

# Solliciteren

Als tandarts heb je veel mogelijkheden. Er is een grote vraag naar tandartsen, met name buiten de grote steden. Ben je bereid om te reizen of zelfs te verhuizen voor een goede praktijk, dan heb je echt álle mogelijkheden.

**Ons eerste advies is, om vooral de tijd te nemen.** Neem de tijd om de (bijna) ideale praktijk te vinden waar je je prettig voelt, en die aansluit op jouw wensen. Ga gesprekken aan met verschillende partijen en schroom niet om vragen te stellen.

Houd in gedachten dat wanneer jij gaat werken in een praktijk, je wellicht een aantal zaken gaat tegenkomen die misschien tegenvallen. Dat is normaal, de perfecte praktijk is een utopie. Het belangrijkste is dat je start vanuit een goed gevoel, en dat beide partijen bereid zijn om de best passende samenwerking te ontdekken.

---

## Jouw wensen

Bedenk van te voren wat jij verwacht van een praktijk. Een aantal aandachtspunten;

- Één of meerdere praktijken?
- In loondienst of overeenkomst van opdracht?
- Solo- of groepspraktijk?
- Hoeveel dagen wil je werken, ben je bereid op zaterdagen te werken?
- Welke tijden wil je werken en ben je bereid om in de avonden te werken?
- Wat wil je leren in de komende vijf jaar?

---

## Waar kan je solliciteren

In de eerste periode na je afstuderen komen er al vaak aanbiedingen op jóu af. Waarschijnlijk zul je ook benaderd worden door werving- en selectiebureaus die je graag van dienst willen zijn. Daarnaast hebben veel studenten al contacten voor werkgelegenheid via bijbaantjes, een stage, familie, vrienden en kennissen of simpelweg

via de eigen tandarts. Tandartsen zijn in trek en wij noemen nog een paar opties om jouw beschikbaarheid aan de man te brengen.

### **Vacaturebanken**

De ANT werkt samen met [Mondzorgbaan.nl](https://mondzorgbaan.nl). De vacaturebank is vrij toegankelijk en het gebruik gratis. Ook is het mogelijk om (anoniem) je C.V. te plaatsen. Advertenties kunnen worden gesorteerd op locatie, reisafstand, dienstverband en op (niet) beschikbare dagen.

De [KNMT vacaturebank](#) staat open voor leden en niet-leden. Vacatures kunnen worden gesorteerd op type praktijk, aantal uren en provincie.

### **Werving en selectiebureaus**

Commerciële werving- en selectiebureaus kunnen je helpen bij het vinden van een geschikte praktijk. Zij hebben een opgebouwd netwerk en hebben vaak persoonlijk contact met veel praktijken. Een goed bureau staat klaar voor je vragen en overige zaken, die tijdens een sollicitatie naar voren kunnen komen.

Aan het inschrijven bij werving en selectiebureaus zijn voor de sollicitant geen kosten verbonden. Houdt in gedachten dat er voor de praktijkhouder wél kosten aan verbonden zijn. De tarieven verschillen per bureau, en beginnen vaak rond de €2500. Wees daarom altijd eerlijk en realistisch bij het inschatten van jouw capaciteiten om geen verkeerde verwachtingen te scheppen qua werktempo of dagomzet.

Sollicitatiegesprekken zijn vrijblijvend en als sollicitant kost het je niks, behalve tijd. Maak vooral gebruik van de middelen die je worden aangeboden, en bedenk dat je je nergens toe hoeft te verplichten.

### **Open sollicitaties**

Wellicht heb je al de ideale praktijk op het oog. Of heb je een sterke voorkeur voor een praktijk in een stad of dorp. Een tandartspraktijk zal niet altijd willen adverteren met een vacature die voor het publiek beschikbaar is. Een open sollicitatie is altijd een optie.

