

Marieke van Twillert

m.van.twillert@medischcontact.nl

@medischcontact

DIGNA GOOIKER STARTTE HUISARTSENPRAKTIJK *FROM SCRATCH* IN WEESP

Met nul patiënten beginnen in een nieuwbouwwijk



MAATS VAN SOOLINGEN

De gloednieuwe huisartsenpraktijk van Digna Gooiker opende een halfjaar geleden. 'Als je aan een avontuur als dit begint, moet je weten dat je van ondernemen houdt.'

In het pand van Regionaal Medisch Centrum Weesp (RMCW) was vroeger een accountantskantoor gevestigd. Dat is nog terug te zien aan de gangen met antracietgrijs tapijt. 'Dit kan natuurlijk niet in een huisartsenpraktijk', wijst Digna Gooiker. 'Hier komt binnenkort een harde vloer.' En zo wordt er gaandeweg meer verbouwd om de ruimte zorgproof te maken. 'Inmiddels hebben we een echte entree en kunnen de mensen komen.'

Gooiker (34) is sinds 1 maart huisarts van 'nulpraktijk' Vechtrijk in Weesp, in het pand van het RMCW, waar onder meer het Tergooi een buitenpoli heeft. Daarmee is Vechtrijk een van de tien tot twintig 'nulstarters' van dit jaar (schatting van LHV). Samen met huisarts Joost Clemens (55), die eerder een praktijk in Ouderkerk aan de Amstel begon, heeft ze nu tweehonderd patiënten.

De patiëntenpopulatie bestaat voornamelijk uit nieuwe Weesperenaren uit de naastgelegen nieuwbouwwijk Weesperluis, die in rap tempo uit de grond wordt gestampt. Weesp is sinds 1 juni gefuseerd met de gemeente Amsterdam en bouwt de komende jaren 2750 nieuwe woningen. Momenteel worden circa 150 huizen per kwartaal opgeleverd. Voor deze duizenden nieuwe bewoners, veel gezinnen met jonge kinderen, is ook een nieuwe huisarts nodig, zo redeneerde Clemens een paar jaar geleden. 'Joost benaderde mij om dit avontuur aan te gaan, met als bedoeling dat ik als jonge arts op termijn de kar alleen ga trekken. Op het moment dat hij het vroeg, was ik net zwanger – best een heftig moment om over zo'n radicale keuze na te denken. Maar Joost heeft superveel ervaring, en ik kan goed met hem samenwerken. Zonder hem was ik het niet aangegaan. Uiteraard heb ik het thuis besproken, mijn man is chirurg in opleiding, hij begreep dat het een grote kans is.'

Beetje brutaal zijn

De start van een vrije vestiging: waar begin je mee? 'Als eerste wil je gegevens verzamelen', zegt Gooiker. 'We dachten dat ze er wel een

huisartsenpraktijk bij konden gebruiken. Maar is er ruimte? Zijn er andere artsen bezig met plannen, of willen bestaande praktijken misschien uitbreiden? Het is nog best lastig om achter die informatie te komen. De gemeente heeft zulke gegevens niet in huis.'

Gooiker en Clemens tastten op verschillende manieren de markt af. 'Je moet een beetje brutaal durven zijn en creatief denken. In het begin weet je natuurlijk niet hoe de hagro (huisartsengroep, MvT) erin staat. Je mag vanwege de Mededingingswet geen afspraken maken, maar je wilt wel verkennen: hoe is de situatie? Joost kende wat mensen uit zijn tijd als waarnemer, zo kom je erachter wie plannen heeft. Er zijn twee praktijken die willen uitbreiden.' Uiteindelijk concludeerden ze dat een normpraktijk haalbaar is, zelfs als er andere collega's bijkomen of als meer praktijken uitbreiden.

Gooiker kwam er verder achter, dankzij slim googelen, dat ziekenhuis Tergooi bezig was met plannen voor een buitenpoli. 'Ik zag op hun website dat ze bouwplannen hadden. Op goed geluk stuurde ik een mailtje naar een algemeen mailadres met de boodschap dat ik wilde samenwerken. Het duurde even, maar dat is gelukt.'

Correcte reclame

De nieuwe huisartsenpraktijk streeft ernaar volgend jaar vijfhonderd patiënten te hebben. 'In anderhalf à twee jaar draaien we hopelijk volop. Af en toe worden we ongeduldig, maar in de vakantieperiode is het nu eenmaal rustig.'

