



<b>Over mij</b>	<b>About me</b>
<p> <b>NAAM:</b> Jossie Rotteveel  <b>LAND:</b> Nederland  <b>PLAATS:</b> Alphen a/d Rijn  <b>NATIONALITEIT:</b> Nederlandse  <b>Achtergrond:</b> HBO Mondhygiëniste  <b>SECTOR:</b> HEALTH  <b>GEBOORTEJAAR:</b> 1978  <b>POSITIE:</b> Eigenaar, Manager,  <b>BEDRIJF:</b>  <a href="http://www.praktijkvoormondverzorging.com/">http://www.praktijkvoormondverzorging.com/</a>                      Alphen a/d Rijn                 </p> <p> <b>Tips voor leraren:</b> ook in de gezondheidszorg kun je door innovatieve marketing een gezonde (solo) praktijk opbouwen.                 </p>	<p> <b>NAME:</b> Jossie Rotteveel  <b>COUNTRY:</b> the Netherlands,  <b>CITY:</b> Alphen a/d Rijn  <b>NATIONALITY:</b> Dutch  <b>BACKGROUND:</b> Higher Education: dental hygiene  <b>SECTOR:</b>  <b>AGE:</b> 1978  <b>POSITION:</b> Owner, Manager,  <b>COMPANY:</b>  <a href="http://www.praktijkvoormondverzorging.com/">http://www.praktijkvoormondverzorging.com/</a>                      Alphen a/d Rijn                 </p> <p> <b>Tips for teachers:</b> By using innovative marketing techniques, you also can have a solid solo practice in the health sector.                 </p>
<b>Achtergrond en carrière</b>	<b>Background and career</b>
<p>                     Vroeger wilde ik dokter worden, maar mijn cijfers waren daar niet goed genoeg voor. Dus als je iets klinisch wilt, ben je aangewezen op het HBO. Een open dag bij de opleiding mondhygiëniste maakte mij enthousiast, ook omdat je daar snel en praktisch een eigen bedrijf mee op kan zetten. Zonder jarenlange coschappen. Nu zit ik al 15 jaar in dit vak en ben ik ook docent in mijn vakgebied.                 </p> <p>                     Natuurlijk werk ik samen met tandartsen en andere doorverwijzers zoals huisartsen, vooral omdat ik mij heb gespecialiseerd in diabetes patiënten en slechte mondhygiëne. Dit staan vaak met elkaar in verband.                 </p>	<p>                     I always wanted to be a medical doctor. But because my grades at school were not sufficient, I had to choose a clinic profession at a higher education institute. I became enthusiast for the profession of dental hygienist. Extra advantage: this study offered me the chance, to really quite quickly , opening my own practice, without years and years of co-doctoring in hospitals. I am active now, already for 15 years in this line of work. I combine it with one day a week, being a teacher at the academy. I work together with dentists and other specialists in referring patients, because I am specialised in the treatment of diabetic patients. There is a correlation with diabetic and dental hygiene.                 </p>
<b>Ervaringen</b>	<b>Experiences</b>
<p>                     Ik begon een aantal jaren geleden mijn praktijk met een partner in een maatschap.                 </p> <p>                     Anderhalf jaar geleden stopte mijn partner en stond ik voor de keuze; nieuwe partner (concurrent) erbij of alleen door. Ik wilde alleen verder.                 </p> <p>                     Met steun van de bank en vooral familie kreeg ik een lening, zij hielpen mij financieel in de eerste periode. Daarnaast ben ik ook nog geholpen door mij belasting- en praktijkadviseur bij het opzetten van de solopraktijk. Een solopraktijk is in mijn                 </p>	<p>                     A couple of years ago, I started my practice in a partnership. One and a half year ago my partner told me, she wanted to stop. Than I had the choice: to move on by myself, or to acquire a new partner (a competitor/ colleague)? I decided to go on by myself . In the first months, I got support of a loan by my bank, bust most of all I had lovely support of my family. Also my coach and a bookkeeper helped me while setting up this solo- practice.                 </p>