### **Alternatieve mogelijkheden: de specifieke patiëntengroepen**

Naast de reguliere praktijk zijn er andere mogelijkheden voor tandartsen. Denk bijvoorbeeld aan defensie, verslavingszorg, penitentiare instellingen, verzorgingstehuizen of wellicht een baan als tandartsdocent!

## Social Media

Vrienden, kennissen, collega-studenten, vergeet je netwerk niet! Facebookgroepen of LinkedIn zijn makkelijke kanalen om in contact te komen met tandartsen en tandartspraktijken. Maak kenbaar dat je bent afgestudeerd en opzoek bent naar een praktijk om te werken.

## Sollicitatiebrief en C.V.

Bij een sollicitatie hoort een sollicitatiebrief en een curriculum vitae. Waarschijnlijk heb je al ervaring met solliciteren maar voor de zekerheid hebben wij een [voorbeeld sollicitatiebrief](#) en een [voorbeeld curriculum vitae](#) voor jou beschikbaar!

---

## Een eerste gesprek

- Bereid je voor. Hoeveel medewerkers heeft de praktijk, zijn er specialisaties in huis, wat kan je verwachten van het patiëntenbestand gezien de locatie? Toon interesse in de praktijk en zorg dat je gericht vragen kunt stellen.
- Stel jezelf voor. Leg nadruk op je sterke kanten. Laat weten wat jij de praktijk te bieden hebt.
- Krijg een algemene indruk van de vacature. Parttime of fulltime, hoeveel dagen in de week, overeenkomst van opdracht of in loondienst, betreft het een tijdelijke waarneming of voor onbepaalde tijd?
- Vraag of je een dag in de praktijk kan meelopen. Zo kan je zelf kijken hoe er met de patiënten en het team wordt omgegaan, hoe de sfeer is in de praktijk, en hoe de patiëntenstroom verloopt.

Afhankelijk van de sollicitatieprocedure van de praktijk, kan een sollicitatie uit één of meerdere gesprekken bestaan. Hoe méér er duidelijk is vóór aanvang van de

samenwerking, hoe kleiner de kans is dat je ergens tegenaan loopt wat in een grijs gebied blijft hangen. De ervaring is, dat er vrij makkelijk wordt gezegd; "dat komt wel goed". Dit kan uitlopen op een teleurstelling als het niet goed komt. Probeer zeker een beeld te krijgen van de volgende onderwerpen:

- **De agendavulling**

Kom je als nieuwe medewerker in de praktijk, of neem je een agenda van een andere tandarts over? In het eerste geval wordt je agenda vanaf nul opgebouwd en is er waarschijnlijk een aanloopperiode nodig om je agenda vol te krijgen. Neem je een agenda van een andere tandarts over, bijvoorbeeld bij zwangerschap of vakantie, dan heb je vanaf dag 1 een (hele) volle agenda.

- **Tijds- en behandelplanning**

Mag je zelf aangeven hoeveel tijd je nodig hebt voor een controle of behandeling? Kan je zelf alle behandelingen uitvoeren of worden er bepaalde behandelingen (intern) doorverwezen? Denk hierbij aan wortelkanaalbehandelingen of parodontale behandelingen.

- **Stoelassistentie**

Een belangrijk aspect van je dagelijkse behandeling is de omgang met de assistent. Krijg je een stoel assistent? Soms worden assistenten voor meerdere functies ingezet zoals de omloop of baliewerkzaamheden. Dit heeft een grote invloed op de beschikbaarheid van je assistent aan de stoel. Assistenten worden soms in huis opgeleid, anderen hebben de opleiding voor tandartsassistent gevolgd. Bedenk of je four-handed wil/kan werken en of de assistenten daar ervaring mee hebben.

- **Aanwezigheid van apparatuur en materiaal**

Vaak zijn niet alle materialen die je gewend bent van de opleiding beschikbaar in de praktijk. Niet alle tandartsen werken bijvoorbeeld met rubberdam, elektronische lengtebepaling of OPT apparatuur. Maar denk ook aan kleinere materialen zoals esthetische composieten, specifieke boortjes of een contactmatrixsysteem. Belangrijk is, of de praktijk bereid is om materiaal aan te schaffen indien je dat nodig hebt. Maak hierover duidelijke afspraken.