Hoe je je als nieuwe arts bekendmaakt, noemt Gooiker 'een interessante kwestie. Je wilt als dokter niet te commercieel te werk gaan, dat voelt raar en het kan ook tegen je gaan werken. Tegelijkertijd moeten inwoners toch weten dat je bestaat. Hoe maak je dus op een correcte manier reclame? Ga je adverteren, flyeren? Tot nu toe hebben we ons laten interviewen door de buurtkrant en geflyerd – maar alleen bij de nieuwe huizen, dat vonden we wel zo netjes. We willen niet aan patiëntenroof doen. Ook hebben we een auto met daarop de naam van de praktijk, die we in het zicht parkeren. Toch merken we dat gewoon mond-tot-mondreclame het best werkt.'

Gooiker werkt nu drie dagen, Clemens twee. Omdat een praktijk pas bij achthonderd patiënten meetelt voor herregistratie, werkt Gooiker één dag in Ouderkerk en ook geregeld op de hap van het Tergooi. 'Zo leer ik tegelijk die plek al kennen én ik werk aan mijn uren die nodig zijn voor mijn BIG-registratie. Zoiets moet je zelf in de gaten houden.'

Als je aan een avontuur als dit begint, moet je weten dat je van ondernemen houdt, stelt Gooiker vast. 'Dat betekent dat sommige dingen anders gaan dan je had gepland, en dat je oplossingen moet vinden en keuzes maken. Nog niet alle diagnostiek kan hier. We hebben bijvoorbeeld nog geen spirometer, om maar wat te noemen. We hebben wel gebruikgemaakt van de onlineveiling van MC Slotervaart; daar zijn onder meer een weegschaal, een onderzoekslamp en een bloeddrukmeter vandaan gekomen. Een praktijkassistent is er nog niet, ik neem de telefoon voorlopig zelf op.'

Dorpsdokter

Het gezamenlijk zelf starten van deze praktijk bevalt haar goed. Voordat Gooiker huisarts werd, had ze tijdens de opleiding wat zijstapjes gemaakt, waarin ze telkens nadacht over de vraag 'wat voor arts wil ik zijn?' Zo begon ze ooit met neurologie, overwoog kindergeneeskunde en interne geneeskunde. 'Uiteindelijk ben ik bij huisartseneeskunde terechtgekomen, en hier ben ik erg op mijn plek. Het leuke is uiteraard dat je veel zelf kunt bepalen: wat voor type huisarts wil je zijn? Zelf willen we graag een toegankelijke dorpsdokter zijn. We streven dus naar niet te veel verschillende gezichten en we hebben de openingstijden opgerekt naar 18.00 uur, zodat mensen nog nét na werk langs kunnen komen.'

'Een weegschaal, een onderzoekslamp en een bloeddrukmeter komen van MC Slotervaart'

Van tevoren weet ik niet hoe mijn dag eruit gaat zien – vandaag deed bijvoorbeeld mijn internetverbinding het niet. Op sommige momenten is dat frustrerend, maar tot nu toe vind ik het leuk dat ik de ruimte heb om het zelf op te lossen. Het is spannend om na te denken over de opties. Willen we een chatfunctie, wat vinden we van videoconsulten?'

Gedegen voorbereiding

Voor huisartsen die overwegen een nulpraktijk te starten, raadt Gooiker een gedegen voorbereiding aan. 'Praat met ervaringsdeskundigen en natuurlijk de lokale hagro. Neem de tijd om een goed plan te maken. Het is niet zonder financieel risico, je hebt hoge aanloopkosten en het kan enkele jaren duren voor er een inkomen uit zo'n praktijk komt. Hoe ga je die periode overbruggen? Vraag jezelf af: met wie wil ik dit aangaan? En kijk goed of er ruimte is. Denk vooruit en bezie de mogelijke consequenties, bijvoorbeeld voor je herregistratie. En, verdiep je heel goed in de ICT en in de vraag welke registraties je moet hebben. Bij het koppelen van onze systemen leek het wel of alles misging wat er mis kon gaan. Het kan lang duren voordat alles staat – je hebt doorzettingsvermogen en een lange adem nodig.' ■

web

Meer over dit onderwerp vindt u onder dit artikel op medischcontact.nl/artikelen.