

samen steeds sterker

PROVOET BELEIDSPLAN 2015-2020



Inhoud

Voorwoord	3
I. Inleiding	4
II. Terugblik 2010-2015	5
III. Maatschappelijke ontwikkelingen en de voetverzorgingsbranche	11
IV. Pedicures, ProVoet Wijzer en Parels	15
V. De periode 2015 – 2020	19

Voorwoord

Voor u ligt het derde beleidsplan van branchevereniging ProVoet. Ook dit keer beslaat het vijf jaar en zien we een bijzondere vervolgbeweging na de beleidsperiode 2010-2015. De kern van dat plan was de pedicure op de kaart te zetten, in het zorglandschap en daarbuiten bij de consument. Vijf jaar verder zien we dat de pedicure die plaats veroverd heeft. Dat is een resultaat om trots op te zijn.

Desondanks is het werk niet klaar, want de wereld om ons heen verandert continu. Door bezuinigingen bijvoorbeeld wordt getornd aan de positie van de ZZP'er. In de zorg is dat niet anders, bepaalde voetzorg is nu nog opgenomen in basis- en/of aanvullende verzekering maar de vergoedingen lopen fors terug. In de periode die komt, zullen we antwoord geven op de ontwikkelingen door de beroepsgroep en vereniging sterker te maken zodat we samen deze ontwikkelingen het hoofd kunnen bieden. Mede om die reden is het motto van dit beleidsplan 'Samen Steeds Sterker'.

ProVoet is een vereniging met 13.000 leden en dit aantal neemt nog steeds geleidelijk toe. De grootte en de diversiteit van de groep maken beleid ontwikkelen tot een uitdaging. Daarom hebben we dit keer de leden nog nadrukkelijker bij de totstandkoming van dit beleidsplan betrokken. U leest daar in hoofdstuk 3 meer over. De diversiteit van de beroepsgroep maakt dat we alert zijn op verschillende aspecten in de branche en ook daarbuiten. Het voordeel voor de leden zit in de samenwerking: op nationaal niveau kan de beroepsgroep een verschil maken, voor individuen ligt dat moeilijker. Ook hier geldt: Samen Steeds Sterker. En dat gaan we uitbouwen de komende tijd.

Het antwoord op de maatschappelijke ontwikkelingen valt uiteen in verschillende onderdelen die in dit document verder belicht worden. De samenleving biedt kansen in de vorm van andere doelgroepen zoals in wellness en sport. De eigenheid van de ondernemer wordt steeds belangrijker, de consumenten vragen daarom, het is een trend in Nederland. Dat betekent specialiseren, kwaliteit nastreven en die ook laten zien. En dat geldt voor alle pedicures, ongeacht niveau 3 of 4. Daarbij zien we toekomst in meer collegiaal en multidisciplinair samenwerken: Samen Steeds Sterker!

We gaan de volgende stappen in de goede richting zetten. Samen met u, om de kwaliteit van werken van de beroepsgroep verder te vergroten en te borgen.

Namens het bestuur,



Ben Wagemakers
voorzitter

I. Inleiding

Visie

ProVoet en haar leden streven naar een kwalitatief hoogstaande uitvoering van het vak (medisch) pedicure, door het ontwikkelen en uitvoeren van beleid op de gebieden van kwaliteitszorg en (wetenschappelijk) onderzoek. Ten behoeve hiervan stellen ProVoet en haar leden zich open voor dialoog met hun cliënten, patiëntenorganisaties, verzekeraars en beleidsmakers.

ProVoet onderhoudt goede contacten met maatschappelijk en politiek relevante partijen om de maatschappelijke en economische positie van (medisch) pedicures te handhaven en waar mogelijk te verbeteren.

Pedicures en medisch pedicures bezitten de deskundigheid om mensen met voetproblemen hoogwaardige zorg te bieden. Dit door middel van behandeling, al dan niet met behulp van specialistische technieken; door preventie middels voorlichting en advisering. Pedicures en medisch pedicures zijn hierdoor betekenisvol voor het maatschappelijk functioneren en de zelfredzaamheid van (risico)patiënten.

Missie

ProVoet wordt gedreven door de belangen van haar leden. Deze belangen raken aan de kwaliteit van voetzorg, aan het beroep pedicure en aan het imago van het beroep. Samen met haar leden zal ProVoet aan deze thema's invulling geven en antwoord geven op maatschappelijke kansen en bedreigingen.

II. Terugblik 2010 – 2015

Voor deze periode waren vijf beleidspeerpunten geformuleerd. In dit hoofdstuk blikken we terug op die hoofdlijnen en de subonderwerpen uit: *Vooruit! Beleid van ProVoet 2010-2015*.

1) Borging en stimulering van de kwaliteit van werken van de beroepsgroep

Differentiatie

Voor de transparantie richting consument en zorgveld is er eerder al voor gekozen naar een branche toe te werken waarin een pedicure en een medisch pedicure werkzaam zijn. Pedicures in opleiding kunnen alleen nog kiezen voor deze twee kwalificaties. Het maatschappelijk veld heeft dit opgepakt en de vraag naar de medisch pedicure stijgt.

Voor de groep pedicure DV/RV betekent dit dat zij langzaam afkoerst op het maken van een keuze. Willen deze pedicures zich niet speciaal richten op de zorg, dan kunnen zij zich op andere manier specialiseren en zich onderscheiden in de groep pedicures niveau 3, die divers van samenstelling is. Willen pedicures DV/RV juist wel werkzaam zijn in de zorg, dan kunnen zij hun ervaring laten waarderen / zichtbaar maken, zich eventueel bijscholen en zo het diploma medisch pedicure behalen.

In de periode 2010 – 2015 zijn initiatieven ontplooid om de groep pedicures DV/RV te helpen doorstromen richting het diploma medisch pedicure. Bijvoorbeeld door maatregelen in het KRP en het ondernemerschap beter aan te laten sluiten bij het uitoefenen van de eigen praktijk. De groep is daardoor zeker minder groot geworden, maar nog steeds heeft een substantieel aantal leden geen keuze gemaakt voor het diploma medisch pedicure. Deze ontwikkeling krijgt een vervolg in de beleidsperiode 2015-2020.

Beroepshouding

De Code van het Voetverzorgingsbedrijf is ingebed in de opleidingen. Voor de opleiding medisch pedicure zijn de wijzigingen in de 'Richtlijnen behandeling van voeten van personen met diabetes mellitus en van personen met een reumatische aandoening' van belang. De richtlijnen ondergingen in 2014 namelijk een update.

Maatschappelijke veranderingen & zorggroepen

Maatschappelijke veranderingen (wet- en regelgeving) maken dat pedicures zich verder moeten ontwikkelen. De ketenzorg en de definitieve plek die de diabetische voetzorg daarin lijkt te hebben veroverd, hebben ervoor gezorgd dat er veel contact is tussen groepen pedicures in het land en huisartszorggroepen. Woorden als preventie en zelfmanagement staan hierin centraal. Pedicures werken samen met praktijkondersteuners, podotherapeuten en met elkaar. Deze contacten maken het nodig vakkennis en sociale vaardigheden gericht op succesvol samenwerken, onderhandelen, diplomatie en constructief meedenken, verder te ontwikkelen.

ProVoet heeft hierop geanticipeerd door onder meer:

- het inzetten van woordvoerdersstructuur met het ProVoet Pedicure Netwerk (PPN)
- de ontwikkeling van 'Multidisciplinaire samenwerking rond preventie van diabetische voetulcera'
- de ontwikkeling van de 'Zorgmodule rond preventie van diabetische voetulcera'
- de ontwikkeling van de criteria tot zelfmanagement binnen Simm's 1
- de ontwikkeling van diverse relevante ledenactiviteiten zoals 'Hoe presenteer ik mijn bedrijf', 'Jezelf presenteren en leren netwerken' en 'Imago, jouw sleutel tot succes'.

Kwaliteit van onderwijs

In de afgelopen periode is een nieuw (Branche)kwalificatiedossier voetzorg ontwikkeld samen met andere partijen (oa. Hoofdbedrijfschap Ambachten, mbo-onderwijs en particulier onderwijs al dan niet met crebo-registratie). De opleidingen/scholen gaan hier vanaf september 2015 mee werken.

Samen met het scholenveld is een kwaliteitssysteem voor opleidingsinstituten ontwikkeld die opleiden voor het branchediploma. Scholen die meedoen, conformeren zich aan de volgende vier kwaliteitscriteria:

1. De opleider zorgt voor zorgvuldigheid en transparantie van informatie in contacten met (toekomstige) cursisten.
2. De opleider garandeert kwaliteit van onderwijs en outillage.
3. De opleider zet zich in om de kwaliteit in de branche te optimaliseren.
4. De opleider verklaart gebruik te maken van bekwame docenten.

