

Directeur Provoet Cas van de Groes: “De winkel draait voor de hele beroepsgroep”

Wanneer kiezen consumenten voor een (algemeen) pedicure, een pedicure+ of een medisch pedicure? Kiezen ze eigenlijk bewust? Zijn medisch pedicures in het voordeel, omdat consumenten denken dat je bij hen hoe dan ook goed zit, ook met gezonde voeten? Wat is het aandeel in die beeldvorming van branchevereniging ProVoet? Podopost voelde directeur Cas van de Groes aan de tand over het (vermeend) bevoordelen van medisch pedicures.

Tekst: **Daniëlle Kraft, freelance journalist**

De column van Bernadet in het oktober-nummer 2013 van Podopost raakte bij nogal wat pedicures een gevoelige snaar. De columniste verbaast zich over een toevallig in de trein opgevangen gesprek, waarin ze hoort hoe 'mevrouw Hoogblond' haar vriendin met klem adviseert om met haar kromme teennagels naar een medisch pedicure te gaan, want 'die gewone pedicures knippen alleen nageltjes en smeren er een lakje op'. De reacties op de column waren voor Podopost aanleiding de meningen in het veld te peilen aan de hand van een stelling: 'Consumentenvoorlichting over wat de pedicure doet en wat de medisch pedicure doet, schiet tekort. Straks denkt de klant dat de pedicure alleen nog maar nagels lakt.'

‘Op den duur verdwijnt de pedicure+. Ze worden niet meer als zodanig opgeleid.’

Daar kwam een overweldigende stroom reacties op, waaruit vooral een gevoel van achterstelling van pedicures ten opzichte van medisch pedicures sprak. Veel

beschuldigende vingers wezen hierbij naar ProVoet: medisch pedicures zouden bij de branchevereniging een streepje voor hebben op pedicures en pedicures+.

Is dat zo? Trekt ProVoet medisch pedicures voor?

“Onze aandacht is conform ons beleidsplan sterk op het positioneren van de medisch pedicures in de zorgmarkt gericht geweest. Wat we voor pedicures in algemene zin hebben gedaan, op het gebied van promotie en belangenbehartiging, is niet zo zeer minder geweest, maar wellicht wel minder zichtbaar. Dat reken ik mezelf aan. Ik begrijp het gevoel, maar feitelijk hebben we ze niet achtergesteld, dat kan ik ook aantonen; de financiële jaarverslagen laten zien dat we met het budget voor algemene pr en communicatie de afgelopen jaren ruim boven de half miljoen euro zaten. We zullen het in de beleidsperiode 2015-2020 duidelijker moeten laten zien. Dat wil zeggen dat we ons explicieter als brancheorganisatie voor alle pedicures zullen profileren.”

Dus pedicures komen bij ProVoet niet op de tweede plaats?

“Nee, absoluut niet! Onze winkel draait voor alle aangesloten pedicures, met gelijkwaardige promotie en belangen-

behartiging voor de hele beroepsgroep. Die bestaat formeel uit pedicures, die gezonde voeten verzorgen, en medisch pedicures, die probleemvoeten bij risicogroepen verzorgen en behandelen. Dat is de differentiatie die we sinds 2007 hanteren. In onze externe pr spreken we overigens over de ProVoetpedicure, zonder onderscheid. Algemeen pedicures, basispedicures en cosmetisch pedicures zijn geen officiële benamingen. Heel verwarrend, daar moeten we echt vanaf. Dat wordt een aandachtspunt.”

Krijgt ProVoet zelf ook signalen van pedicures die zich ‘minder’ voelen?

“Natuurlijk krijgen wij ook wel signalen en ook wel eens klachten. Maar ik zie daar zeker geen trend in. Laten we wel wezen: tevreden leden hoor je niet. We moeten dan ook oppassen te veel te focussen op de negativiteit. En dan nog wat: we hebben een jaarvergadering, waar leden hun stem kunnen laten horen en eventuele onvrede kunnen uiten. En we hebben een jaarverslag, waarin we ons openlijk verantwoorden. Maar of iedereen dat leest?”

