
BINNEN 5 DAGEN 51.000 ZORGPROFESSIONALS MET ELK

'Onze ambitie is om de te hervormen in een so

Het zoekplatform voor nascholingscursussen dat basisarts Richard Supheert (29) en huisarts Kasper Maltha (32) als hobby ontwikkelden, nam in coronatijd een enorme vlucht. Tegelijkertijd wisten ze binnen zeer korte tijd COVID-webinars te organiseren, die door tienduizenden zorgprofessionals werden bezocht. In een dubbelinterview vertellen ze hoe ze dat voor elkaar kregen, waar ze daarbij tegenaan liepen en wat hun visie is op nascholing.

FEMKE BERENDS
FEMKEBERENDS@PLANET.NL



FOTO: BOB REINDERS

Richard Supheert (links) en Kasper Maltha (rechts)

Richard: 'Kasper en ik zijn in 2017 tijdens onze studie begonnen met het ontwikkelen van medischescholing.nl. Het idee was om de informatie van alle nascholing op één plek te verzamelen, afgestemd op jouw behoefte als individuele professional. Stel je hebt een spreekuur gehad en je hebt een diagnose gemist. Dan zoek je dat onderwerp op het platform op. Je kunt daarbij zoekfilters instellen voor afstand, prijs en de competenties waar je aan wilt werken. Bij inschrijven word je direct doorgeleid naar de website van de aanbieder.'

Gratis kroketten en duiken op de Malediven

Kasper: 'Nascholing wordt pas optimaal benut als deze aansluit op wat er tijdens je werk op je pad komt. Dat was er nog niet. Om BIG-geregistreerd te blijven moet je een x-aantal uren scholing volgen. De vraag is: kun je daar nog meer uithalen? Letten mensen bijvoorbeeld bij de keuze voor een nascholing op hun leerdoelen en de kwaliteit van de opleiding? Of kiezen ze op basis van andere factoren, zoals prijs, of het dichtbij is en of je er gratis kroketten kunt krijgen? Mensen gaan voor comfort en kiezen voor nascholingsonderwerpen waar ze juist al veel van weten. De vraag is of de patiënt daarbij gebaat is. Juist bij onderwerpen waar je minder van weet is winst te behalen. Maar hoe daag je de zorgprofessional uit om te ontdekken wat er is en een opleiding te kiezen waarvan hij denkt: o dat vind ik spannend? Je moet het zien als een vakantie. Sommige mensen gaan elk jaar naar de camping, dat is leuk, maar wij willen ze uitdagen om een keer te gaan duiken op de Malediven. Door bepaalde cursussen uit te lichten, verleiden we ze om de eerste stap te zetten. De rest volgt dan vanzelf. Een paar weken geleden stond er bijvoorbeeld in *Medisch Contact* iets over de behandeling van melano-

WAAR VERBINDEN

hele nascholingsmarkt wordt Netflix-model.'



FOTO: BOB REIJNDERS

men. Richard heeft toen het KWF gebeld om een opleiding op te zetten over melanomen. Dit heeft direct invloed op de diagnosestelling in de huisartsenpraktijk en leidt tot betere behandelingen en daarmee tot betere prognoses. Omdat deze cursus van algemeen belang is, hebben we die uitgelicht.'

COVID-webinar

Richard: 'Om een COVID-uitbraak onder huisartsen te voorkomen werden in maart 2020 alle fysieke nascho-

lingen in één keer gecancelled. Tegelijkertijd was er een grote honger naar informatie over COVID en geen scholing op dat gebied. Wij hebben toen bedacht om huisartsen online met elkaar en met deskundigen en beleidsmakers in contact te brengen. Huisartsen in Brabant hadden al ervaring met COVID en konden dat op deze manier overbrengen aan huisartsen in Groningen, zodat die zich konden voorbereiden. We hadden nog nooit eerder een webinar gedaan. Door nachten door te trekken, lukte het ons om deze in vijf da-

