

Maarten de Beer @thedentaldutchman

“Zoeken naar een ideale balans”

Nog maar vijf jaar tandarts en al zoveel kennis van restauratieve tandheelkunde. Maarten de Beer heeft dit bereikt door zich volledig te focussen op dit vakgebied. Hij heeft veel cursussen gevolgd, meegekeken met andere mensen en vooral ook veel vragen gesteld aan restauratieve toppers in zowel binnen- als buitenland. Instagram hielp hem daar onder andere bij. Net voor de ‘lockdown’ had Maarten besloten om op vrijdag te stoppen met werken om zijn tijd anders in te delen. Niet dat hij zijn werk als ‘last’ ziet. Integendeel. “Ik heb mij voor 100 procent vastgebeten in de tandheelkunde en wil daar alles uithalen.



Maarten de Beer (29) studeert in 2015 als tandarts af aan de Radboud Universiteit in Nijmegen. Hij doet ervaring op in verschillende praktijken, volgt diverse restauratieve nascholingen en is op dit moment

als tandarts werkzaam bij IJsselstate Tandartsen in Dieren en Tandartspraktijk Apeldoornseweg 59 in Arnhem. Maarten geeft zelf veel cursussen en nascholingen en is medeoprichter van Karma Dentistry.

Het leven van Maarten bestaat voor het grootste deel uit tandheelkunde. Staat hij niet aan de stoel, dan is hij bezig om cursussen voor te bereiden, casuïstiek te schrijven, artikelen te redigeren, columns te schrijven en zijn Instagram @thedentaldutchman bij te werken. De Coronacrisis heeft hem, zoals velen wellicht, nog meer aan het denken gezet over zijn tijdsindeling. “Voor de ‘lockdown’ was ik al aan het zoeken naar een betere balans tussen werk en privé. Alle tijd ging op aan tandheelkunde en ik besloot toen om de vrijdag niet meer in de praktijk te gaan werken, maar die dag te besteden aan alles rondom tandheelkunde. Want die zaken, zoals cursussen geven en voorbereiden, deed ik vaak ‘s avonds en in het weekend. De lockdown heeft mij wel de bevestiging gegeven dat het met een tandje minder ook kan. Van maart tot aan de zomer had ik namelijk elk weekend een lezing, of cursus gepland staan. Toen die wegvielen hield ik tijd over en heb een oude hobby die veel tijd kost, namelijk racefietsen, weer opgepakt. Dan merk je dat het goed is ook iets anders naast de tandheelkunde te hebben. Tenminste dat de balans anders kan. Nu



ik weer normaal aan het werk ben fiets ik minder, maar probeer er wel tijd voor vrij te maken.”

Toch ziet Maarten zijn werk niet als ‘last’, integendeel. “Wat ik doe vind ik echt heel leuk. Ik heb mij voor 100 procent vastgebeten in de (restauratieve) tandheelkunde en wil daar alles uithalen. Zowel aan de stoel als daarbuiten. In mijn werkzaamheden maak ik namelijk onderscheid tussen patiënten behandelingen en alles rondom tandheelkunde zoals cursussen geven, artikelen schrijven en casussen posten op Instagram. Deze activiteiten voelen voor mij niet als werken. Ik kijk namelijk net zo lief een Netflixserie als dat ik werk aan een presentatie.”

Restauratieve tandheelkunde

De vader van Maarten is tandarts, maar het is voor hem niet vanzelfsprekend dat hij dat ook wordt. Hij denkt serieus na over Geneeskunde, loopt mee in het ziekenhuis en uiteindelijk ook bij zijn vader in de praktijk. Daar merkt hij dat het vak heel leuk kan zijn en besluit, mede door de praktische studieopzet, toch voor Tandheelkun-

de te kiezen. Tijdens zijn studie volgt weer een keuze; verdieping binnen het vak. “Ik heb heel lang getwijfeld over kaakchirurgie. Dat sloot aan bij mijn geneeskundige interesse en bood voor mij het beste van twee werelden. Maar door een tekort aan opleidingsplekken/werkplekken en het lange traject heb ik daar niet voor gekozen. Ook merkte ik, naarmate de studie vorderde, dat ik steeds meer interesse kreeg voor endodontologie. Het priegelen en focussen in minuscule kanalen en die zo goed mogelijk ruimen en vullen sprak mij enorm aan. Na mijn studie heb ik gekeken naar de opleiding tot endodontoloog en merkte dat daar enkele jaren werkervaring voor vereist was. Toen ben ik de praktijk in gegaan en heb aangegeven dat ik zoveel mogelijk endodontische behandelingen wilde doen. Dat lukte goed, omdat veel collega’s geen plezier halen uit deze behandelingen, en zodoende ging ik steeds moeilijkere behandelingen uitvoeren. Want, zoals ik eerder zei, als ik ergens voor ga dan bijt ik mij er ook in vast.”

In de praktijk in Dieren waar Maarten terecht kwam had één van de eigenaren,



Werkt u al met AirSmile®? Dé aligner van Excent!