En hoe zit het met de pedicure+?

“Toen de medisch pedicure in 2008 werd geïntroduceerd, is een overgangsregeling voor pedicures met de aantekening Reumatische en/of Diabetische Voet afgesproken. Dat werden de pedicure+, een tijdelijke benaming. We hebben hen toen verzekerd hen er gedurende vijf tot tien jaar volwaardig bij te houden, qua promotie, belangenbehartiging en kwalificatie. We zijn actief het land ingetrokken om ze voor te lichten over de mogelijkheden zich bij te scholen tot medisch pedicure. We hebben ze aangemoedigd en in



TERUGBLIK

Brancheorganisatie ProVoet heeft in krap tien jaar tijd een grote slag gemaakt, stelt directeur Cas van de Groes vast. "Consumenten, zorgverleners, zorgverzekeraars, overheid, opleidingsinstellingen, de hele maatschappij had in 2005 vragen over de competenties van pedicures, voetverzorgers, chiropodisten en andere naamgevingen. Onze eerste prioriteit was dan ook de buitenwereld duidelijkheid te verschaffen." Parallel hieraan tekende zich een nieuwe, potentiële markt voor pedicures af: de zorgmarkt. Die vroeg om extra (medische) kennis en kunde van de pedicure. Hiermee werd de kiem voor de huidige differentiatie gelegd, met twee typen pedicures: de pedicure voor de verzorging van gezonde voeten en de medisch pedicure voor zorg en behandeling van probleemvoeten bij risicogroepen.

Brancheorganisatie ProVoet, het Hoofdbedrijfschap Ambachten (HBA), kwaliteitswaakhond ProCert en het Kenniscentrum Beroepsonderwijs Bedrijfsleven voor de uiterlijke verzorging (KOC) zetten zich gezamenlijk in voor de verdere professionalisering van de beroepsgroep. Er werden nieuwe beroepscompetentieprofielen, uniforme opleidingseisen en branche kwalificatiedossiers opgesteld, er werden onafhankelijke exameninstellingen benoemd, de oude vakdiploma's maakten plaats voor algemeen erkende branchediploma's, er kwam een Code voor de Voetverzorging en er werd ter borging van de kwaliteit een Kwaliteitsregister geopend. Om geregistreerd te blijven, dienen (medisch) pedicures hun kennis bij te houden via geaccrediteerde bijscholingen. Er wordt niet meer opgeleid voor de certificaten Reumatische Voet en Diabetische Voet.



zekere zin ook gewaarschuwd: ontwikkel je, want als medisch pedicures straks hun plaats in de zorg hebben gevonden, vraagt de markt naar hèn, en niet naar pedicures+."

Er zijn nu nog steeds heel veel pedicures+.

"Eind dit jaar hebben we naar verwachting tweeduizend gekwalificeerde medisch pedicures. Het kwaliteitsregister

telt in totaal achtduizend pedicures, inclusief de pedicures+. We houden hen er gewoon bij. Maar ze krijgen het moeilijk. Regionale zorggroepen die voor pedicures kiezen, contracteren bij voorkeur medisch pedicures. Nogmaals: wij behartigen de belangen van de pedicures+ zolang het kan. Het kwaliteitsregister is onze norm. Als ze hun accreditatiepunten halen, blijven ze geregistreerd en bieden wij ondersteuning. Maar op den duur verdwijnt de pedicure+. Ze worden niet meer als zodanig opgeleid."

Het beleidsplan 2010-2015 loopt op zijn eind. Hoe kijkt u terug?

"We hebben de voetverzorging geprofes- >>

ProVoet behartigt de belangen van alle pedicures maar die zonder diploma Medisch pedicure gaan het wel moeilijk krijgen in de toekomst, voorspelt Cas van der Groes.