In 2015 wordt een opleidersregister operationeel, ProVoet wil samen met de scholen de kwaliteitsslag maken. De scholen die meedoen krijgen een plek op de website. Jaarlijks worden minimaal twee bijeenkomsten met deze opleiders georganiseerd, waar actualiteiten worden gedeeld en ook overleg wordt gevoerd over bijvoorbeeld bovenstaande kwaliteitssystemen en gezamenlijke uitdagingen.

Aantoonbaarheid kwaliteit zorg

Er zijn twee pilots uitgevoerd om kwaliteit van de beroepsuitoefening aantoonbaar te maken.

• Klanttevredenheidsonderzoek

In 2013 heeft ProVoet een pilot uitgevoerd met bijna 700 pedicurepraktijken wiens klanten een enquête hebben ingevuld over hun tevredenheid met hun pedicure. Daarmee wordt niet de kwaliteit van de zorg aangetoond, maar wordt wel inzichtelijk gemaakt hoe deze ervaren wordt door de klanten. Het klanttevredenheidsonderzoek wordt met ingang van 2015 continu aangeboden als service naar de leden.

• Praktijktest Indicatoren ProVoet, een eerste stap naar het gebruik van indicatoren in de praktijk van de pedicures

Een kwaliteitsindicator is een meetbaar element van zorgverlening. In de praktijktest hebben we gekeken of het zinvol is om de drie indicatoren uit de zorgmodule 'preventie diabetische voetulcera' over te nemen ten behoeve van het inzichtelijk maken van de kwaliteit van zorg geleverd door pedicures. De deelnemende pedicures waren enthousiast, zij ervoeren de meewaarde ook direct in hun praktijkuitoefening.

2) Integratie en samenwerking van de beroepsgroep in de zorgketen

Vanaf 2010 is de zorgketen ingevoerd ten behoeve van de diabeteszorg. ProVoet voerde hiervoor overleg met zorgverzekeraars, Nederlandse Zorgautoriteit, Zorginstituut Nederland, Zorgverzekeraars Nederland, VNO-NCW en andere landelijke relevante partijen.

KRP als instrument

Het Kwaliteitsregister voor pedicures (KRP) is ingezet om de positie van de pedicure in de zorgketen te versterken. Inmiddels is het KRP bij Zorgverzekeraars, zorggroepen en podotherapeuten bekend als hét kwaliteitsregister voor de pedicures.

Het KRP wordt door de branche ingezet om branchevereiste kennis in de branche door te voeren. Dat betrof in de tweede accreditatieperiode 'Voetonderzoek en noviteiten'. Daarnaast zijn er ook diverse E-Learning programma's gelanceerd, bijvoorbeeld over het hygiëne-deel uit de Code van het voetverzorgingsbedrijf.

Vergroten van het netwerk

Op nationaal niveau heeft ProVoet haar netwerk versterkt en uitgebreid met patiënten- en beroepsverenigingen. Door goed te communiceren met deze partijen is er meer kennis in het zorgveld van de competenties van de (medisch) pedicure; meer vertrouwen in de (medisch) pedicure; grotere bekendheid van ProVoet en KRP; acceptatie lidmaatschap ProVoet en registratie KRP als kwaliteitskeurmerk.

Wetenschappelijk onderzoek

Het is van belang de waarde van voetverzorging in het algemeen en bij risicovoeten in het bijzonder aan te kunnen tonen. ProVoet is in 2014 gestart met het financieel ondersteunen van twee wetenschappelijke onderzoeken specifiek gericht op voetverzorging, één over reuma en één over diabetes.

Daarnaast is in 2014 een literatuuronderzoek en een break-evenanalyse uitgevoerd door SEO Economisch onderzoek, dat resulteerde in het rapport 'Effecten van preventieve voetverzorging door de medisch pedicure.'

3) Verhoging van het ondernemerschap van de beroepsgroep

Beroepshouding en competenties

In de jaarprogramma's van de ledenactiviteiten wordt veel aandacht besteed aan de houding en competenties behorende bij professioneel ondernemerschap. Een selectie: workshop 'Omgaan met lastige klanten' (2010-2011); lezing 'Pinnen in mijn bedrijf, wel of niet?' (2011-2012); lezing 'Social Media' (2012-2013); Workshop 'Samen slimmer ondernemen' (2013-2014); workshop 'Verkopen vanuit je hart' (2014-2015). En de volgende thema's zijn omgebouwd tot E-learning: omgaan met cliënten; marketing in de praktijk; u en uw tarief.

Op PR & Communicatiegebied is hierover in deze periode de campagne 'Pedicure in Beeld' ontwikkeld.

Onderwijs in ondernemerschap

Met de totstandkoming van het nieuwe (branche)kwalificatiedossier voetverzorging is ruim aandacht voor ondernemerschap in de opleidingen.

Meetbare bedrijfsresultaten

In samenspraak met het Hoofdbedrijfschap Ambachten is deze jaren gewerkt aan het project Sturen op Cijfers, dat heeft geresulteerd in de website www.sturenopcijfers.nl. Op die website kunnen pedicures een benchmark uitvoeren. Een serie workshops heeft publiciteit gegenereerd voor dit project.

ICT

ProVoet stimuleert de bekendheid met en gebruik van digitale (communicatie)middelen onder pedicures. Bijvoorbeeld door middel van het voordelig aanbieden van de pedicurewebsite. In januari 2014 blijkt uit de ledenadministratie dat van 4.014 leden een website bekend is, 475 leden hiervan maken gebruik van de Pedicurewebsite (voorheen ToShare). ProVoet organiseert ook ledenactiviteiten over dit onderwerp. Een stabiel aantal leden is elektronisch bereikbaar: in 2010 was van 92% een e-mailadres bekend, in 2014 van 93%.

4) Verbeteren van de participatie van de leden en de communicatie ten behoeve van het beroep, de beroepsgroep en de organisatie

Publiciteitscampagne consumenten

Er is sterk ingezet op de naamsbekendheid en noodzaak van voetzorg. Onder meer door promotie van het beroep op consumentenbeurzen en redactionele aandacht in landelijke tijdschriften. Ook de Week van de Pedicure (jaarlijks in mei) speelt hierin een belangrijke rol. Deze themaweek wordt neergezet in combinatie met een consumentencampagne. Leden kunnen hierbij aansluiten en zich regionaal met het thema profileren. In 2013 deden 1.250 leden mee, in 2014 1.562 leden.

Ook de tv-commercials doen hun werk. De laatste is in 2014 drie weken in juli en twee weken in december uitgezonden op verschillende commerciële zenders. Uit analyse bleek dat de tv-commercial goed blijft hangen, deze heeft slechts één contact nodig om te bekijken. Normaliter bekijft een tv-commercial tussen de drie en de vier keer.

Ledenactiviteiten

Door een werkgroep bestaande uit pedicures en een beleidsmedewerker wordt ieder jaar een programma ledenactiviteiten samengesteld. De thema's die aan de orde komen, spelen in op een behoefte die in het veld bestaat. De activiteiten zijn bedoeld als introductie, voor verdieping is een cursus nodig.

Indicatie aantal deelnemers ProVoet activiteiten per activiteitenseizoen

2011-2012	14 verschillende lezingen/workshops, totaal 1529 deelnemers
2012-2013	12 verschillende lezingen/workshops, totaal 2161 deelnemers
2013-2014	11 verschillende lezingen/workshops, totaal 2881 deelnemers

• Congres voorjaar 2010 mechanische stress, Utrecht	439 leden
• Congres najaar 2010 CVA, Utrecht	272 leden
• Jubileumcongres 2012, div. thema's, Utrecht	1315 leden
• Congres 2013, div. thema's, Leiden	399 leden
• Congres 2014, div. thema's, Zwolle (herhaling Leiden)	282 leden

Communicatie met de leden

De communicatie is geïntensiveerd met een nieuwe website (lancering januari 2014), gebruik van digitale nieuwsbrieven, social media, diverse (online) enquêtes, vernieuwde verenigingspagina's in de Podopost. Ook is er een ProVoet-poule samengesteld, waarin leden participeren die inhoudelijk ingezet worden in projecten. Het bestuur gaat ook regelmatig het land in om actuele zaken te bespreken met de leden. In het voorjaar van 2012 bijvoorbeeld ontmoette het bestuur 2300 leden tijdens 14 bijeenkomsten, een jaar later 2768 leden tijdens 24 bijeenkomsten. Voor dit beleidsplan is een aparte ledenraadpleging gehouden, meer daarover in hoofdstuk 4.