Steeds meer tandartspraktijken krijgen er mee te maken; patiënten die niet helemaal tevreden zijn met de stand van hun tanden maar geen slotjesbeugel willen. Om aan de wens van de patiënten te kunnen voldoen is er AirSmile®. De beugel die uitneembaar en nagenoeg onzichtbaar is.



- Laagdrempelig voor behandelaar
- Innovatie in de praktijk
- Uitneembaar & comfortabel
- Nagenoeg onzichtbaar
- Snel resultaat
- Scherpe prijsstelling
- Excent, 40 jaar advies in ortho!

AirSmile®
www.airsmile.eu

Wilt u meer weten over AirSmile® en de mogelijkheden bij u in de praktijk? Neem dan contact op met Theo van Berkel, Business Unit Manager AirSmile® via 06 4623 2683 of t.vanberkel@excent.eu





Celina Klappers, zich echter helemaal toegelegd op esthetische reconstructieve behandelingen. “Celina liet mij met veel enthousiasme zien wat ze allemaal deed en dat werkte aanstekelijk. Het technische van de endodontologie is mooi, maar je ziet vaak geen direct resultaat. Je merkt wel verlichting bij de patiënt, maar vanaf de buitenkant zie je niet wat er is gebeurd. Bij de esthetische restauratieve tandheelkunde zag ik direct verandering in iemands aangezicht door de behandeling die werd uitgevoerd. Ik merkte dat dat directe resultaat voor mij ook belangrijk was, net als de creatieve kant van het vak. Vroeger vond ik knutselen namelijk al leuk en nu kon ik mijn creativiteit inzetten om er mensen mee te helpen. Het belangrijkste doel daarbij is het zo goed mogelijk herstellen van een element, maar ook zorgen dat het lang meegaat.

Begin 2017 heb ik daarop de reconstructieve opleiding bij Sjoerd Smeekens gevolgd en dat vond ik echt heel gaaf. Ik merkte daar dat het niet alleen om die ene tand of kies gaat, maar om de hele patiënt. Een afgesleten kies kan je weer opbouwen, maar wat doet de patiënt er vervolgens mee? Als

hij weer kapot gaat door bepaald gedrag, dan moet je daar iets mee. Je moet het grotere geheel aanpakken in plaats van ‘tand voor tandheelkunde’. Sjoerd geeft een helicopterview waarin de samenhang tussen tanden en kiezen, maar ook de persoon die je behandelt naar voren komt. Niet zozeer de psychologische benadering van de patiënt, maar wel de herkenning van bepaald gedrag.

Eigenschappen

Maarten bekwaamt zich steeds meer als restauratief tandarts, maar welke eigenschappen moet je daar eigenlijk voor bezitten? “Enige vorm van perfectionisme moet wel aanwezig zijn, maar ook passie voor het vak én communicatieve vaardigheden. Ik vind het zelf heel leuk om patiënten veel uitleg te geven over wat ik doe en waarom ik het doe, het liefst nog ondersteund met foto's. Dat is ook iets van de huidige generatie tandartsen denk ik en komt mede door de extra aandacht daarvoor binnen de opleiding. Goed communiceren is binnen de tandheelkunde uiteraard altijd belangrijk. Maar zeker als het om esthetische zaken gaat vereist het goede afstemming met je patiënt en tandtechnicus. Alleen dan

kom je tot iets waar de patiënt echt tevreden mee is.

Oog voor esthetiek zou ik nog bijna vergeten te noemen, maar is ook een eigenschap die je moet hebben als restauratief tandarts. Dat is niet bij iedereen van nature aanwezig, maar kun je wel trainen. Bij sommige van mijn collega's zoals Freek Gols Linthorst zit dat in zijn hele wezen; Hij denkt als een kunstenaar en ziet meteen wat hij moet doen. Bij mij is daar meer inspanning voor nodig om tot eenzelfde resultaat te kunnen komen. Een breed netwerk van collega's met wie je informatie uitwisselt is daarvoor misschien wel essentieel."

resultaten verbeteren. Ik ben dat blijven doen en kreeg daarvoor de ruimte in de praktijk in Dieren."

Celina Klappers wijst Maarten ook op Instagram. "Ik had daar zo mijn twijfels over, maar het gaf wel weer een andere dimensie aan het documenteren van mijn werk en het kon dienen als een digitaal portfolio. Met die insteek ben ik het dan ook gaan gebruiken, niet met het idee om te pochen met mijn werk. Het kan namelijk altijd beter en mooier. Dat zag ik wel aan wat andere tandartsen aan werk lieten zien. Maar door rond te kijken leerde ik verschillende (nieuwe) technieken en door mijn posts zagen anderen weer wat ik deed. Dat lever-



Instagram

Zoals gezegd bijt Maarten zichzelf helemaal vast in zijn vak. Hij volgt veel cursussen in binnen- en buitenland en breidt zijn netwerk uit door veel mensen te benaderen met vragen over bepaalde behandelingen. Een goede documentatie met lichtfoto's is daarbij van essentieel belang. "Dat is eigenlijk begonnen toen Martine Muts mij vroeg een presentatie te geven op de ANT-Startersdag in 2017. Ik ben toen drie maanden mijn werk uitgebreid gaan fotograferen en kritisch gaan bekijken en zag bepaalde overgangen in composiet en kleine breuklijntjes. Daardoor ging ik nog meer aandacht besteden aan mijn werk en de technieken die ik gebruikte en zag de

de naast nieuwe kennis ook internationale contacten op van mensen met wie ik nu informatie uitwissel en die ik tegenkom op cursussen in binnen- en buitenland. Instagram opent wat dat betreft echt deuren en soms levert het zelfs nieuwe vriendschappen op.