'JUIST BIJ ONDERWERPEN WAAR JE MINDER VAN WEET IS WINST TE BEHALEN'

gen op poten te zetten. Kasper ging programmeren en ik zorgde voor de inhoud en de contacten. Ik regelde een studio op het Mediapark en leende van een vriend een camera en een kastje om te streamen. Marjon Koopmans (hoogleraar virologie aan de UMCU) en Eric van Gorp (hoogleraar klinische virologie in het Erasmus MC) kwamen aan de gesprekstafel. Ze vonden het mooi dat twee jonge dokters hun nek uitstaken om zo'n centrale informatievoorziening te organiseren. Voor dat eerste webinar was het heel hard werken om contacten te krijgen. Bij ons tweede webinar was het juist andersom: deskundigen kwamen graag naar ons, omdat ze zo in één keer enorm veel zorgprofessionals konden bereiken. Ons allereerste webinar is bekeken door 51.000 zorgprofessionals, van wie 17.000 live.'

Kasper: 'We waren vooraf bang dat de server eruit zou vallen. Dat gebeurde ook. Gelukkig hadden we een plan B. Vooraf hadden we iedereen een link gestuurd naar een besloten kanaal op YouTube, daar hebben we het webinar voortgezet.'

Piekbelasting

Richard: 'Nadat onze eerste webinar zo succesvol was, haakten de NHG en de LHV aan bij de volgende. We hebben tot nu toe elf webinars gedaan met gemiddeld 18.000 kijkers per webinar.'

Kasper: 'De uitdaging daarbij is te zorgen dat je server de piekbelasting aan kan en niet plat gaat. We hebben heel lang moeten stoeien om dat goed georganiseerd te krijgen. Moet je voorstellen: er komen 20.000 cursisten, die allemaal op hetzelfde moment inloggen. Dan heb je het over 50 gebruikers per seconde, 3000 per minuut. Inloggen is voor de server een zwaar momentje en vergt veel meer dan het laden van de content van een standaardwebsite. En een server heeft een gelimiteerde capaciteit, je kunt binnen een tijds eenheid een beperkt aantal data oproepen. We hebben

de oplossing gevonden in het van elkaar scheiden van het zoekplatform en het streamingsplatform. Deelnemers aan webinars loggen wel in via het zoekplatform, maar worden via een link doorgeleid naar een ander systeem. Op die manier voorkom je dat het zoekplatform alle informatie over cursussen gaat laden, terwijl de deelnemer alleen maar wil streamen. Daarnaast zijn we overgestapt van het huren van een server bij een datacenter naar de webservices van Amazon. Daar kun je elk moment je servercapaciteit vergroten of verkleinen. Vooraf kunnen we aan de server aangeven dat we bij de start van een livesessie willen opschalen. We zitten niet meer vast aan de limieten van een server en hoeven ook niet meer continu een heel grote server te huren, terwijl je die niet de hele dag nodig hebt. Dat is heel flexibel geworden.'

Een gigantisch systeem

Kasper: 'We zijn het afgelopen jaar flink gegroeid en hebben nu twaalf mensen in dienst, onder wie een aantal coassistenten. Die hebben momenteel toch minder te doen in verband met corona. Bij ons komen ze met veel mensen in contact en leren ze veel vaardigheden. Dat is voor hen ideaal.'

Richard: 'Sinds anderhalve week zijn we live met een nieuwe website. De oude was alleen voor huisartsen, deze is voor alle zorgprofessionals, van doktersassistent tot chirurg. Eerst waren we alleen een zoekplatform, vergelijkbaar met booking.com, nu zijn we ook een streamingdienst zoals Netflix. Het is een gigantisch systeem geworden, waarmee je op elk moment dat het jou uitkomt een online scholing kunt volgen.'

Kasper: 'Onze ambitie is om de hele nascholingsmarkt te hervormen in een soort Netflix-model. Zoals wij vinden dat het er idealiter uit moet zien. We willen onderwijs leuk maken en tegelijkertijd nuttig.' ■