Desondanks geven de leden aan de communicatie vanuit ProVoet onvoldoende te vinden (zie ook hoofdstuk 4). Zij hebben het gevoel dat hun branchevereniging communicatiemogelijkheden laat liggen, terwijl sommige door hen geopperde middelen als oplossing al ontwikkeld zijn door de vereniging. Ook het proces rondom diabetische voetzorg heeft hierin geen goed gedaan. De leden vinden dat de vereniging te weinig communiceert wat ze doet en waarom. Tegelijkertijd constateren we dat het aantal leden dat naar de Algemene Ledenvergadering komt, niet stijgt, maar eerder afneemt:

- 2010 105 leden
- 2011 88
- 2012 152 (jubileumjaar)
- 2013 82
- 2014 55

5) Verdere professionalisering van de organisatie ProVoet

De commissiestructuur is afgeschaft en het projectmatig werken is ingevoerd. De circa zestig leden die participeren in de ProVoet-poule zijn belangrijk voor de vakinhoud, evenals voor toetsing op relevantie en draagvlak.

Sinds 2013 draait het project 'het nieuwe samenwerken'. De website is vernieuwd en is het voor de leden daardoor gemakkelijker om de eigen gegevens te beheren via *Mijn ProVoet*:

- mijn gegevens: voor alle contactgegevens en diploma's
- mijn facturen: overzicht van alle betaalde of openstaande facturen
- mijn verzekeringen: welke verzekeringen heeft de pedicure afgesloten
- mijn activiteiten: overzicht deelname ledenactiviteiten.

Het werk voor de medewerkers ledenservice is hierdoor efficiënter geworden. Er wordt minder papier gebruikt en er is meer tijd voor andersoortige ledencontact (e-mail, telefoon).

Samenvatting

De afgelopen vijf jaar is hard gewerkt aan bovenstaande speerpunten. Daarmee is de basis van de branche en dus van de beroepsgroep breder en steviger geworden. Er zijn opnieuw stappen gezet betreffende het niveau van het beroep, door te werken aan de kwaliteit van de brancheopleidingen, samen met de aanbieders van die opleidingen. Ook het ondernemerschap is dichterbij de beroepsgroep gebracht, mede door implementatie in de opleidingen. En door bewustzijn te kweken dat het voeren van de eigen onderneming voor ZZP'ers een belangrijk aspect is.

Het beroep pedicure is vertrouwd geworden in de maatschappij door de PR & Communicatie over het vak, over de branche en de branchevereniging. Het merk ProVoet is bij veel consumenten bekend en staat voor kwaliteit.

Dat betekent voor de volgende beleidsperiode dat met name gewerkt zal worden aan de borging van die kwaliteit. Borging van het (branche)kwalificatiedossier, van de brancheopleidingen, van de branchediploma's, van de kwaliteit van werken.

Wat extra aandacht verdient de komende tijd, is de communicatie met de leden. Uit de ProVoet Wijzer en tijdens de regiobijeenkomsten heeft de vereniging van leden teruggekregen dat zij bestuur en kantoor op grote afstand ervaren. De communicatie over wat de vereniging precies voor de leden doet, moet beter. Dit resulteert in een beleidspeerpunt voor de komende periode, zodat ProVoet daadwerkelijk 'Samen Steeds Sterker' wordt (zie pagina 23).

III. Maatschappelijke ontwikkelingen en de voetverzorgingsbranche

ONTWIKKELINGEN IN DE ZORG

Stijgende zorgkosten en bezuinigingen

In Nederland zijn de totale zorgkosten de afgelopen veertig jaar (1972 - 2013) sterk toegenomen, namelijk van 6,5 naar jaarlijks 94 miljard euro. Hiermee dreigt de zorg, zoals die momenteel gefinancierd is en geleverd wordt, onbetaalbaar te worden. Dit is voor de overheid en zorgverzekeraars reden geweest een aantal koers- en stelselwijzigingen in gang te zetten. Enkele voorbeelden:

- De hoogte van de eigen bijdrage van patiënten voor verzekerbare zorg in de 2e lijn is in enkele jaren verdrievoudigd
- De capaciteit van de verzorgingshuizen wordt met bijna 50% verminderd in de periode tot 2020
- Per 2015 zijn individuele begeleiding, dagbesteding en kortdurend verblijf in een zorginstelling overgeheveld naar de WMO met een bezuinigingsdoelstelling van 20%
- Er worden steeds meer vragen gesteld bij de doelmatigheid van zorg. Deskundigen stellen dat 10- 20% van de zorg zeker ondoelmatig is en van 50% van de zorg de doelmatigheid niet is bewezen. Op termijn kan dit grote gevolgen hebben voor het basispakket en aanvullende verzekeringen.

Paramedisch

Ook voor de paramedische beroepen is er sprake van een kentering. Het aantal behandelingen neemt af, het uurtarief daalt, steeds meer behandelingen vallen buiten het basis- en zelfs het aanvullende pakket. Zorgverzekeraars zijn druk doende de aanvullende verzekering opnieuw te bekijken. De tendens is dat de inhoud van een aanvullende verzekering de komende jaren meer opschuift richting zorg die zo kostbaar is, dat een normaal gezin dit niet met regulier inkomen gefinancierd krijgt en juist daarvoor een aanvullende verzekering afsluit. De trend dat voetzorg verdwijnt uit de aanvullende verzekering zet hiermee door.

Mensen met extra risico op voetproblemen

In de samenleving zijn groepen mensen die extra risico lopen op voetproblemen door bijvoorbeeld één of meerdere aandoening die zij hebben. In de opleiding medisch pedicure wordt uitgebreid stil gestaan bij de zogenoemde risicovoet. Groepen als oudere mensen, spastische mensen, mensen met ernstig vaatlijden, mensen met diabetes of reuma. De lijst is langer. Enkele belangrijke constateringingen mogen hier niet ontbreken ten aanzien van deze groepen.

Vergrijzing blijft toenemen

Vanaf 2013 neemt het aantal ouderen versneld toe. Volgens de CBS Bevolkingsprognose zal het aantal 65-plussers toenemen van 2,7 miljoen in 2012 tot een hoogtepunt van 4,7 miljoen in 2041. Tot 2060 blijft het aantal schommelen rond 4,7 miljoen. De komende jaren zal vooral het aandeel 65-79-jarigen sterk stijgen en vanaf 2025 neemt ook de groep 80-plussers sterk toe (de dubbele vergrijzing). In 2040, het hoogtepunt van het aantal 65-plussers, is naar schatting 26% van de bevolking 65-plusser, waarvan een derde ouder is dan 80 jaar. Ter vergelijking: in 2012 is het percentage 65-plussers nog 16%, waarvan 25% 80-plus is¹. Het beleid van de overheid is er op gericht de groep ouderen zo zelfstandig mogelijk te laten zijn en ook langer thuis te laten wonen.

¹ <http://www.nationaalkompas.nl/bevolking/vergrijzing/toekomst/>

Beperkingen

In 2011 hadden in totaal 1,6 miljoen Nederlanders van 25 jaar en ouder beperkingen in het uitvoeren van activiteiten die te maken hebben met horen, zien en mobiliteit. Ondanks de vergrijzing is het absolute aantal mensen met deze beperkingen redelijk stabiel gebleven tussen 1990 en 2011. Dit komt doordat het percentage mensen met een beperking onder 45-tot 65-jarigen en 65-plussers is gedaald.²

Diabetes mellitus

Rekening houdend met de verwachte verdere groei en vergrijzing van de bevolking, de verwachte verdere toename van overgewicht en obesitas in de toekomst, de extra aandacht die ontstaat voor vroegtijdige opsporing van ongediagnosticeerde diabetes en de voorspelde verdere verbetering in levensverwachting van de bevolking en van mensen met diabetes, is de verwachting dat er in 2025 ruim 1,4 miljoen mensen met gediagnosticeerde diabetes zullen zijn. Dit is bijna een verdubbeling ten opzichte van 2007. Het merendeel van deze gediagnosticeerde mensen heeft diabetes type 2 (ongeveer 90 procent) en de prevalentie van diabetes neemt toe met de leeftijd.³

Kanker

In de afgelopen twee jaar is er in de branche meer aandacht gekomen voor oncologische patiënten en voetzorg. Personen die celremmende medicatie toegediend krijgen, ervaren namelijk problemen aan huid en nagels. De voetzorg dient afgestemd te worden op de specifieke gevolgen van chemotherapie. Patiënten zijn zich niet altijd bewust van de relatie tussen de chemo en die klachten. Het absoluut aantal nieuwe kankerpatiënten is in de periode 2001-2011 met gemiddeld ruim 3% per jaar gestegen (Bron: IKNL, 2013). Dit is voor een deel het gevolg van de stijgende levensverwachting en de vergrijzing.

Wat betekenen deze ontwikkelingen in de zorg voor de pedicure?