- **Aanwezigheid van een achterwacht**

Als startende tandarts is het niet prettig om in de eerste weken alléén in een praktijk te zitten. Controleer of er andere tandarts(en) aanwezig zijn in de praktijk en of je deze kan aanspreken mocht je ze nodig hebben.

- **Vakanties**

Vakanties worden vaak collectief in een praktijk geregeld waarbij je rekening houdt met elkaars aan- of afwezigheid. Vraag hoe dat geregeld is in de praktijk en bedenk of je zelf al vakantieplannen hebt gemaakt.

- **Concurrentiebeding**

Een concurrentiebeding is eigenlijk niet van toepassing bij een overeenkomst van opdracht. Een echt concurrentie- of relatiebeding is tegenstrijdig met de voorwaarden voor het werken op basis van een overeenkomst van opdracht. Wel is er een optioneel artikel 11.1 in het modelcontract waarin wordt geschreven dat het niet toegestaan is om binnen een bepaalde periode na vertrek patiënten "over te nemen".

Voor tandartsen in loondienst, op basis van arbeidsovereenkomst, is een concurrentiebeding wél mogelijk. Bedenk hierbij of het gestelde beding redelijk is. Een verbod om je binnen 20 km van Amsterdam te vestigen is bijvoorbeeld niet redelijk. Belangrijk is dat een concurrentiebeding alleen worden overeengekomen bij een (arbeids)overeenkomst voor onbepaalde tijd. In een (arbeids)overeenkomst voor bepaalde tijd kan dit alleen worden opgenomen bij schriftelijke motivering vanwege zwaarwegende bedrijfs- of dienstbelangen.

### **Honorarium en percentages**

En dan nog de vraag; hoeveel ga je verdienen? Het is gebruikelijk om een percentage af te spreken op basis van je (gemiddelde) dagomzet. Als startende tandarts kun je de eerste weken een dagomzet verwachten tussen de 800 en 1200 euro. Uiteraard zijn er individuele verschillen en is het sterk afhankelijk van je werktempo en agendavulling.

### **Een vast percentage**

Je kan een percentage verwachten tussen de 30% en 50%, waarbij 50% de uitzondering is. Rond de 40% is een gangbaar percentage. Het is sterk afhankelijk van de locatie van de praktijk en de behandeldruk. Mocht je geen overeenstemming bereiken over je percentage, dan kun je als richtlijn het praktijkkostenmodel nemen. Indien je een percentage afspreekt voor een periode, bespreek dan ook duidelijk wanneer het volgende onderhandelingsmoment plaats vindt.

### **Een percentage aan de hand van een "staffel".**

Een andere manier om je percentage af te spreken is de staffel. Hierbij is je percentage afhankelijk van je gemiddelde dagomzet. Bijvoorbeeld;

30% bij een omzet lager dan €900  
35% bij een omzet tussen de €900 - €1200,  
40% bij een omzet tussen de €1200 - €1500  
45% bij een omzet hoger dan €1500

De indeling van de staffel kan per praktijk veel verschillen. Het is gebruikelijk om het percentage per maand te berekenen.

---

## TIPS

- Staar je niet blind op percentages. Het is in de eerste periode belangrijker om te werken aan je vak volwassenheid in een prettige werkomgeving waar je veel kunt leren en ervaring op kan doen.
- Loopt het niet lekker met een praktijk? Bedenk eerst dat het gras bij de burens altijd groener is. En mocht het ondanks alle inzet echt niet matchen, kies voor jezelf en ga opzoek naar een andere praktijk. Met tegenzin werken is niet goed voor jou, niet goed voor de praktijk en niet goed voor de patiënt.