Erasmus+

**DOORpakkers**  
for entrepreneurs with perseverance



Tools for the motivation of enterprising women

100MIRRORS

EXTENDED



<p>beroep minder gebruikelijk. Meestal zitten mondygienisten onder en dak met de tandarts. Daarom heb ik besloten om mij te gaan specialiseren in de behandeling van diabetici. Hier rondom voer ik, voor mijn sector, innovatieve marketing. Bijvoorbeeld in de maand november rond diabetes dag bij bel ik rond bij huisartsen om het bewustzijn te creëren over de invloed van mondhygiëne op diabetespatiënten. Het is lastig om marketing te voeren in een medisch beroep, je mag bijvoorbeeld geen reclame maken. Ondernemers vragen mij wel eens; wil je niet op een billboard langs het plaatselijke voetbalveld. Maar dat mag dus niet, en bovendien krijg je dan wel juiste klanten? Niet alleen tandartsen verwijzen naar mij door, maar nu dus ook huisartsen. Doordat deze patiënten met een duidelijk doel komen, heb ik veel tevreden klanten. Door het delen van wetenschappelijke artikelen op Facebook trek ik ook mensen vanuit Amsterdam, om 45 minuten te rijden naar Alphen a/d Rijn.</p>	<p>A solo-practice is not the 'usual way' in my profession. Most of the dental hygienists work under one roof with a dentist. That is why I decided to specialise in the treatment of diabetic patients. At least concerning the health sector where I am in, and advertisements are 'not done', I practice quite innovative marketing. I was asked by entrepreneurs in my village to invest in a billboard near the soccer field. But I believe that is forbidden, and besides that do you get the right response and clients by such a statement? So I call on family doctors in the month of November, around 'the day of the diabetic', to raise awareness of the correlation between dental hygiene and diabetic. Now, not only dentists refer to me, also family doctors. I got a lot of very satisfied clients, probably because I can help them thoroughly. By sharing scientific articles on my facebook account, I also acquire people from Amsterdam, willing to drive 45 minutes to Alphen a/d Rijn.</p>
<p><b>Vaardigheden/ ambities</b></p>	<p><b>Skills/ ambitions</b></p>
<p>Ik heb dus traditioneel een echt vak geleerd. Ik ben een specialist op het gebied van tandvlees. Het is zo'n boeiende materie dat ik mij daar nog jaren in kan blijven verdiepen en doorgroeien. Zeker omdat ik mij nu nog meer specialiseer: behandeling van diabetici. Ik doe veel aan studie en bijscholing minstens 32 uur per jaar, mede voor het KRM (kwaliteitsregister voor mondhygiëne). Een inschrijving bij een kwaliteitsregister is nodig om je kwaliteit te waarborgen en dat ook uit te stralen. Dit maakt het ook betrouwbaar voor klanten. Tijdens de bijscholing is het ook fijn om te sparren met collega's over alles wat er in de praktijk gebeurt, ik doe het namelijk alleen. Het is nodig om je te verdiepen in de vakkennis en je vaardigheden te vergroten om een gezonde en groeiende praktijk te hebben in de gezondheidszorg.</p>	<p>So I learned a real traditional profession, I only know things on gums the treatment and hygiene of it. It is very interesting stuff, where I want to know everything about, and I think it will fascinate me for a lot of years to come. I am able to let grow my practice, being a specialist in diabetic and stay learning all the time. 32 hours a year I attend education classes, also for my Quality Mark of the dental hygienists. That mark is a guarantee for quality and reliability. If you fulfil the conditions, it gives clients a safe feeling, while coming through your doorstep. Side effects of studying are the nice encounters with colleagues. We share our experiences. I feel it is important, to deepen your professional knowledge and skills, to be able having a healthy and growing practice in health!</p>
<p><b>Hints en Tips</b></p>	<p><b>Hints and Tips</b></p>
<p>1. Blijf hoffelijk, tegen alles en iedereen. In deze sector kunnen mensen (omdat ze bijvoorbeeld bangig zijn) anders reageren dan normaal. Maar niet alleen tegen je patiënten, ook naar je leveranciers en je doorverwijzers. 2. Dagelijks je post/mail openen en er ook wat mee doen. Zo weet je precies wat er speelt in je praktijk en kom je niet voor verrassingen. Bovendien stellen mensen het op prijs als je snel reageert op een brief of vraag.</p>	<p>1. Always stay courteous, to everyone. In our sector patients can be anxious, and could react not as their normal selves. Also show a courteous attitude to your suppliers and referents. 2. Respond daily your telephone, answering machine, post and email. People love quick reactions, it makes you much more professional!</p>
<p><b>Spreek</b></p>	<p><b>Lucky Saying</b></p>
<p>Je specialiseren geeft kracht en klanten</p>	<p>Specialising will give yourself power and clients</p>