De zorgmarkt versobert als het aankomt op vergoedingen, maar de breedte van de markt versmalt niet. Integendeel: het aantal patiënten met extra risico op voetproblemen neemt toe. Voor de pedicure werkzaam in de zorg (ambulant!) kan de roep om doelmatigheid en de noodzaak van bezuiniging kansen bieden. Dit kan gaan om verplaatsing van duurdere en/ of intensievere zorg, zoals die momenteel verleend wordt elders in de keten, naar de pedicure. Voorwaarde daarbij is wel dat aangetoond kan worden dat de zorg als zodanig doelmatig, van goede kwaliteit en veilig is. Goede verhoudingen en heldere afspraken met financiers en ketenpartners zijn hiervoor belangrijk.

Het vrije ondernemerschap in de zorg staat ter discussie. Er worden steeds meer eisen gesteld aan zelfstandigen en hun positie is relatief zwak in de onderhandelingen met de partijen in de zorgketen. Door samenwerking in multi- en/of monodisciplinaire samenwerkingsverbanden kan die positie versterkt worden. Ook een dienstverband bij grotere zorgondernemingen versterkt de onderhandelingspositie.

De verschuiving van de zorgtaak van de overheid naar lokaal niveau (gemeenten) biedt kansen door de verbreding van de individuele zorgbehoefte.

² <http://www.nationaalkompas.nl/gezondheid-en-ziekte/functioneren-en-kwaliteit-van-leven/lichamelijk-functioneren/trend/>
³ <http://www.zorgstandaarddiabetes.nl/extrapage/incidentie-en-prevalentie/>

ONTWIKKELING VAN CURE NAAR CARE

Gezondheidszorg wordt vaak geassocieerd met genezing, maar de nadruk ligt steeds meer op het voorkomen van kwalen. Van cure naar care, van zorg naar voorzorg. Door sport en gezonde voeding, bijvoorbeeld. Dat ook rust en ontspanning een preventieve werking hebben, begint langzaam door te dringen. We zien dit terug in leefstijlprogramma's die gericht zijn op gezond blijven, in het kader van de gezonde samenleving. De Nederlandse consument wordt hiertoe gestimuleerd vanuit de overheid en zorgverzekeraars.⁴ En de hierboven al genoemde vergrijzing zorgt voor een nieuwe markt van ouderen met tijd en geld. In de landen om ons heen is deze ontwikkeling ook gaande of zelfs al verder.

De wellnessbranche speelt ook in op deze trend van voorzorg door zogenoemde 'preventieve wellness'. Wellness kent nog steeds een groeiende populariteit, echter de consument is momenteel kritisch ten aanzien van uitgaven aan luxe producten. Vanwege het sterk toegenomen aanbod van de afgelopen jaren is er sprake van een verzadigde markt, op wat regionale verschillen na. Er is een ruime keuze en er wordt op prijs gevochten om de gunst van de consument. In twee jaar tijd is het bedrag dat men gemiddeld besteedt in de wellnessbranche met bijna 20% gedaald. Rendement versus investering staat dan ook onder druk. Om het onderscheid te maken in deze markt is blijvend vernieuwen en innoveren een must.⁵

Wat betekenen deze ontwikkelingen in de preventie voor de pedicure?

De pedicure heeft zeker een betekenisvolle rol in de gezonde samenleving. Niet alleen voor risicogroepen (in preventieve zin), ook bij andere groepen in de maatschappij. Bijvoorbeeld de groep sporters die groeit vanwege de stimulerende werking van de overheid.

De wellnessbranche op zich biedt kansen voor de pedicure, zij heeft hier tot op heden geen rol van betekenis in gehad. Het lichamenlijk welbevinden in combinatie met sport biedt perspectief voor voetverzorging. De brancheorganisatie ziet hier een belangrijke taak om de kansen te verkennen, te verwerven en te benutten.

Daarbij zijn parallellen te trekken tussen het consumeren van wellness en een pedicurebehandeling. Nog veel mensen doen het niet, maar het taboe wordt steeds kleiner. Het is normaler om goed voor jezelf te zorgen. In dit licht kan de pedicure haar onderscheidend vermogen uitkristalliseren, uitbouwen en daarmee nieuwe doelgroepen aanboren. De pedicure kan zich hiermee profileren ten opzichte van haar collega's. Professionaliteit in behandeling en profilering is hier een belangrijk sleutelwoord, omdat de consument kritisch is.

⁴ <http://www.dswa.nl/projecten/preventieve-wellness-in-nederland/>

⁵ <https://www.rabobankcijfersentrends.nl/index.cfm?action=branche&branche=08.01.08.07&p=6>

ONTWIKKELINGEN OP DE ARBEIDSMARKT

Er is een enorme groei vast te stellen onder het aantal ZZP'ers. Halverwege de jaren negentig lag het aantal ZZP'ers rond de 350.000. Eind 2014 stond de teller op circa 800.000 en de groei zal doorgaan. ZZP'ers kunnen gebruik maken van de fiscale regelingen voor ondernemers, zoals de zelfstandigenaftrek. Tegenover de fiscale voordelen staan nadelen, zoals minder sociale zekerheid. Ze moeten zelf zorgen voor regelingen op het terrein van ziekte, arbeidsongeschiktheid en pensioen. Desondanks heeft het huidige kabinet aangekondigd de groei van het aantal ZZP'ers te remmen door fiscale voordelen geheel of gedeeltelijk af te schaffen. Er zijn echter ook marktpartijen die de ZZP'ers ondersteunen en nieuwe producten in de markt zetten om de sociale onzekerheid en de gevolgen voor pensioenen op te lossen.

Wat betekent deze ontwikkeling voor de pedicure?

De pedicurebranche bestaat grotendeels uit kleine zelfstandigen. Gezien de aard van het beroep en de doelgroep zal hierin de komende jaren langzaam maar gestaag verandering komen. ProVoet zal zowel in haar lobby als ook in de ondersteuning van de beroepsgroep een belangrijke bijdrage gaan leveren om deze specifieke positie te verbeteren.

De pedicure op haar beurt moet meer en meer van haar eigen kracht uitgaan. Zij moet haar onderneming hiervoor steviger neerzetten, mogelijke risico's in kaart hebben en kansen benutten. Het kan bijvoorbeeld een keuze zijn in loondienst te gaan, of juist in een maatschap met collega's te werken, of een verrassende samenwerking te zoeken met een andere discipline. ProVoet is alert op dergelijke andere vormen van bedrijf voeren en deze faciliteren.

Wat betekent dit voor de vereniging ProVoet?

Doelstelling is een sterke vereniging in 2020, met betrokken leden die trots zijn op hun lidmaatschap van de branchevereniging. Samen zullen we invulling geven aan de maatschappelijke kansen die ontstaan door het steeds meer wegvallen van het onderscheid tussen private en de publieke sector. De belangenbehartiging heeft zich extra toegespitst op de problematiek van de ZZP'er en daarbij zijn andersoortige bedrijfsvormen uitgelicht. Ook het beeld van het beroep pedicure wordt door vereniging en leden positief uitgedragen.

IV. Pedicures, ProVoet Wijzer en Parels

In de tweede helft van 2014 zijn de voorbereidingen gestart voor het beleidsplan 2015-2020. Het bestuur van ProVoet vond het belangrijk de leden uitgebreid te betrekken en dat is op drie manieren gebeurd. Via regiobijeenkomsten, via de ProVoet Wijzer en via een online onderzoek specifiek onder pedicures zonder specialisaties.

1) Regiobijeenkomsten

ProVoet is elf keer het land in geweest om direct van de leden te horen wat zij belangrijk vinden voor de komende vijf jaar. Het thema was 'aan tafel met ProVoet'. De presentatie en organisatie van deze bijeenkomsten waren uitbesteed aan een evenementenbureau. De aanwezige bestuursleden en teamleden van ProVoet waren enkel en alleen aanwezig om te luisteren naar de leden. Ruim 300 leden hebben actief geparticipeerd in deze middagsessies.