Vraag blijft natuurlijk wel hoe betrouwbaar het allemaal is wat je tegenkomt op Instagram. Je moet daar kritisch naar kijken en vragen blijven stellen. Alleen beelden van voor en na de behandeling zijn moeilijk in te schatten. De tussenstappen en een goede beschrijving bieden juist meerwaarde. Dat je kritisch moet blijven illustreert de post van de Australische tandarts David Attia.

Die had een gebitsprothese laten maken door zijn tandtechnicus en een ingezoomde foto van de tanden daarvan op Instagram gezet met de vraag wat je zou doen in deze situatie. De reacties met oplossingen en technieken stroomden binnen (van ortho tot parodontale chirurgie), waarna David Attia een nieuw beeld postte van de gehele prothese. Het geeft maar aan dat iedereen snel een mening heeft en zichzelf wil laten gelden op social media. Gelukkig zie je op Instagram altijd wel inhoudelijke discussies en is de sfeer voornamelijk positief. Op Facebook is de sfeer in mijn ogen veel negatiever.

Uiteraard kan Instagram ook worden ingezet als marketinginstrument voor praktijken om patiënten te werven, of voor de industrie om hun materialen te verkopen. Ik ben zelf niet zo bezig met die verkoopkant van Instagram, maar het is toch wel grappig dat het de praktijk al wel wat nieuwe klanten heeft opgeleverd. Die werden verwezen door hun eigen tandarts, of tandtechnicus die hadden gezien wat ik op Instagram doe.”

Uitdagingen

Maarten verdiept zich steeds verder in het vak en is altijd op zoek naar verbetering. “In elke casus van mijzelf zie ik wel tien punten die beter hadden gekund. De lezer ziet een goede beschrijving van a tot z, maar ik zie elk hoekje, lijntje en kleurschakering die beter neergezet hadden kunnen worden. Dat is dat perfectionisme dat ik in mij heb. Maar in mijn ogen is er nooit een perfecte casus, omdat er altijd ruimte is voor verbetering. Dan gaat het echt om details, bijvoorbeeld in de zijdelingse delen, die de patiënt niet eens opvallen. Maar de uitdaging zit hem erin dat ik het zo wil maken dat een collega moet zoeken wat ik heb gedaan. Dat het herstelwerk voor hem of haar niet zichtbaar is. De restauratie als het ware verstopt zit in het element. Hoewel ik de lat behoorlijk hoog leg gaat het natuurlijk niet alleen om wat ik zou willen, maar om de patiënt zo goed mogelijk te helpen en tegemoet te komen aan zijn of haar wensen. Ik hanteer altijd het uitgangspunt dat ik mensen behandel zoals ik zelf ook behandeld zou willen worden. En dat levert tot nu toe tevreden patiënten op.

Het plafond heb ik nog niet bereikt en ik ben nog lang niet uitgeleerd. Zo wil ik nog beter worden in composiet in het front.

Een gebied waar Freek heel goed in is en van wie ik nog veel kan leren. Functie is ook zo'n gebied waar ik nog meer over wil weten, maar waar ik echt benieuwd naar ben zijn de langetermijnresultaten van mijn werk. Je weet hoe je een element zo goed mogelijk moet herstellen, maar hoe lang houdt het? Ik heb nu pas resultaten van twee jaar documentatie, maar hoe ziet dat er over tien jaar uit? Freek werkt bij Bart Beekmans in Amsterdam en laat mij wel eens 20-jaars resultaten zien en dat is pas echt interessant.”

Toekomst

In de afgelopen vijf jaar heeft Maarten enorm veel kennis vergaard op het gebied van esthetische tandheelkunde. Hoewel hij zelf nog niet is uitgeleerd deelt hij zijn kennis graag met anderen. “Het werk aan de stoel zie ik als middel om cursussen en presentaties te kunnen geven. Ik merk dat ik daar echt veel plezier uithaal en dan vooral wanneer ik kennis overdraag aan gemotiveerde mensen. Tandartsen die echt iets willen leren en beter willen worden. Dat levert echt iets moois op. Je brengt op die manier niet alleen informatie, maar krijgt ook een hoop terug. Lesgeven voelt, zoals ik eerder zei, voor mij ook niet als werk, ik zie het echt als hobby. Waar iemand anders een boek gaat lezen draai ik een presentatie in elkaar. In de toekomst zou mijn ideale werkweek dan ook bestaan uit drie dagen werken en twee dagen cursussen geven. En natuurlijk mooie casuïstiek op Instagram blijven posten.”

