

.....
Visie op de toekomst:

De huidtherapeut
zal zich
onderscheiden
door **kennis**



◆ Door: Marie Anne Lassing

De huidtherapie timmert hard aan de weg en vindt op steeds meer terreinen aansluiting bij het multidisciplinaire werkveld.

Steeds vaker zien we huidtherapeuten die niet alleen als behandelaar werken, maar ook functies bekleden in de industrie, het onderwijs, de wetenschap of op beleidsniveau.

Professionalisering en het borgen van kwaliteit zijn waarden die nadrukkelijk worden genoemd in dit stadium van de ontwikkeling van de beroepsgroep.

Dit wordt ook door huidtherapeuten **Kim van der Meer** en **Roos Visser** onderschreven. Met hun nieuwe bedrijf HUYD, een expertisecentrum voor huidprofessionals, willen ze graag een bijdrage leveren aan deskundigheidsbevordering binnen de huidzorg.

Het NTVH sprak met beide dames over hun visie en de manier waarop ze deze vorm willen gaan geven.

Visie vanuit de praktijk

Roos en Kim zijn in 2012 afgestudeerd en werkten daarna beiden parttime als huidtherapeut en eveneens parttime als docent op de Hogeschool Utrecht. In deze periode vormde zich bij beiden een beeld van de behoeften aan opleidings- en praktijkmogelijkheden.

Kim: 'We willen graag een bijdrage leveren aan de verdere professionalisering van de huidzorg. De huid-

→ **Roos Visser (links)** en **Kim van der Meer**





HUYD

EXPERTISECENTRUM VOOR HUIDPROFESSIONALS

► therapie is daar aan toe en de behoefte onder collega's is groot. Met ons bedrijf HUYD willen we een platform zijn voor scholing en opleiding en bieden we kwaliteitsinstrumenten en advies.'

De structuur van HUYD is gebaseerd op de visie van Kim en Roos. Tijdens het ontwikkelen en verzorgen van de post hbo-opleiding aan de Hogeschool Utrecht "Klinisch Redeneren bij IPL- en Lasertherapie", hebben Kim en Roos hun visie kunnen toetsen. Tijdens de presentatie bij DermAlumni op 26 september jl. hebben zij hun ideeën over zowel de vorm van het onderwijs als de te behandelen onderwerpen getoetst onder de aanwezige collega's. **Kim:** 'Er bleek opvallend veel overeenkomst te bestaan tussen de behoeften van de aanwezige collega's en onze ideeën. Dat sterkte ons in de ambitie om hier heel actief mee aan de slag te gaan.'

Gebruik je kennis

Roos vult haar aan: 'We kijken bij het kiezen van onze producten niet alleen naar indicaties en interventies, maar ook naar zaken om de zorg heen, om zo die zorg te optimaliseren. Daarbij kun je denken aan het zoeken naar literatuur en het doen van goede verslaglegging. Het is belangrijk dat behandelaars begrijpen dat ze hun keuzes moeten onderbouwen en niet

alleen een protocol volgen. Het is van groot belang dat men feitelijk begrijpt en kan interpreteren wat men ziet.' Roos geeft een voorbeeld. Neem de huidaandoening acne. Het is dan belangrijk om te kijken wat voor soort acne het is en wat er met en in de huid gebeurt. Ook de vraag of je voor een chemische peeling zou kiezen en zo ja, wat die peeling dan precies doet komt hierbij naar voren. Kortom, als behandelaar dien je je er goed van bewust te zijn waar je al dan niet op ingrijpt en vervolgens hoe. Je maakt dan gebruik van je kennis en om voor iedere patiënt een onderbouwde behandeling op maat te kunnen bieden. Op die manier kan een behandelaar alle beschikbare tools inzetten. Door steeds weer de weg van klinische onderbouwing te volgen, blij je bewust van de mogelijkheden en onmogelijkheden en krijg je een helder beeld van je positie als behandelaar. **Kim:** 'Dat klopt. Daarnaast geeft deze manier van werken inzicht in de complexiteit van het werkveld, maar ook laat het zien hoe geweldig leuk en veelzijdig dit werk is. Doordat wij als huidtherapeuten klinisch redeneren, kunnen wij ons als professionals onderscheiden in het veld van de huidzorg. Ik zie dat als een belangrijke toegevoegde waarde, ook voor de verzekeraars en de overheid.' Het kan echter ook zo zijn dat je een bepaalde patiënt niet zult behandelen,

maar liever doorstuurt naar een collega-behandelaar die meer toegeust is om deze patiënt te helpen. Daarom is ook zo belangrijk dat alle behandel disciplines in de huidzorg met elkaar samenwerken. Als je elkaar kent, kun je met elkaar de beste zorg voor de patiënt geven, ieder met zijn of haar expertise.

Onderscheidend

Er komt steeds meer scholingsaanbod in de zorg. Dat geldt ook voor de huidtherapie. Roos en Kim willen onderscheidend zijn door in de eerste plaats onafhankelijke en praktijkgerichte opleidingen aan te bieden, die compact, toepasbaar en interactief zijn. Opleidingen die toegesneden zijn op de directe behoeften binnen de huidzorg en veel ruimte bieden voor de eigen inbreng van de cursisten.

Kim: 'We zagen bij de opleiding die we onlangs hebben gegeven aan de Hogeschool Utrecht, dat de deelnemers zich zekerder gaan voelen in het vak dat ze uitoefenen, als ze bewuster hun denkstappen maken en die kunnen onderbouwen. Het maakt het vak zoveel leuker wanneer je heel bewust werkt en gebruik maakt van alle mogelijkheden die je als huidtherapeut hebt. Die zekerheid bij het handelen vormt ook een goede basis voor het voeren van een goede verslaglegging en het geven van verantwoording, wat niet alleen belangrijk is voor het waarborgen van de eigen kwaliteit, maar ook voor andere behandelaars in het multidisciplinaire veld.'

Efficiënt en effectief

Afsluitend merken Kim en Roos nog op dat het hen opvalt dat de patiënt niet langer altijd centraal staat. Er zijn veel behandelaars in de huidzorg die allemaal dezelfde soort patiënt behandelen en we voelen te veel concurrentie. Dat is jammer want zo kan de zorg nooit efficiënt en effectief zijn. We zouden zoveel meer kunnen halen uit iedere discipline, als we de patiënt weer centraal durven te stellen. 'Daar leveren wij dan ook graag een bijdrage aan met ons expertisecentrum', aldus Kim en Roos.