Alle geuite ideeën zijn vastgelegd en per bijeenkomst is er door de deelnemers één parel gekozen. Met parel wordt het beste idee van de dag bedoeld. Alle parels zijn gepubliceerd op de speciale ingerichte actiewebsite www.parelsvanprovoet.nl. Vervolgens zijn alle leden na de regiobijeenkomsten uitgenodigd om te stemmen op de in hun ogen mooiste parel. Dat hebben 990 leden gedaan, hieronder de uitslag:

1. Pedicure dient een beschermd beroep te worden waarbij het verplichte aantal accreditatiepunten voor alle pedicures (ProVoet leden) gelijk is.
2. Het vereenvoudigen en verduidelijken van de weg die de pedicure DV/RV moet gaan om medisch pedicure te worden.
3. Om beter en sneller informatie terug te kunnen vinden en te screenen, kan een digitaal archief door middel van een mediatheek ingericht worden. Op die manier kan je digitaal bijvoorbeeld een bepaald artikel of onderwerp snel en makkelijk terugvinden met een trefwoord in een zoekfunctie.
4. Focus op het beter screenen van opleidingen door controles uit te voeren en meer inspecties op locatie te doen.
5. Twee keer per jaar een vakinhoudelijke bijeenkomst voor ProVoet-leden met tevens een netwerkfunctie. Dit kan worden vormgegeven door een ProVoet-bus in de regio zodat je in de bus al kan netwerken en kennis kan delen met elkaar onderweg naar de bijeenkomst.
6. Het ontwikkelen van een ProVoet App om de communicatie tussen ProVoet en de leden én tussen leden te vergemakkelijken.
7. ProVoet dient een ondersteunend orgaan te zijn om actief een bijeenkomst voor alle disciplines te organiseren in de regio's. De pedicure weet dan wat er speelt bij de andere disciplines en zo werken we samen om tot een hoger niveau te komen.
8. Op de ProVoet website dient een aparte pagina gemaakt te worden voor regionale activiteiten die door ProVoet worden georganiseerd, maar ook voor de activiteiten die buiten ProVoet georganiseerd worden. Bijvoorbeeld: een podotherapeut die een lezing of workshop geeft in een bepaalde regio. Op die manier blijven de leden extra op de hoogte van activiteiten over het vak en de branche.
9. Een handleiding voor alle leden over multidisciplinair samenwerken die is onderschreven door ProVoet.
10. Meer kleinschalige activiteiten regionaal organiseren waarbij kennismaken en kennis delen wordt vormgegeven door middel van speeddaten. Deze kleinschalige bijeenkomsten twee of drie keer per jaar combineren met een informatie-update vanuit ProVoet. >>

11. In het kader van de regionale functie dient er één persoon te zijn die de functie krijgt om regionaal activiteiten te organiseren en aan te sturen. Deze persoon is altijd op de hoogte van noviteiten in het pedicurevak. Op deze wijze worden de leden per regio structureel en gericht op de hoogte gehouden. Dit zorgt voor korte communicatielijnen met elke regio.

Winnende parel

Het bestuur heeft van te voren aangegeven dat de winnende parel verwerkt zou worden in het beleidsplan (zie pagina 21). Overigens is niet alleen de winnaar ingezet, maar heeft de meerderheid van de parels op de een of andere manier een plek gekregen in het beleid van de volgende periode.

Opnieuw het land in

In maart 2015 heeft het bestuur nog drie bijeenkomsten gehouden, waarvoor alle leden uitgenodigd zijn. Tijdens deze bijeenkomsten is het nieuwe beleidsplan op hoofdlijnen uit de doeken gedaan. Met de vraag of de leden deze koers deelden, voordat de Algemene Ledenvergadering op 30 mei gevraagd zou worden akkoord te gaan met dit beleidsdocument 2015-2020. Van deze mogelijkheid hebben 167 leden gebruik gemaakt.

2) ProVoet Wijzer

Daarnaast is van juli - november 2014 de ProVoet Wijzer online gezet en zijn alle leden uitgenodigd deze enquête in te vullen. In deze vragenlijst werd leden naar hun mening gevraagd ten aanzien van (beleidsmatige) zaken waar ProVoet zich mee bezig houdt. Precies 1800 pedicures hebben de Wijzer ingevuld.

De belangrijkste resultaten uit de enquête zijn hieronder weergegeven.

Takenpakket ProVoet

Er is gevraagd naar het takenpakket van ProVoet en het belang dat de leden aan de verschillende aspecten toekennen:

1. Activiteiten organiseren binnen het vakgebied
2. Kwaliteitsborging van de beroepsgroep
3. Kwaliteitsborging van het diploma (medisch) pedicure (inclusief examinering)
4. Het aanbieden van een aantrekkelijk ledenservicepakket waaronder collectieve verzekeringen
5. Kwaliteitsborging van het pedicure-onderwijs
6. Collectieve PR voor de beroepsgroep (reclame)
7. Directe ondersteuning in uw praktijkuitoefening
8. Ondersteunen van kansen voor u in de markt, zoals nieuwe doelgroepen klanten aanboren in de markt
9. Ledenservice-artikelen
10. Activiteiten organiseren buiten het vakgebied

Per beroepsdifferentiatie zijn wel verschillen te zien, bijvoorbeeld als gekeken wordt naar de gekozen belangrijkste taak:

- Pedicure - Ondersteunen van kansen voor u in de markt, zoals nieuwe doelgroepen klanten aanboren in de markt
- Pedicure DV/RV - Activiteiten organiseren binnen het vakgebied
- Medisch pedicure - Kwaliteitsborging van het diploma (medisch) pedicure (inclusief examinering)

Deze drie groepen pedicures bedienen allen verschillende markten waardoor sprake is van uiteenlopende behoeftes. Tegelijkertijd wensen zij alle drie een goede onderscheidende beroepsuitoefening ondersteund door de brancheorganisatie, zodat zij hun werk goed kunnen blijven doen.

Samenwerking

In de branche wordt samengewerkt met verschillende disciplines maar er blijkt ook steeds meer samenwerking tussen collega's.

Van de ondervraagden verwacht 51% de komende vijf jaar meer multidisciplinair te gaan werken, 30% weet dit nog niet. Van de pedicures verwacht 48% in de komende vijf jaar meer collegiaal te gaan samenwerken, 30% weet dit nog niet. Op dit moment werkt 43% nog niet collegiaal samen. 36% Van de ondervraagden werkt wel collegiaal samen als het aankomt op vervanging tijdens ziekte, weekend of vakantie.

KRP

De pedicures DV/RV en medisch pedicures is gevraagd naar de meerwaarde die zij zien in hun registratie in het KRP. De belangrijkste resultaten:

1. Het verschaft inzicht in kwaliteit (vakbekwaamheid)
2. Het inzichtelijk maken van kwaliteitsnormen (diploma, code voetverzorgingsbedrijf, richtlijnen beroepsuitoefening, bijscholing)
3. Vergoedingen voor klanten door zorgverzekeraars

Pedicure DV/RV

Aan alle leden (pedicure, pedicure DV/RV, medisch pedicure) is een aantal stellingen voorgelegd over de pedicure DV/RV. Het beleid van ProVoet is nl. gericht op transparantie van de beroepsgroep naar de buitenwereld. De branche richt zich op twee verschillende markten waarin de pedicure en de medisch pedicure werkzaam zijn. Langzamerhand leidt dit tot de vraag naar alleen de medisch pedicure in de markt voor de zorg. De groep pedicure DV/RV komt daardoor onder druk te staan. Hoe denken de pedicures over deze ontwikkeling?

Op de vraag of dit beleid leidt tot een grotere transparantie wordt door de verschillende beroepsgroepen verschillend geantwoord.

- De pedicure is het hier voorzichtig mee eens.
- De pedicure DV/RV is het hier helemaal niet mee eens.
- De medisch pedicure is het hier volledig mee eens.

Regionale functie

Tijdens de regiobijeenkomsten is door veel leden aangegeven dat zij ProVoet meer in de regio willen zien. Er is behoefte aan collegiaal overleg en in mindere mate aan multidisciplinair.

In de ProVoet Wijzer is de vraag voorgelegd hoe leden meer betrokken willen raken bij het beleid van ProVoet en hoe zij daarover willen communiceren met het team en het bestuur. Ook hier scoort een mogelijke regionale functie goed:

Nummer 1: via een regionaal ontmoetingspunt (37%)

Nummer 2: via een forum op de website (32%)

Nummer 3: via social media (22%)

Nummer 4: via de ProVoet poule (9%).

3) Onderzoek onder pedicures

ProVoet heeft de afgelopen periode op verschillende manieren geprobeerd de pedicures zonder specialisaties actiever te betrekken bij het beleid. Daar komt relatief weinig reactie op. Deze groep zien we ook het minst vaak bij een ledenactiviteit. Daarom is in het najaar van 2014 een online behoefte onderzoek uitgezet onder de groep pedicures die bekend staat als pedicure niveau 3 zonder specialisaties. In totaal hebben 750 pedicures gereageerd (respons van 18%). Hieronder volgen kort de belangrijkste resultaten.

Perspectief?

Van de groep ondervraagden geeft 60% aan pedicure te willen blijven; 20% geeft aan in opleiding te zijn voor medisch pedicure en de resterende 20% geeft aan later de opleiding misschien te gaan doen.

Andere baan?

Bijna de helft van de ondervraagden heeft naast de pedicurepraktijk een andere baan (49%). Gemiddeld werkt deze groep leden 16 uur in de pedicurepraktijk en 20 uur in een andere baan.

Top 3 redenen lidmaatschap ProVoet (meerdere antwoorden mogelijk)?

1. Professionele uitstraling naar de cliënten (70%)
2. Op de hoogte blijven van ontwikkelingen in het vak (67%)
3. Het verzekeringspakket (36%)

Tevredenheid over dienstenpakket van ProVoet?