‘De financiële jaarverslagen laten zien dat we met het budget voor algemene pr en communicatie de afgelopen jaren ruim boven de half miljoen euro zaten.’

sionaliseerd en goed op de kaart gezet. Dat geldt ook voor onszelf, als brancheorganisatie. We hebben de markt – overheid, zorgverzekeraars, zorggroepen, politiek, onderwijs en consumenten – geïnformeerd welke pedicures er zijn en wat ze kunnen en die kwaliteit geborgd via het onderwijs, verplichte bijscholingen en het kwaliteitsregister. We zijn partij geworden aan de overleg- en onderhandelingstafel. Daar mogen we trots op zijn. Ook onze pedicures mogen best wat meer beroepstrots en zelfbewustzijn uitstralen.”

Wat wordt de koers voor de komende vijf jaar?

“De cruciale vraag is: Hoe ziet de ProVoetpedicure er in 2020 uit? Wat is haar positie? We zijn in mei begonnen met de voorbereidingen voor het conceptbeleidsplan 2015-2020. De vraag is onder andere: moeten we in onze activiteiten onderscheid maken tussen pedicures en medisch pedicures en zo ja, hoe dan, zonder meer aandacht voor de ene of de andere groep? Als bestuur denken we na over de manier waarop we de beroepsgroep hier bij kunnen betrekken. We

hebben een professioneel adviesbureau ingeschakeld om dit proces te begeleiden. We gaan onze pedicures opzoeken, we willen ze laten meedenken, want we willen hoe dan ook draagvlak voor het beleid voor de komende vijf jaar. Als de beroepsgroep goede argumenten heeft om beleid te maken voor de verdwijnende groep pedicures+, dan zullen we daar naar moeten luisteren. Maar ik denk dat veel jongere nieuwkomers zullen zeggen, dat de pedicures+ genoeg tijd hebben gehad om zich te ontwikkelen tot medisch pedicure. We zullen het horen.”

Waar mag het beroepsveld ProVoet in 2020 op afrekenen?

“We zetten de koers van verdere professionalisering en versterking van de marktpositie van de beroepsgroep voort, met gelijkwaardige promotie en belangbehartiging van ál onze leden en waar gevraagd individuele ondersteuning. Wat we doen is uiteraard mede afhankelijk van actuele thema's en maatschappelijke ontwikkelingen. Daarnaast steken we scherper in op de participatie van pedicures in de brancheorganisatie. We willen graag dat ze aan de voorkant

meedenken, meebeslissen en meedoen. De eerste stappen daartoe zijn al in 2012 gezet, met de vorming van een pool van actieve leden met diverse expertises. Ook daar mag men ons in 2020 op aanspreken.”

Wat gaat het nieuwe Centrum voor Ambachtseconomie, opvolger van het Hoofdbedrijfschap Ambachten (HBA), voor de beroepsgroep betekenen?

“Het HBA heeft veel voor ons betekend. Het werd gefinancierd door de ondernemers uit de verschillende branches ('bijdrage HBA'). Deze middelen werden ingezet voor het algemeen belang van de branche. Het budget voetverzorging zou verloren gaan. Om de innovatie in ons vak veilig te stellen, hebben we enige jaren geleden met de leden afgesproken de contributie in de loop van drie jaar te verhogen. Wat onze beroepsgroep precies aan het Centrum voor Ambachtseconomie kan hebben, is op dit moment nog onduidelijk. Het wordt in elk geval een organisatie voor generieke ondersteuning; vakspecifiek zullen we het zelf moeten doen.”

ADVERTENTIE



Shoefresh bedankt de bezoekers van de Vakbeurs Totale Voetverzorging!

Op 12 en 13 April stond Shoefresh op de VTY te Apeldoorn. De reacties op de Shoefresh waren erg positief en er zijn veel bestellingen geplaatst. Inmiddels wordt de Shoefresh door vele pedicures in heel Nederland ingezet als extra service. Veel klanten reageren enthousiast als ze na hun behandeling met fresse, droge en warme schoenen weer naar huis gaan.

Wilt u uw klanten ook deze extra service bieden?
Kijk op www.shoefresh.nl voor meer informatie.

