er ingebroken wordt in uw systeem en criminelen met uw patiëntgegevens aan de haal gaan, dan kan dat grote gevolgen voor u hebben. Zorg daarom voor goede beveiliging van uw systemen, houdt uw programma's up-to-date en instrueer medewerkers regelmatig hoe ze de valkuilen van virussen, hacks en ransomware kunnen vermijden.

PERSONEEL: WAAR HAAL JE HET VANDAAN?

Hoewel er langzaam meer grote praktijken ontstaan, maken de cijfers over de Nederlandse mondzorgmarkt duidelijk dat verreweg de meeste tandartsen in Nederland nog steeds actief zijn in kleine tot zeer kleine praktijken. Zo werkt 58% in zijn eentje als tandarts-praktijkhouder met slechts één medewerker. Dat maakt het vinden van personeel er niet eenvoudiger op. Als u een nieuwe medewerker nodig heeft of uw praktijk wilt overdoen aan een opvolger, dan is de kans het grootst dat dit lukt als u in de Randstad bent gevestigd. In regio's als Zeeland, Limburg of Groningen, heeft u echter een groot probleem.

Er studeren steeds minder tandartsen af, die zelden buiten de Randstad willen werken. Ook hebben ze een sterke voorkeur voor parttime werk en is hun ambitie om praktijkeigenaar te worden gemiddeld genomen niet groot. U zult in dat geval dus alles uit de kast moeten halen om toch een opvolger of nieuwe medewerker te vinden. Grotere klinieken halen die bijvoorbeeld uit het buitenland, maar dat is voor een eenmanspraktijk veel lastiger. Slaagt u daar toch in, dan zult u zich moeten inspannen om ervoor te zorgen dat die nieuwe medewerker kan wennen aan de Nederlandse cultuur en het hier naar zijn zin heeft. Denk verder ook aan de inrichting van uw praktijk: hoe beter die eruit ziet, hoe hoger de kans dat iemand daarin wil werken.

Colofon

Dit artikel is tot stand gekomen in samenwerking met Cor van Driel, financieel directeur van Dental Clinics.



MONDIGHEID VAN PATIËNTEN

Het woord mondigheid is in het kader van dit artikel bijzonder treffend. Ongetwijfeld heeft u het al vaak gehoord of gemerkt: patiënten zijn in de loop der jaren steeds mondigter geworden. Dat is op zich prima, want als iemand goed onder woorden kan brengen wat hem of haar dwars zit, dan kunt u daar sneller en gerichter wat aan doen. Heeft een patiënt een terechte klacht, dan is het uiteraard zaak om die samen te bespreken. Het wordt echter vervelend als een patiënt die stap overslaat en zijn mondigheid leidt tot negatieve reclame. Door de opkomst van de sociale media kan dat risico niet genegeerd worden. Wat doet u als een patiënt zijn ontevredenheid in niet mis te verstane bewoordingen uit op Facebook of Instagram? Eigenlijk bent u dan al te laat, want ook hier geldt: voorkomen is beter dan genezen. Bewaak de tevredenheid van uw patiënten daarom zorgvuldig en overleg tijdig met ze als u vermoedt dat er iets niet goed zit. Wees vooral ook helder en duidelijk over de zorg die patiënten van u krijgen, want een gebrek aan transparantie leidt geheid tot onvrede en klachten.

FOCUS OP KERNTAKEN

In het steeds complexere landschap waarmee tandartsen te maken hebben, kosten randzaken veel tijd. Hoe kun je in die veeleisende omgeving dan toch blijven focussen op je kerntaken? Een mogelijke oplossing waar tandartsen voor kunnen kiezen, is om te gaan werken in ketenverband. De voordelen van het werken in een grote keten liggen

onder meer op operationeel vlak en op het gebied van backoffice ondersteuning. Zo heeft u binnen een keten geen of weinig omkijken naar zaken als een veilige en moderne werkomgeving. Over wet- en regelgeving hoeft u zich niet veel zorgen te maken, want die bewaakt de keten. De ketenorganisatie zorgt ook voor optimale agendaplanning en het zo efficiënt mogelijk inkopen van materialen.

Grote ketens nemen u alle zaken uit handen die niet tot uw kerntaken behoren. Ze beschikken in de regel over een hoofdkantoor dat u voorziet van alle benodigde support. Denk aan zaken als het voeren van de administratie, de aanwezigheid van een geavanceerd personeelsinformatiesysteem, en de werving en selectie van tandartsen en medewerkers. Ook kan de ketenorganisatie u helpen met lokale marketing. Verder besteden ketens veel aandacht aan training en opleiding, aspecten waar jonge tandartsen en andere mondzorgprofessionals veel waarde aan hechten. Bijkomend voordeel van ketens, die vaak met grotere praktijken werken, is het werken in collegiaal verband. Vooral jongere tandartsen beschouwen dat als een belangrijke, positieve factor.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de Branchegroep Zorg: Harro de Haan, sectorspecialist, hrdehaan@visser-visser.nl, telefoonnummer: 06 - 103 728 66.

Colofon

Dit artikel is tot stand gekomen in samenwerking met Cor van Driel, financieel directeur van Dental Clinics.