Deze groep leden is over het algemeen tevreden tot zeer tevreden over het dienstenpakket van de branchevereniging. Zaken die ze het minst gebruiken en waar de groep dus neutraal tegenover staat, is de mogelijkheid tot een eigen website, het zakelijke telefoonabonnement en de consumentencampagne in de Week van de Pedicure.

Als mensen aangaven niet naar ledenactiviteiten te komen, gaven ze daardoor als voornaamste redenen dat zij geen accreditatiepunten hoeven te halen en het bijwonen ervan teveel geld kost.

Versterken van het zelfinzicht en de professionaliteit?

Op de vraag of ProVoet een rol heeft als het aankomt op versterken van het zelfinzicht en de professionaliteit van pedicures, antwoordt 90% ja. Dit betekent dat het overgrote deel van de ondervraagden vindt dat ProVoet actief moet zijn in het verder professionaliseren van het beroep.

Kwaliteit?

Ook is gevraagd naar manieren om de kwaliteit van de groep te verbeteren en inzichtelijk te maken voor de buitenwereld. Bijvoorbeeld door een online register. Van de ondervraagden vindt 62% dit enigszins belangrijk tot heel belangrijk. Hiervan geeft 54% aan (waarschijnlijk) gebruik te willen maken van een dergelijk register. Als voornaamste redenen worden hiervoor aangegeven dat het belangrijk is dat pedicures up-to-date blijven, dat het de mogelijkheid biedt de kennis en vaardigheden aan de cliënten te laten zien en dat het motiveert om jezelf te blijven ontwikkelen.

De mensen die aangeven geen gebruik te willen maken van een register willen dat vooral niet omdat zij zich niet verplicht willen voelen naar kennisbijeenkomsten te gaan. Ook van alle ondervraagden geeft 69% aan verplichten geen goed idee te vinden.

V. De periode 2015 – 2020

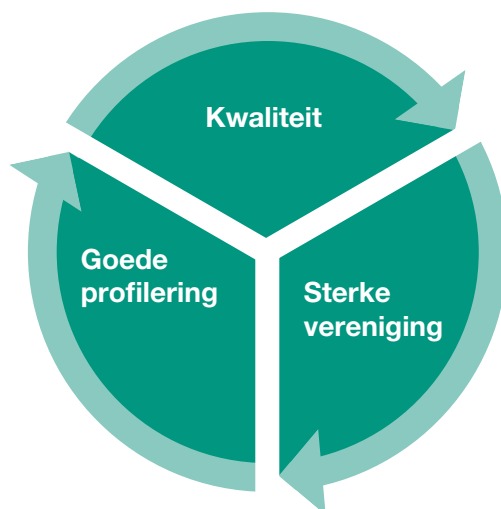
Wat zijn nu de beleidsthema's die vloeien uit de missie van ProVoet, uit de periode 2010 – 2015, uit de input van de leden en die een antwoord geven op de verwachte marktontwikkelingen? Dit hoofdstuk schetst het kader van het beleid van de komende vijf jaar. Dit kader wordt gedurende die periode nader ingevuld door middel van jaarplannen die in de eerste bestuursvergadering van de kalenderjaren door het bestuur worden vastgesteld.

Het beleid voor de komende vijf jaar valt in drie hoofdpunten uiteen. De belangrijkste daarvan, dat waar ProVoet voor staat, is kwaliteit van het beroep. **Kwaliteit** heeft het vermogen onderscheidend te werken en dat is wat ProVoet de komende vijf jaar verder wil uitbouwen, versterken en borgen. Het is meteen ook de belangrijkste taak die de leden voor ProVoet zien. Andersom wil de vereniging dit eveneens haar leden meegeven: het is kwaliteit waarmee je je kunt profileren, dat wat je sterk maakt. Het is ook kwaliteit waar het zorgveld en de consument om vragen. En kwaliteit in algemene zin is niet afdoende, het gaat nadrukkelijk om aantoonbare kwaliteit.

Het uitbouwen, versterken en borgen van kwaliteit kan alleen worden waargemaakt vanuit een **sterke vereniging**, met draagvlak onder de leden. De banden tussen kantoor en leden worden aangehaald. Dat is de reden dat de vereniging naar de leden toe gaat, de regio in. De branche gaat groepen pedicures in Nederland op een aantal vlakken faciliteren en ondersteunen. Het werken aan en borgen van kwaliteit heeft het grootste succes als de vereniging en de leden hierin hand in hand gaan. Dat de leden dit ook zo zien en onderstrepen is gebleken in de ledenraadpleging van 2014.

Tenslotte is het nodig om de kwaliteit die ProVoet en de beroepsgroep kenmerkt, ook kenbaar te maken aan de 'buitenwereld' door een **goede profilering**. Ook hiervoor geldt dat een samenwerking tussen de leden op regionaal niveau en de vereniging op nationaal niveau het beste resultaat geeft. ProVoet ontwikkelt tools, de pedicure breidt er haar netwerk mee uit en zet zichzelf en haar praktijk er mee op de regionale kaart. Aan ProVoet de taak om datzelfde te doen op de nationale kaart.

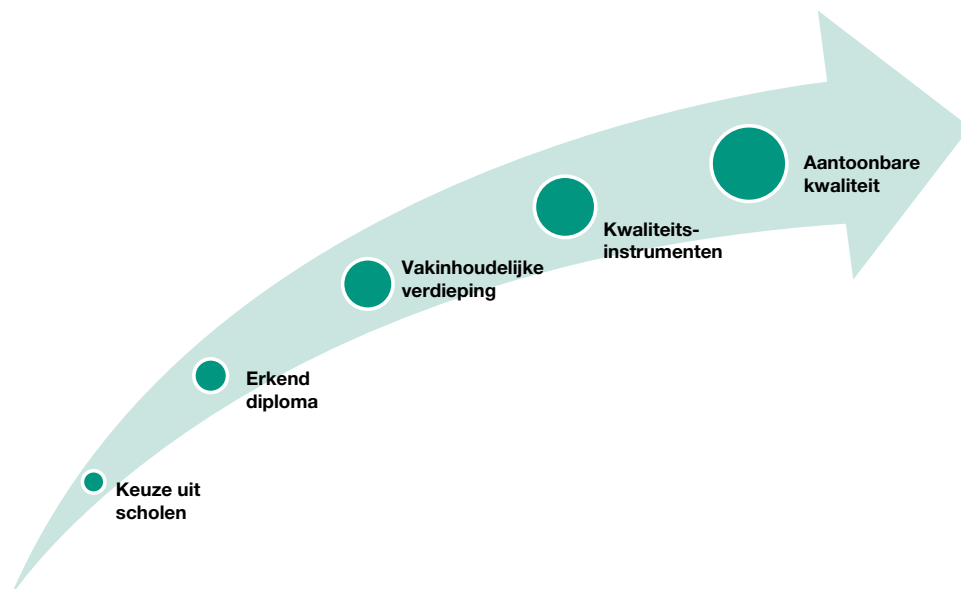
Onderstaand figuur geeft de samenhang weer.



Figuur 1
Opbouw beleid
ProVoet
2015 - 2020

Het ProVoet kwaliteitssysteem

ProVoet wil de kwaliteit en de doelmatigheid van de voetzorg in Nederland bevorderen. Kwaliteit van opleiden en werken staat dan ook altijd hoog in het vaandel van de branchevereniging. Het ProVoet kwaliteitssysteem omvat de belangrijkste pijlers als het aankomt op het beroep pedicure en de kwaliteit van werken. Een aantal stappen is reeds gezet, andere volgen in de periode tot 2020.



Figuur 2 Kwaliteitssysteem ProVoet

1. Een keuze uit scholen die met ProVoet werken aan hun kwaliteit

De structuur rond de kwaliteitscriteria die ProVoet samen met het scholenveld voor de brancheopleidingen heeft opgezet en ingevuld, is in ontwikkeling en wordt verder uitgebouwd. De uitrol van een opleidersregister met daarin de registratie van de deskundigheid van de ingezette docenten, speelt hierin een grote rol. Daar waar nodig, zal ProVoet trainingen ontwikkelen voor de docenten. Na drie jaar wordt geëvalueerd met het scholenveld.

2. Een erkend diploma

Het branche- en MBO diploma worden regelmatig afgestemd op maatschappelijke en vakbekwame eisen. De onderliggende dossiers zijn in 2014 geactualiseerd maar vragen in de komende beleidsperiode aandacht in onderhoud. Dat geldt ook voor de borging van het branchediploma bij een neutrale externe partij en de kwaliteitsborging van de examinering.

3. Vakinhoudelijke verdieping

Vakinhoudelijke verdieping vormt een continu aandachtspunt. ProVoet blijft alert op vakinhoudelijke zaken die van belang zijn voor haar leden. En ervoor zorgen dat dit opgepakt wordt in de branche. En als dit uitblijft zal ProVoet ze zelf verwerken in de ledenactiviteiten.

