

# ‘BEDRIJFSARTSENVAK DRAAIT OM COMMUNICATIE’



**Christiaan Mollema is bedrijfsarts in opleiding bij HumanCapitalCare. “Ik heb het enorm naar mijn zin. Dat heeft enerzijds te maken met de grote afwisseling in werk en anderzijds met de goede sfeer in onze organisatie.”**

Christiaan roemt de diversiteit in zijn dagelijkse werkzaamheden. “Die variatie zit in de verschillende bedrijven waarvoor ik werk, de mensen die ik spreek en de werkzaamheden die bij mijn vak horen.”

## **Adviseur en coach**

Als bedrijfsarts bij HumanCapitalCare draai je niet alleen spreekuren. Christiaan: “Je bent dokter, maar ook adviseur voor bedrijven en coach voor werknemers. Juist die dubbelrol spreekt me aan. Communicatie is dan ook een essentieel onderdeel van ons vak. Enerzijds ga je met werkgevers om tafel om casussen te bespreken en soms om te kijken of de individuele gevallen oproepen tot bredere aanpassingen van het werk of het beleid. Dat verrijkt je rol als arts. Daarbij gaat het niet alleen over verzuim, je adviseert breed, ook over preventie en vitaliteit.

Anderzijds geeft het voldoening als je iets voor werknemers kunt betekenen; ze op een gezonde manier aan het werk kunt krijgen/houden. Voor sec curatieve behandelingen verwijst je door naar de huisarts, in ons vak gaat het om gezondheid in relatie tot het werk.

Af en toe ga ik met de werkgever en werknemer samen om tafel. Niet om over medische zaken te praten, maar om hen inzicht in elkaar te bieden zodat ze samen kunnen bepalen hoe ze verder kunnen. Als bedrijfsarts geef je kaders mee, klanten vullen die zelf in.”

### **Positieve benadering**

Dat is ook het verschil met bijvoorbeeld artsen in een ziekenhuis. “Zij behandelen een ziekte, maar zijn verder niet betrokken bij het werk van iemand, hoeven daar niet over na te denken. In ons vak draait het juist om werken met de beperking die je hebt. Mijn focus ligt ook zeker op wat mensen nog wél kunnen. Kijk naar Milou van Rijn: haar twee onderbenen zijn geamputeerd maar ze won wel goud op de Olympische spelen!”

### **Interessante klanten**

HumanCapitalCare richt zich vooral op de grootzakelijke markt, bedrijven met meer dan 200 werknemers. “Het voordeel van grote bedrijven vind ik dat je als arts ‘in huis zit’, dus bij het bedrijf zelf. Dat geeft je de mogelijkheid om het bedrijf beter te leren kennen: de werkzaamheden en de cultuur. Het is voor medewerkers ook laagdrempeliger om even bij je binnen te stappen met een vraag. En je kunt makkelijker bijvoorbeeld meelopen naar iemands werkplek om ter plekke te kijken wat mogelijk is, vaak samen met de arbodeskundige. Maar ik werk ook voor kleinere bedrijven, via spreekuurlocaties of gewoon vanuit kantoor. Voordeel is dat je dan makkelijker bij collega’s kunt binnenlopen om iets te vragen, want de sfeer en collegialiteit bij HumanCapitalCare zijn erg goed.”

### **Spanningsveld**

“Het klantenportfolio waar ik voor werk, is erg divers: van productie- tot kantooromgevingen. Hele andere takken van sport die een eigen aanpak vragen. Die diversiteit spreekt me aan. En in alle gevallen moet je er als bedrijfsarts voor zowel de werkgever als de werknemer zijn. Dat levert soms een spanningsveld op. De werkgever wil vaak dat zijn werknemer snel weer aan de slag gaat. Dat wil ik ook, maar dan op een gezonde manier. Dat biedt ook duidelijkheid naar de werknemer: je moet werken, maar passend bij je herstel.”

### **Leven om te werken of werken om te leven**

“Natuurlijk is mijn agenda gewoon volgepland, maar ik kan wel om half 6 naar huis om mijn kinderen op te halen. Erg fijn aangezien mijn vrouw ook een drukke baan heeft. En ik werk 80 procent dus ik heb een dag in de week vrij. Dat komt mijn balans tussen werk en privéleven ten goede. Ik werk soms ’s avonds nog wel wat, maar het is fijn dat ik de vrijheid heb om het zelf in te richten.”

### **Meelopen helpt!**

“Zelf ben ik na mijn opleiding tot arts zoekende geweest. Ik ben kort anios orthopedie geweest en heb daarna drie jaar revalidatiegeneeskunde gedaan. Dit was het toch niet voor mij. Pas toen ik de gelegenheid kreeg eens mee te lopen met een bedrijfsarts kreeg ik goed inzicht in het vak en zag ik dat het bij mij past. Dat inzicht gun ik anderen ook, vandaar dat ik redelijk vaak coassistenten laat meelopen.”

### **Wetenschapscommissie**

“Ik ben nu in het vierde jaar van mijn specialisatie tot bedrijfsarts. Voor mijn onderzoek naar een bepaalde medische klacht kan ik putten uit de data van HumanCapitalCare. Via onze wetenschapscommissie heb ik toestemming gekregen tot de benodigde data; dat helpt me erg in het uitvoeren van mijn onderzoek.”

### **Ambassadeur [www.bedrijfsartsworden.nl](http://www.bedrijfsartsworden.nl)**

Christiaan is gedreven, in zijn vak, maar ook in het overdragen van kennis en vaardigheden. Mede daarom is hij ook ambassadeur geworden van de landelijke campagne [bedrijfsartsworden.nl](http://www.bedrijfsartsworden.nl). Kijk eens op de site [www.bedrijfsartsworden.nl](http://www.bedrijfsartsworden.nl) voor meer informatie over het vak bedrijfsarts. Of neem rechtstreeks [contact](#) op met Christiaan. Bijvoorbeeld om eens een dagje mee te lopen. Christiaan: “Dan pas zie je wat het vak inhoudt!” Misschien word jij daarna wel net zo enthousiast.