

Tandarts Harrie Op de Laak over bij- en nascholing

De rubriek Industrie komt tot stand in samenwerking met de tandheelkundige industrie.

“Er blijft nog zo veel te leren”

TEKST: MARNIX SIMONIS, FOTO'S: JONI ISRAELI

In zijn loopbaan die leidde naar 14 tandartspraktijken met 140 medewerkers, deed Harrie Op de Laak een schat aan kennis op. In de praktijk en met bij- en nascholing daarbuiten. Nu is Op de Laak vooral bezig met het overdragen van die kennis, zodat een nieuwe generatie tandartsen is uitgerust voor de vier grote uitdagingen die hij voor de tandheelkunde ziet. Met een hoofdrol voor ouderen en jongeren.

“Sinds mijn afstuderen, 28 jaar geleden, heb ik altijd doorgeleerd. Noodzakelijk, want aan 6 jaar scholing heb je beslist niet genoeg. Bovendien veranderen mensen en snelt de wetenschap voort. Dat stilstand achteruitgang is, geldt zeker in de tandheelkunde.”

Vergrijzing en achterstand

“Ik herinner me mijn eerste cursus nog goed. Gedurende twee jaar stortte ik me een lang weekend per maand op orthodontie. Momenteel volg ik een cursus aan de Rijksuniversiteit Groningen. Daar leer ik in zes dagen veel over gerodontologie. Ouderenzorg zie ik, met de toene-

mende vergrijzing en veel achterstand, als een van de grote uitdagingen voor de toekomst. Een andere is de tandheelkundige jeugdzorg. We zien nu weer een teruggang in kindergebitten, omdat preventie en opvoeding door ouders onder druk staan. Ook cosmetische tandheelkunde maakt een enorme opmars door een grotere publieke belangstelling. En tenslotte gnathologie: dat is nog een ondergeschoven differentiatie waar veel meer patiënten baat bij kunnen hebben.”

Overdragen van kennis

“Vooral gerodontologie zal een vlucht nemen. Tandheelkunde bij



ouderen is nog tamelijk complex. Zo heeft bijvoorbeeld allerlei medicatie invloed op de mond. Je ziet dat mensen op latere leeftijd steeds vaker hun eigen tanden nog hebben. Maar ouderen poetsen in de regel minder en cijferen pijn makkelijk weg. Dat maakt ze tot een kwetsbare groep, waar snel veel achterstand ontstaat. We zien ze te weinig, terwijl hun groep groeit. Er is dus werk genoeg voor de tandartsen in mijn praktijken. Jarenlang heb ik

praktijken gekocht met als doel voor patiënten een zo compleet mogelijk aanbod te creëren. Ik ontmoette hierbij enthousiaste mensen met wie ik altijd een vorm vond om samen te werken. De laatste tijd besteed ik heel veel aandacht aan het overdragen van kennis. Om de continuïteit van het bedrijf te waarborgen natuurlijk, maar ook omdat ik veel voldoening haal uit het delen van mijn kennis en ervaring.”

Individuele leercurve

“Ik probeer voor iedere tandarts een mooie individuele leercurve te creëren. Die vul ik in door letterlijk naast ze te staan en door samen te kijken naar de best passende bij- en nascholing. Dan is het fijn om te kunnen putten uit hoe ik zelf deskundigheidsbevordering heb

ervaren. De kracht van interactie in kleine groepen, waarbij je foto's en werkstukken bespreekt. Maar ook de grote congressen, waar goede sprekers de laatste ontwikkelingen en inzichten uitgebreid toelichten. Onlangs heb ik een hele dag met een professor uit Leuven, een collega-implantoloog, samen mogen opereren en kennis mogen delen: buitengewoon boeiend! Zowel met gnathologen als met implantologen komen we zo'n drie keer per jaar samen en juist van je collega's kun je enorm veel opsteken. Er blijft nog zo veel te leren.”

Completer beeld

“Het werken vanuit een breed kennispalet heb ik altijd het mooie van dit vak gevonden. Dat je op het ene moment een chirurgische ingreep doet en even later met een patiënt praat over pijnbestrijding. Geen dag is hetzelfde. Dat je je kennis kunt aantonen, vind ik een vanzelfsprekendheid. Via het Kwaliteitsregister Tandartsen (KRT) gaat dat prima, probleemloos. Hoe breder je je als tandarts bekwaamt, hoe completer je beeld van een patiënt wordt. Daarom speelt het opdoen én het delen van kennis zo'n grote rol in mijn loopbaan. En hoe completer je het beeld van elke patiënt ziet, hoe interessanter het vak wordt. Zo interessant, dat ik er zo'n 50 tot 60 uur per week mee bezig ben. Niet omdat het moet, maar omdat ik er zo veel plezier in heb. Het is bijna een verslaving.” ■

ADVERTENTIE

3 in plaats van 2 patiënten

behandelen in dezelfde tijd zonder aan kwaliteit in te boeten*

Ideaal op elkaar afgestemde producten, die u in staat stellen om kwalitatief hoogwaardige en esthetische restauraties met enorme efficiëntie te vervaardigen.

Efficiënte Esthetiek

- Isoleren
- Hechten
- Restaureren
- Uitharden

ivoclar vivadent

passion vision innovation

www.ivoclarvivadent.com
 Manufacturer, Sales & Distribution
 Ivoclar Vivadent AG
 Bendererstr. 2 | 9494 Schaan | Liechtenstein | Tel. +423 235 35 35 | Fax +423 235 33 60

www.ivoclarvivadent.nl
 Marketing & Sales Support Office
 Ivoclar Vivadent B.V.
 De Fruittuinen 32 | 2132 NZ Hoofddorp | The Netherlands | info.nl@ivoclarvivadent.com
 Tel. +31 23 529 37 91 | Fax +31 23 555 45 04

VGT-Leasesysteem gestopt

In de loop van de jaren negentig van de vorige eeuw kwam leasen steeds meer naar voren als financieringsmogelijkheid voor de investeringen van tandheelkundige praktijken of tandtechnische bedrijven.

In 1995 heeft de Nederlandse Vereniging van Groothandelaren in de Tandheelkundige branche (VGT) voor haar leden een leaseproject ingericht waarin aankopen van (vooral) apparatuur financieel ondergebracht konden worden. In eerste instantie was er weinig tot geen animo onder tandartsen om de financiering elders, anders dan bij de eigen huisbank, onder te brengen. Maar toen de VGT in 2005 het product 'strategisch leasen' lanceerde om op deze wijze de kleinschaligheidsinvesteringaftrek maximaal te kunnen toepassen werd (vooral voor de grotere investeringen)

massaal van het product VGT-Lease gebruik gemaakt.

De laatste jaren zijn ook andere toetreders op de markt gekomen en hebben leden van de VGT alternatieve wegen gevonden om de financiering van praktijken ook elders te regelen. En omdat daarbij ABN AMRO Lease onlangs heeft aangegeven te gaan stoppen met switchlease (door de VGT aangeduid als 'strategisch leasen') is de noodzaak om dit VGT-project te blijven continueren vervallen. Daarom is besloten om per 1 juli 2020 te stoppen met het product VGT-Lease. Uiteraard blijft de VGT leden de mogelijkheid bieden om investeringen te financieren middels een leasemogelijkheid. Maar dat vindt voortaan zonder bemoeienis van de VGT plaats.

Meer informatie: www.vgt.nl. ■

ADVERTENTIE

- Praktijk apparatuur
- Praktijk meubilair
- Turn-Key bouw

Showroom elke 1^e zaterdag open van 9:00 tot 14:00
 3 oktober ■ 7 november ■ 5 december ■ 2 januari