4. Kwaliteitsinstrumenten

Er zijn al verschillende kwaliteitsinstrumenten beschikbaar. O.a. de Code van het voetverzorgingsbedrijf en de richtlijnen voor voetzorg. De Code van het voetverzorgingsbedrijf ondergaat een update in de komende periode (geïnitieerd vanuit het Centrum voor Ambachtseconomie, ProVoet adviseert net als andere relevante branchepartijen) en de richtlijnen voor voetzorg bij mensen met diabetes mellitus of een reumatische aandoening zijn onlangs geactualiseerd. Een nieuw kwaliteitscriterium wordt de beroepscode.

NIEUW: beroepscode

Een beroepscode bevat vastgelegde waarden en normen van een beroep die als leidraad dienen voor een goede beroepsuitoefening. De beroepsgroep laat met een beroepscode zien hoe het professionele handelen er - naar haar idee - behoort uit te zien. Veel aandacht is er daarbij ook voor de beroepshouding van de beroepsbeoefenaar.

5. Aantoonbaar maken van de kwaliteit van zorg

NIEUW: Meten van kwaliteit van zorg

Aantoonbare kwaliteit en doelmatigheid van de zorg zijn terugkerende thema's als het gaat over de zorg (zie hoofdstuk 3). In de periode 2010-2015 heeft ProVoet dat opgepakt, in de vorm van een pilot met kwaliteitsindicatoren. Om kwaliteit te kunnen aantonen, moet eerst een en ander gemeten worden. We gaan dit verder vorm geven in de nieuwe beleidsperiode. We gaan kijken naar indicatoren die passen bij de branche en de beroepsgroep. En die de kwaliteit van de juiste voetzorg aantonen. En dat wordt breder gezien dan alleen voetzorg voor risicovoeten.



Winnende parel, uit de regiobijeenkomst in Uden:

“Pedicure dient een beschermd beroep te worden waarbij het verplichte aantal accreditatiepunten voor alle pedicures (ProVoet leden) gelijk is.”

Verder positioneren niveau 3 en 4

Pedicure DV/RV en differentiatie

Het uitgangspunt blijft dat we toewerken naar een branche waarin een pedicure en een medisch pedicure werkzaam zijn. Waarbij de pedicure alle reguliere voetzorg kan leveren aan alle doelgroepen en de medisch pedicure daarnaast ook de groepen kan helpen die extra risico lopen op extremiteiten aan de voeten, inclusief specialistische technieken. Dat doen we om drie redenen:

1. *Duidelijkheid voor de cliënt*

We zagen vijf jaar geleden dat het voor cliënten niet duidelijk is voor welke zorg ze bij welke pedicure terecht kunnen. En welke kwaliteit daarbij hoort.

2. *Duidelijkheid voor marktpartijen*

We kunnen zo betere afspraken maken met partijen in de (zorg)keten. Dit komt de gehele branche ten goede.

3. *Positie pedicures verbeteren*

Uiteindelijk willen we de positie van alle pedicures sterker maken, in het zorglandschap en in de maatschappij, om de branche sterker te maken.

De markt vraagt ook in toenemende mate om een medisch pedicure. In 2018 neemt het bestuur een definitief besluit over de positionering van de groep pedicure DV/RV. Aan het einde van deze periode, in 2020, moet voor de pedicure DV/RV duidelijk zijn waar haar toekomst ligt. De vraag is bijvoorbeeld of er nog een plaats is voor de pedicure DV/RV in het KRP in de volgende accreditatieperiode die in 2018 ingaat. Dat betekent niet dat ProVoet de komende periode de pedicure DV/RV 'loslaat'.

ProVoet gaat de groep juist helpen, door haar actief te benaderen en door haar te informeren over de keuzes die zij heeft. Door een weg te zoeken richting het diploma medisch pedicure die eer doet aan ervaring die er bij deze groep al is. Door tools te ontwikkelen die de groep pedicures DV/RV kan helpen bij het maken van de afweging wel/niet medisch pedicure worden. De pilot voor het laten waarderen van de ervaring, maatwerk medisch pedicure, kan hier een belangrijke rol in spelen.

In deze beleidsperiode zullen we de eigenheid van de pedicure benadrukken en verder ontwikkelen. Voor de volledige groep pedicures geldt dat haar brede inzetbaarheid en de nabijheid bij de cliënt (ambulant werken!) als haar grootste onderscheidende waarden mogen gelden.

Voor de diverse groep van niveau 3 geldt dat zij zich daarbij kan specialiseren en haar eigenheid kan benadrukken door een weg te kiezen die een andere doelgroep aanspreekt en haar onderneming uiteindelijk verder helpt.

Ook voor de groep medisch pedicures geldt dat zij zich moet blijven ontwikkelen. Dat kan in de vorm van een verbreding of juist verdieping van haar deskundigheid. ProVoet zal beide groepen hierin ondersteunen. We gaan onderzoeken waar deze verschillende groepen binnen de vereniging behoefte aan hebben. En welke mogelijkheden er vervolgens zijn om deze twee groepen leden ook op die manier te bedienen.



NIEUW: extra profilering mogelijk voor pedicures niveau 3

De ontwikkelingen vragen om aantoonbare kwaliteit en ook zichtbaarheid van die kwaliteit. Tot nu toe is borging van die kwaliteit vanuit ProVoet gericht geweest op de pedicures werkzaam in de zorg via het Kwaliteitsregister voor Pedicures. Medisch pedicures kunnen zich namelijk al extra profileren in het KRP met hun bij- en nascholingen.

Een beschermd beroep in de zin van een overheid die deze titel gaat opnemen in een register of een wet, gaat (medisch) pedicure niet worden. De overheid maakt in dit soort zaken een terugtrekkende beweging en laat dit juist over aan het veld zelf. Om die reden gaat ProVoet het mogelijk maken voor alle pedicures om zichtbaar te werken aan hun kwaliteit. En dat we de kwaliteit van werken van alle pedicures gaan borgen. Een kwaliteit en een branche om trots op te zijn!

We gaan juist die pedicures aanspreken, die zich willen onderscheiden en zich sterker willen profileren dan voor deze groep tot op heden mogelijk was. Uit het online onderzoek onder deze groep is ten slotte gebleken dat zij die kwaliteitsborging positief tegemoet treedt. Het zal een groeimodel zijn op vrijwillige basis.

NIEUW: kwaliteitsvisitaties

Zorgverzekeraars, zorggroepen, andere disciplines maar vooral ook de beroepsgroep zelf vragen om de aantoonbaarheid van kwaliteit in de vorm van visitaties, met name gericht op de beroepsuitoefening. In de komende beleidsperiode gaan we dit onderzoeken. Ook hierin willen we vrijheid van keuze / handelen voor alle betrokkenen, dus een groeimodel met voldoende evaluatiemomenten. Voor de opzet denken we aan collegiaal visiteren, gefaciliteerd met door ProVoet te ontwikkelen instrumentarium. Vanzelfsprekend zal ook dit systeem zichtbaar gemaakt worden voor de buitenwereld. Mooi neveneffect is dat visitaties en de bijbehorende feedback ook z'n weerslag zal hebben op de kwaliteit zelf, niet alleen op de zichtbaarheid ervan.

Sterke vereniging voor de leden

Regionale functie

De leden hebben via de ProVoet Wijzer en de regiobijeenkomsten duidelijk gemaakt dat zij ProVoet beter zichtbaar in de regio willen. Tegelijkertijd geven de leden aan dat zij graag collegiaal en multidisciplinair in de regio bij elkaar willen komen. Die twee zaken gaat ProVoet de komende tijd bij elkaar brengen. ProVoet gaat de leden in de regio helpen om samen te komen.

NIEUW: ProVoet in de regio

Er komt een aanspreekpunt voor een project dat heet 'ProVoet in de regio'. In samenspraak met de pedicureleden van het bestuur gaat dit aanspreekpunt aan de slag om groepen pedicures in het land te helpen een netwerk op te zetten. ProVoet zal hierin een voortrekkersrol op zich nemen op aangeven van leden in het land. Een sterke vereniging houdt rekening met regionale verschillen. Er zal een voorbeeldfunctie vanuit gaan, zodat ook andere groepen leden elders die structureel met elkaar willen overleggen, het format gemakkelijk kunnen implementeren. De online Community zal hier als instrument voor ingezet worden. Vanzelfsprekend worden de regiobijeenkomsten van het bestuur in het land regelmatig gecontinueerd.

Betrokkenheid, communicatie en PR

Inzet is de leden trots te laten zijn op hun lidmaatschap van ProVoet. Daardoor zal ook langer de rust bewaard blijven in tijden van verandering en misschien onduidelijkheid. Communicatie speelt hierin een belangrijke rol. Tijdens met name de regiobijeenkomsten bleek dat onze communicatie met de leden vaak niet tot het gewenste doel leidt, namelijk dat zij geïnformeerd en betrokken worden. Voor de volgende periode betekent dit:

De communicatie vanuit ProVoet

- wordt beleidsmatig losgekoppeld van de PR/marketing
- wordt doelgericht ingezet, met meer focus
- wordt beter afgestemd op de doelgroep (zowel taal als middelen)
- moet meer de dienstbaarheid van ProVoet zichtbaar maken
- moet meer gevoerd worden via social media.

Dit moet zichtbaar worden in de communicatie die we voeren via

- de digitale nieuwsbrief
- bijeenkomsten en ALV
- de online community.

Tweerichtingsverkeer in een vereniging is van belang en dus willen we ook ophalen bij de leden wat zij belangrijk vinden en welke signalen zij horen in het veld. Dat gebeurt in ieder geval via de ProVoet poule. ProVoet moet daarnaast ook de eigen benaderbaarheid naar de leden vergroten. Dat kan online en zal zeker ook gebeuren op het moment dat we in de regio zijn, al dan niet met ledenactiviteiten, regiobijeenkomsten of anderszins.

De PR van de beroepsgroep in z'n algemeenheid is hierin ook een belangrijke factor. Door televisiecommercials en andere marketingachtige uitingen van het merk ProVoet, kunnen pedicures de bevestiging zien van de meerwaarde van de branchevereniging en dus van hun lidmaatschap. Dat werkt door in de sterkte van de vereniging.

Arbeidsmarkt en ZZP'er

Het is een gegeven dat het grootste deel van onze leden werkzaam is als ZZP'er. Gezien de samenstelling en leeftijdsopbouw van de beroepsgroep is hierin de komende jaren geen grote verschuiving te verwachten. Een cruciaal onderdeel van de keuze tussen zelfstandig ondernemerschap en werken in dienstverband is de afweging tussen risico en verwachte opbrengsten. Zelfstandig ondernemen brengt meer inkomensonzekerheid met zich mee dan werken in loondienst. Op individueel niveau hangt de keuze voor zelfstandig ondernemerschap dus af van de tolerantie voor (extra) inkomensonzekerheid. Behalve de verwachte winst staan daartegenover ook niet-financiële opbrengsten als flexibiliteit en vrijheid¹.

In hoofdstuk 3 hebben we gezien dat de overheid een aantal fiscale voordelen voor ZZP'ers terugdraait om de groei van het aantal ZZP'ers te remmen. ProVoet zal zich inzetten om de positie van de ZZP'er zoveel als mogelijk te handhaven. Door te zoeken naar aanvullingen in het dienstenpakket om de wegvallende regelingen van de overheid (grotendeels) te compenseren. En om de mogelijkheden in de markt zoveel mogelijk in kaart te brengen.

Tegelijkertijd is een lichte trend zichtbaar van pedicures die wel kiezen voor loondienst. Of ervoor kiezen hun praktijk onder te brengen in een formeler mono- of multidisciplinair samenwerkingsverband. Dit heeft te maken met het hierboven beschreven risico dat ZZP'ers lopen in de huidige economie.

Daarbij is met name in de zorg een tendens zichtbaar dat de rol van de pedicure kleiner wordt. Niet zorginhoudelijk, wel in positionering. Hierin zien we een stimulerende werking uitgaan van het op een andere manier vormgeven van de praktijk. Om de zichtbaarheid van de pedicure als zorgverlener te vergroten en om een stem te behouden, kan het een keuze zijn om een aantal uren van de praktijk op te geven om in loondienst te gaan, of juist met de praktijk een formeel samenwerkingsverband aan te gaan met andere pedicures en/of disciplines. Leden hebben ook in de ProVoet Wijzer aangegeven daar positief tegenover te staan. ProVoet zal de leden hierin ondersteunen met de benodigde (juridische) knowhow.

¹ N. Bosch, G. Roelofs, D. van Vuuren en M. Wilkens, *De huidige en toekomstige groei van het aandeel zzp'ers in de werkzame beroepsbevolking*, CPB Achtergronddocument (2012)

Het profileren van het beroep, de beroepsgroep en de vereniging

Ook in dit kernpunt is het motto 'Samen Steeds Sterker' van dit beleidsplan belangrijk. Het lidmaatschap van ProVoet staat bekend als een kwaliteitskeurmerk. Dat wordt in de volgende periode meer benadrukt en ingezet als middel.

Dat betekent dat de vereniging communicatiemiddelen zal ontwikkelen waarbij 'het merk ProVoet' centraal staat en waar de pedicure in de regio zich mee kan profileren richting consument en zorgverleners. Ook hier is de samenwerking tussen vereniging en leden van cruciaal belang om de bekendheid van het beroep en van het kwaliteitsmerk ProVoet verder te laten slagen. Daarbij is uniformiteit en continuïteit van belang, zodat de 'buitenwereld' tijd krijgt om aan het merk ProVoet te wennen.

Leden hebben ook een aantal regionale en landelijke zaken aangegeven die zij van belang vinden de komende jaren in de profilering:

Landelijke profilering

Doelgroep: andere zorgverleners

Het beroep pedicure heeft nog steeds te maken met een achterstand in beeldvorming. Het beroep heeft zich de laatste jaren verder geprofessionaliseerd en het beeld van het beroep past zich maar langzaam aan. Hier heeft ProVoet een grote rol in als het aankomt op landelijk profilering. ProVoet moet nog meer communiceren wat een pedicure kan, welke klachten zij kan verhelpen. Hoe ziet een professionele praktijk eruit? Wat moet een pedicure precies weten en kunnen? Leden geven aan hier behoefte aan te hebben, met name de medisch pedicure en pedicure DV/RV. Zij ervaren nog vaak onwetendheid bij andere zorgverleners.

Daarnaast heeft deze groep pedicures een tweetal thema's aangemerkt als belangrijk: ondersteuning in multidisciplinair samenwerken (dit wordt ook opgepakt in het kader 'ProVoet in de regio') en de aanpak van de btw-problematiek in de zorg. Als dit laatste opgelost wordt, is dat een belangrijke erkenning voor de groep pedicures werkzaam in de zorg en een unieke kans dit te laten zien.

Doelgroep: aanstaande cursisten

Informatievoorziening over het beroep, over het perspectief en het merk ProVoet is ook belangrijk richting aanstaande cursisten (voorbeeld VMBO-leerlingen) om de instroom in de opleidingen te vergroten. En om aspirant-leden te werven. Dit kan ook samen met de opleidingsinstituten opgepakt worden.

Doelgroep: algemeen

Daarbij is het voor de transparantie van de branche goed aan te geven met welke groepen in de branche we te maken hebben. Namelijk met een grote groep pedicures op niveau 3, die zeer divers van samenstelling is en dus pedicures met uiteenlopende specialisaties kent. En dat de groep op niveau 4 ook divers van samenstelling is, met dat verschil dat zij met hun opleiding breder inzetbaar zijn in met name de zorg.

Doelgroep: consument anders dan risicogroepen

Pedicures (niveau 3 zonder certificaten) geven aan behoefte te hebben aan een vergroting van de naamsbekendheid van ProVoet. Zij ervaren relatief vaker onbekendheid met het merk ProVoet dan de pedicures die werkzaam zijn in de zorg.

Landelijke en regionale profilering

Doelgroep: wellnessbranche

In hoofdstuk 3 hebben we gezien dat de wellnessbranche een kans biedt aan de pedicure. Voor ProVoet betekent dit op nationaal niveau in gesprek gaan met de overkoepelende organisaties om aan te geven wat een pedicure op dit vlak kan betekenen.

Voor de pedicure betekent dit dat zij zich in de regio bekend moet maken aan de wellness aanbieders en hun meerwaarde daar zichtbaar moeten maken.

Verder zal de profilering van het beroep (boodschap en vorm) volgend zijn aan de marktontwikkelingen en de andere beleidsspeerpunten. Dit zal de komende beleidsperiode goed passend gemaakt worden in de eerder genoemde jaarplannen.

PROCES

Dit beleidsplan schetst het beleid voor de komende jaren in hoofdlijnen en is vastgesteld door de Algemene Ledenvergadering op 30 mei 2015.

De concrete uitwerking en bijbehorende tijdsplanning volgt in jaarplannen, die in ieder kalenderjaar door het bestuur in de eerste bestuursvergadering zullen worden vastgesteld. Op deze wijze is er meer monitoring van het te voeren beleid en kan een en ander ook in logische volgorde ingezet worden.



Kerkewijk 69
3901 EC Veenendaal
T (0318) 55 13 69
E info@provoet.nl
www.provoet.nl

